

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО РЫБОЛОВСТВУ**

**ФГОУ ВПО Мурманский государственный технический  
университет**



**UNIVERSITY OF LAPLAND  
LAPIN YLIOPISTO**

**Университет Лапландии  
(г.Рованиemi, Финляндия)**

## **Международная научно-практическая конференция**

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

**(12-17 марта 2008)**

**Мурманск  
2008**

***Современные проблемы региональной экономики, управления и юриспруденции***

[Электронный ресурс] / МГТУ.– электрон. текст дан.(8 Мб) – Мурманск: МГТУ, 2008. – 1 опт. Компакт-диск (CD-ROM). – Систем. требования: PC не ниже класса Pentium I; 32 Mb RAM; свободное место на HDD 16 Мб; Windows 9x, 2000, XP; дисковод CD-ROM 2-х и выше. – Международная научно-практическая конференция «Современные проблемы региональной экономики, управления и юриспруденции» – электрон. текст подг. ФГОУВПО «МГТУ»

НТЦ «Информрегистр» 0320800237 от 21.01.08

Международная НПК "Современные проблемы региональной экономики, управления и юриспруденции" (12-17 марта 2008 г.) проводилась при финансовой поддержке Департамента экономического развития Мурманской области в рамках региональной целевой программы "Развитие науки, научно-технической и инновационной деятельности в Мурманской области на 2006-2008 годы".

8 Мб

1 оптический компакт-диск

Компьютерный набор и редактирование:  
Косолапов А.Н., Простаков И.Е.

НТЦ «Информрегистр» 0320800237

© Мурманский государственный технический университет, 2008

## Оглавление

<b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ: "СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ЮРИСПРУДЕНЦИИ"</b> .....	15
<b>КУРАНОВ Ю.Ф. Структурные преобразования рыбопромышленного комплекса Северного бассейна</b> .....	16
<b>СЕКЦИЯ: "СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ"</b> .....	24
<b>АВСЯНКИНА Е.В. Производственные функции на уровне макроэкономики</b> .....	25
<b>АНДРЮШОВА И. А. Особые экономические зоны в условиях формирования инновационной экономики России</b> .....	29
<b>АРАСЛАНОВ Н.Г., АРАСЛАНОВ Т.Н. Проблемы оптимизации межбюджетных отношений</b> .....	32
<b>БЫЧКОВ С.Ю. Взаимодействие российского государства и бизнеса</b> .....	35
<b>ВОТИНОВА Е.М. Аспекты определения масштабов государственного сектора экономики</b> .....	39
<b>ГЕРАСИМОВА Т.В. Структура экономики: основные пропорции и факторы изменений</b> .....	41
<b>ГУРКОВ Д.Р. Особенности венчурного финансирования в современной экономике России</b> .....	46
<b>ДАВЫДОВА А.Е. Государственное предпринимательство и малый бизнес</b> .....	50
<b>ДЕМЕНТЬЕВА Л.В. Неолиберальная теория и современная российская экономика</b> .....	53
<b>ДЁМИНА В.В. Принципы определения границ рабочего времени в современном производстве</b> .....	57
<b>ДОЛМАТОВА Е.В. Социально-демографические проблемы экономики и пути их решения</b> .....	61
<b>ЖУЛЕВА О.И. Интеграция и ее разновидности как механизм трансформации отношений собственности в российской промышленности</b> .....	66
<b>ИГНАТЮК З.И. Законодательная база документооборота, проблемы развития и пути ее решения</b> .....	71
<b>КАРПОВА Г.В. Проблемы измерения человеческого капитала в структуре национального богатства</b> .....	76
<b>КИСЕЛКИНА О.В. К вопросу о структурных преобразованиях в российской экономике</b> .....	80
<b>КОНСТАНТИНОВА С.А. Современные проблемы топливно-энергетического комплекса России</b> .....	84
<b>КРИВОШЛЫКОВА Е.В. Госинвестиции как катализатор привлечения инвестиционных ресурсов частного бизнеса</b> .....	86
<b>ЛЕПИХИНА С.Н. Роль аутсорсинга в международном разделении труда</b> .....	91
<b>ЛУРЬЕ Е. В. Общность и различие экономических законов и законов природы</b> .....	96
<b>ОЛЬШЕВСКИЙ В.Г. Военная сфера в системе экономических знаний: методологические аспекты</b> .....	101
<b>ПЕТРОВА С. В. Ключевые категории экономической науки: ценность, стоимость, экономическое благо</b> .....	106

ПОЧИВАЛОВА Г.П. Институциональные особенности эволюции организационных форм корпоративного сектора в экономике России .....	109
ПРИБЫТКОВА Г.В. Применение экономико-математических методов в бухгалтерской экспертизе .....	114
РЕУС М.А. Знания в экономической теории: критерии и характеристики.....	119
РЕУС Н.И. Эффективное взаимодействие государства и бизнеса.....	122
РЫБАКОВ Д.Н. Место и роль сбережений в процессах формирования доходов населения и развития экономики страны .....	126
СИНЕЛЬНИК Л.В. Причины роста богатства: теория и практика.....	131
СТЕПАНОВА Е.В. Итоги развития российского рынка рыбы и морепродуктов.....	136
ТАРАСОВА А.Ю. Интеграция в отечественном АПК .....	138
ТИХОНОВА Ж.В. Некапиталистическая сущность американского рынка .....	142
ФАДЕЕВ А.М. Формирование и развитие промышленных кластеров при освоении крупных углеводородных месторождений арктического шельфа .....	145
ФОМИН С.Ю. Оптимальное управление рыбохозяйственным комплексом РФ.....	149
ШАУРИН Е.В. Условия формирования рыночной экономики в России .....	153
ШУКОВА О. И. Миграционная составляющая человеческого капитала: теория и российская практика .....	156
ЯКИМЧУК С. В. Опекa: экономические вопросы и социально-экономические решения ....	160
<b>СЕКЦИЯ: " РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА "</b> .....	<b>165</b>
АЛЕКСАНДРОВА М.А. Внедрение инноваций - путь к устойчивому развитию рыбной отрасли региона .....	166
АФАУНОВ М.И. КБР: Перспективы развития дотационного региона .....	175
АШХОТОВ В.Ю., БАБКОВ А.Г., НЕУДАХИНА Ю.Г. Оценка эффективности технологических переделов в корпоративных структурах .....	179
БАРАШЕВА Т.И. Роль субъектов малого предпринимательства в решении проблем занятости населения .....	183
БУЛАТОВА Ю.И. Инвестиционная привлекательность региона.....	188
БУШУЕВ В.С., КОЛЧИНА В.В. Венчурный механизм государственно-частного партнерства в реализации экономического развития региона.....	193
ГЛОНТИ В.Д., МАНВЕЛИДЗЕ Р.И., ЦИНЦАДЗЕ А.Э. Проблемы финансовой мотивации и стимулирования деятельности хозяйствующего субъекта в регионе.....	198
ГОЛЯК Ю.В. Актуальные социальные аспекты вторичного автомобильного рынка Калининградской области .....	202
ГОНЧАРУК Н. В. Анализ демографической ситуации Мурманской области .....	206
ГУРФОВА С.А. Развитие регионального апк в условиях глобализации экономики.....	210
ДОЛМАТОВА Е.В. Реализация национальных проектов на уровне регионов (на примере Мурманской области).....	214
ЕФИМОВСКАЯ Е.В. Методические подходы к оценке критериев развития социально-экономической системы региона .....	219

<b>ЖАНТУДУЕВА Х.М., СОЗАЕВА Т.Х. Стратегия региональной экономической политики – парадигма устойчивого развития региона .....</b>	<b>222</b>
<b>ЗОЛОТАРЕВ Н.П. Развитие межрегиональных экономических связей в инновационной сфере: формирование системы взаимодействия организаций инновационной инфраструктуры.....</b>	<b>226</b>
<b>ЗОЛОТАРЕВ Н.П. Взаимодействие финансовых организаций из разных регионов в целях согласованного финансирования межрегиональных инновационных проектов .....</b>	<b>231</b>
<b>КЛОКОВ Ю.А. Профессиональная подготовка менеджеров в региональном Вузе .....</b>	<b>236</b>
<b>КОЗИНСКИЙ И. В. Методологические подходы к формированию региональных морских экономических систем.....</b>	<b>241</b>
<b>КОРНЕЕВА Т.Н. Взаимосвязь социально-экономических показателей региона с его интеллектуальным потенциалом.....</b>	<b>245</b>
<b>КОСТЕНКО О.Н. Общая характеристика топливно-энергетического баланса Мурманской области .....</b>	<b>249</b>
<b>КРАСИКОВА А.А. Организационно-экономические основы повышения эффективности функционирования рынка региональных транспортных услуг (на примере Калининградской области).....</b>	<b>253</b>
<b>КУЗЬМЕНКО В.М. Некоторые аспекты формирования промышленной политики государства .....</b>	<b>258</b>
<b>КУКУШИНА М.В. Влияние научно-технического потенциала на инновационное развитие региона .....</b>	<b>263</b>
<b>КУРАНОВ Ю.Ф. Развитие промысловой деятельности на Северном бассейне .....</b>	<b>268</b>
<b>КУТИН В.М. Судоремонт как одна из составляющих морехозяйственного комплекса и его роль в обеспечении национальной безопасности .....</b>	<b>276</b>
<b>ЛИСЕВИЧ А.В. Исторический экскурс возникновения концепции «Устойчивого развития» .....</b>	<b>278</b>
<b>МОРОЗОВА Н. И. Частно-государственное партнерство как условие развития территории.....</b>	<b>281</b>
<b>МОСИНА Е. А. Банки мурманской области и реальная экономика .....</b>	<b>286</b>
<b>НУГУМАНОВА И.Н. Конъюнктура на рынке логистических услуг г. Уфы .....</b>	<b>290</b>
<b>ПАРШУТИЧ О.А. Направления интеграции брестского региона в мировую экономическую систему .....</b>	<b>293</b>
<b>ПЕРЕМЕТОВА В.А. Особенности регионального развития торговых сетей (на примере Ростовской области).....</b>	<b>297</b>
<b>ПЕТКО О.В. Инвестиционно-инновационная составляющая экономического роста в российской экономике.....</b>	<b>301</b>
<b>ПЕТУХОВ Н.А. Развитие региональных инновационных процессов.....</b>	<b>303</b>
<b>ПОНОМАРЕВ И.А. Развитие транспортных схем Северо-Западного региона для обеспечения поставок углеводородного сырья .....</b>	<b>308</b>
<b>ПОРУНОВ Н.Е. Особенности производственно-экономической деятельности нефтегазовых компаний на шельфе .....</b>	<b>312</b>
<b>РЯБОВА Е.Ю. Планирование предпринимательской деятельности.....</b>	<b>315</b>

<b>САВЕЛЬЕВА С. Б., САВЕЛЬЕВ А. Н. Формирование морехозяйственного комплекса региона .....</b>	<b>317</b>
<b>СИГИДОВА Н.В. Опыт регионов по обеспечению экономической безопасности .....</b>	<b>321</b>
<b>СИМАЧЁВА Л. Н. Взаимное страхование как форма страховой защиты предприятий .....</b>	<b>325</b>
<b>СМИРНОВА Н.В. К вопросу о развитии рынка рекламных услуг в регионах .....</b>	<b>330</b>
<b>ТУМЕНОВА С.А. Развитие социально-экономической системы Северо-Кавказского региона: этноэкономический аспект .....</b>	<b>333</b>
<b>ФИАПШЕВ А.Б., УНАЧЕВ А.М. Управление реализацией земельной реформы в сельском хозяйстве региона .....</b>	<b>337</b>
<b>ХАРИТОНОВА Г.Н. Региональная система расселения населения: постсоциалистические изменения и перспективы развития .....</b>	<b>341</b>
<b>НОВОХАЦКАЯ О.В., ХАЦЕНКО Е.С. Экономическая целесообразность модернизации автодорожного комплекса Мурманской области .....</b>	<b>345</b>
<b>ЦЕЕВА М.И. Интеграция как фактор развития аграрного сектора экономики региона .....</b>	<b>351</b>
<b>ЦУКЕРМАН В.А., НОСКОВА Е.С. О системе финансирования инновационной деятельности Севера .....</b>	<b>355</b>
<b>ЦУКЕРМАН В.А. Инновационно-технологическое развитие регионов Севера: проблемы и перспективы .....</b>	<b>359</b>
<b>ЦУЛАЯ И.Н. Обобщение современного опыта стратегического территориального планирования .....</b>	<b>363</b>
<b>ЧЕЛЫШЕВА Л.Л. Приграничное сотрудничество Мурманской области в контексте «Северного измерения» .....</b>	<b>367</b>
<b>ШИГАНОВ В.В. Концепция управления развитием малого и среднего предпринимательства в промышленном регионе .....</b>	<b>372</b>
<b>ШИГАНОВ В.В. Система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России .....</b>	<b>376</b>
<b>ТАВКЕШЕВА Т. Х. МАЗАНОВ М.Х. ШХАШЕМИШЕВ З.Р. Проблемы на пути развития туристического бизнеса, на примере Кабардино-Балкарской Республики .....</b>	<b>380</b>
<b>ЩЕПАК М.В. Комплексное развитие Мурманского транспортного узла .....</b>	<b>384</b>
<b>СЕКЦИЯ: "ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ" .....</b>	<b>388</b>
<b>ХАНЬ БИН К вопросу об эффективной промышленной политике .....</b>	<b>389</b>
<b>АЛЕКСЕЕНКО Д. С. Система анализа и состояние мотивационной сферы на сельскохозяйственном предприятии .....</b>	<b>393</b>
<b>АНДРЕЕВ В. В. Кадровый менеджмент как важнейший фактор выживания организации на примере ОАО «Кольская гмк» .....</b>	<b>396</b>
<b>АФАНАСЬЕВА О.Е. Анализ регионального строительного комплекса с использованием системного подхода .....</b>	<b>401</b>
<b>БАЮКОВА Н. П. Влияние качества обслуживания на лояльность потребителей .....</b>	<b>406</b>

<b>БЕЛОУСОВА Л.С. Факторы и резервы устойчивого развития строительного комплекса в регионе: (отраслевой и территориальный аспекты).....</b>	<b>409</b>
<b>БЛАЖЧЕНКО Е.В. Классификация методов контроллинга .....</b>	<b>414</b>
<b>БОЗИЕВА М.М., КАЙГЕРМАЗОВА А.Ю. Инвестиционное развитие малого предпринимательства в АПК как конкурентоспособного сектора экономики региона .....</b>	<b>417</b>
<b>БОРУШЕВСКИЙ С.И. Порядок расчета себестоимости услуг по перевозке грузов в контейнерах в условиях преобразований железнодорожной отрасли Республики Казахстан .....</b>	<b>422</b>
<b>ВАКУЛЬСКАЯ О.А. Совершенствование экономического механизма здравоохранения Республики Беларусь в условиях развития рынка .....</b>	<b>426</b>
<b>ВАСИЛЬЕВ А.К. Экономическое регулирование и финансирование природоохранной деятельности в Волгоградской области .....</b>	<b>430</b>
<b>ГАПОНЕНКОВА Н.Б. Оценка оптимального размера предприятия (комплексный подход).....</b>	<b>435</b>
<b>ГАФУРОВ А.Р. Надежность и эффективность энергоснабжения в контексте социально-экономического развития региона.....</b>	<b>439</b>
<b>ГОЛЕВА О.Г. Особенности и перспективы развития планирования в организации.....</b>	<b>444</b>
<b>ДЕРКАЧЕВА Л.В. Психологические особенности деятельности в экстремальных управленческих ситуациях.....</b>	<b>448</b>
<b>ДОДОНОВА И.А. Контроллинг логистических систем .....</b>	<b>453</b>
<b>ДУБОВИК М.В. Проблемы стратегического управления промышленным комплексом малых и средних городов России .....</b>	<b>457</b>
<b>ДЮКАРЕВ А.А. Мониторинг функционирования бизнес-процессов как инструмент обратной связи при построении систем управления качеством продукции (информационные аспекты).....</b>	<b>462</b>
<b>ДЮКАРЕВ А.А. Мониторинг функционирования бизнес-процессов как инструмент обратной связи при построении систем управления качеством продукции (теоретические аспекты).....</b>	<b>466</b>
<b>ЕВГРАФОВА Л.Е., КУЗНЕЦОВА Е.С. Основные подходы к формированию эффективной системы управления рисками хозяйствующего субъекта .....</b>	<b>470</b>
<b>ЕЛИЗАРОВА И.Н. Минимизация страховых рисков промышленного предприятия .....</b>	<b>474</b>
<b>ЖАРЕКЕШЕВА А.Х. Проблемы становления и развития предпринимательства в Республике Казахстан .....</b>	<b>479</b>
<b>ЖУКОВ Б. М. Создание эффекта капитализации .....</b>	<b>484</b>
<b>ЖУЛЕВА О.И. О развитии береговой рыбопереработки в Мурманской области в контексте интеграции предприятий отрасли .....</b>	<b>487</b>
<b>ЖУРАВЛЕВА Н.О. Разграничение полномочий органов власти в вопросах управления объектами муниципальной казны .....</b>	<b>491</b>
<b>ЖУРАВЛЕВА Н.О. Необходимость совершения положений бюджетного учета муниципальной казны с целью формирования отчетной информации для управления муниципальным имуществом .....</b>	<b>496</b>
<b>ЗАЙНУТДИНОВА Э.Г. Зависимость российской экономики от топливно-энергетического комплекса .....</b>	<b>501</b>

<b>ЗУБАРЕВА Т.А. Ретроспектива формирования акционерного капитала в Российской Федерации .....</b>	<b>505</b>
<b>ИВАНОВ М. В. Проблемы реинжиниринга бизнес процессов в российских условиях. Модель непрерывного совершенствования бизнес процессов .....</b>	<b>509</b>
<b>ИСАБЕКОВА О. А. Особенности формирования инвестиционной политики в газовой отрасли .....</b>	<b>513</b>
<b>КАЗМИНА О.А. Рынок электроэнергетики сегодня: проблемы и перспективы.....</b>	<b>517</b>
<b>КАРТАШОВА Л.В., МАМОНОВА Е.В. Проблемы стратегического планирования деятельности на предприятиях Сибирского федерального округа .....</b>	<b>523</b>
<b>КИРЕЕНКО Ю.А. Модель управления брендами предприятий-производителей .....</b>	<b>527</b>
<b>КОРОБКОВ В. А. Модельное описание функциональных областей логистики в границах логистической системы.....</b>	<b>531</b>
<b>КОРОЛЕВА О.А. Роль бренда в повышении конкурентоспособности Вуза.....</b>	<b>537</b>
<b>КРАСНОБОКАЯ И.А. Управление материальными затратами на основе достижения межфункциональных экономических компромиссов.....</b>	<b>541</b>
<b>КРАСНОВА Н. А., САПОГОВА С. В. Совершенствование экономических отношений в процессе развития интеграции на предприятиях агропромышленного комплекса.....</b>	<b>546</b>
<b>КРОХИНА М.А. Значимость вертикальной интеграции для экономики.....</b>	<b>551</b>
<b>КРУПОРНИЦКАЯ И.А. Инвестиционная политика в отраслях ТЭК.....</b>	<b>556</b>
<b>КУЧЕРЕНКО О. В. Состояние и перспективы развития отраслей топливно-энергетического комплекса .....</b>	<b>561</b>
<b>МАКАРОВА Ю.Л. Тенденции формирования и развития технического потенциала сельского хозяйства в регионе.....</b>	<b>565</b>
<b>МАЛЬЦЕВ А.В. Кластерный подход при определении системы контрольных показателей развития региона.....</b>	<b>569</b>
<b>МАРТЫНОВА Т.В. Сущность современной трактовки ТНК .....</b>	<b>573</b>
<b>МАРТЫНОВА Т.В. Основные теории транснационализации .....</b>	<b>577</b>
<b>МАРЧЕНКО И.С. К вопросу о классификации предприятий пищевой промышленности.....</b>	<b>581</b>
<b>МАРЧЕНКО И. С. К вопросу о моделировании бизнес-процессов предприятий пищевой промышленности.....</b>	<b>586</b>
<b>МАТЯР А.А. Стратегическое планирование на маркетинговой основе в управлении предприятием в современных рыночных условиях.....</b>	<b>590</b>
<b>ПФАЙФЕР М.Р. Стратегическое развитие человеческих ресурсов как основа формирования обучающейся организации .....</b>	<b>595</b>
<b>РОМАНЦОВА Е.В., ШЕНДО М.В. Маркетинговые модели управления предприятием.....</b>	<b>599</b>
<b>РЫБАЛКО Т.С., БЫЧКОВА С.И. Роль заработной платы и льгот в привлечении и сохранении кадрового потенциала в организациях АПК .....</b>	<b>603</b>
<b>САВЧЕНКО Ю.Ю. Маркетинговые коммуникации в сфере образования: основные рекламные аргументы.....</b>	<b>606</b>
<b>СМИРНОВА Н.В. К вопросу о моделировании и общих подходах к организационным механизмам бизнес-процессов .....</b>	<b>611</b>
<b>СМИРНОВА Н.В. Рекламный рынок с позиции бизнеса.....</b>	<b>615</b>

<b>СМОРШКОВА Н. В. Концепция системы конкурентной информации.....</b>	<b>618</b>
<b>СУХОЧЕВА Н.А. Роль инновационных процессов в повышении экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции .....</b>	<b>622</b>
<b>БЕКШОКОВ Т.В., ТЕРЕШЕВ М.А. Формирование рыночного механизма измерения продуктивности и эффективности агропромышленного производства .....</b>	<b>626</b>
<b>ФЕДОСЕЕВА М.А. Принципы построения системы внутренней маркетинговой информации.....</b>	<b>630</b>
<b>ХАЛИШХОВА Л.З., ИВАНОВА З.М. Социально-экономические факторы территориальной организации рекреационных систем (на примере курортного комплекса «Нальчик»).....</b>	<b>634</b>
<b>ХАРИСОВ В.И. Теоретические особенности формирования конкурентной позиций малой предпринимательской структуры .....</b>	<b>638</b>
<b>ЦУКЕРМАН В.А., АНДАЕВА А.Л. Об опыте подготовки специалистов «Менеджеров организаций» по специализации «Управление проектами».....</b>	<b>642</b>
<b>ЦУКЕРМАН В.А., КОЗЛОВ А.А. Подготовка специалистов в сфере управления инновационными предприятиями, отраслями и комплексами в Мурманской области.....</b>	<b>646</b>
<b>ШЕЛУХИНА Е.А. Оценка эффективности овцеводства в Ставропольском крае.....</b>	<b>651</b>
<b>ШИГАНОВ А.В. Полномочия и организация деятельности органов управления особыми экономическими зонами в России.....</b>	<b>656</b>
<b>ШИГАНОВ А.В. Права и обязанности резидента портовой особой экономической зоны в России .....</b>	<b>661</b>
<b>ШОТЫЛО Д.М. Формирование методов обеспечения устойчивости производственной системы на основе реализации концепции Кайдзен .....</b>	<b>666</b>
<b>ШУЛЕКИНА Е.Н. Оценка финансовой политикой предприятия.....</b>	<b>671</b>
<b>ЩЕГЛОВ П.В. Система материального стимулирования персонала – основа управления затратами перерабатывающего предприятия АПК .....</b>	<b>676</b>
<b>ЩЕРБАКОВ С.А. К вопросу о структуре экономического механизма регулирования бизнес-процессов.....</b>	<b>682</b>
<b>СЕКЦИЯ "ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ" .....</b>	<b>685</b>
<b>АПАЛЬКОВА В. В. Направления усовершенствования налоговой политики.....</b>	<b>686</b>
<b>АФАНАСЬЕВА Л.В., ТКАЧЕВА Т.Ю. Создание налоговых стимулов для осуществления инновационной деятельности в современных условиях .....</b>	<b>691</b>
<b>БАРАШЕВА Т.И. Перспективы участия субъектов малого предпринимательства в расширении доходной базы местных бюджетов.....</b>	<b>696</b>
<b>АШХОТОВ В.Ю., БОГАТЫРЕВ Т.З. Некоторые особенности формирования и исполнения доходной части бюджета территориальных и муниципальных образований (на примере Баксанского района, КБР.).....</b>	<b>701</b>
<b>БРЕСЛАВЕЦ И. Н. Экономические методы и инструменты государственного регулирования внешнеторговой деятельности в условиях глобализации .....</b>	<b>705</b>
<b>БУСАЛОВА С.Г., ЛОСЕВА Е.А. Повышение результативности использования бюджетных ресурсов.....</b>	<b>709</b>
<b>ГАПОНЕНКОВА Н.Б. Оптимален ли размер рыбодобывающих предприятий?.....</b>	<b>713</b>

<b>ГЕТМАНОВ В.В. Интеграция как фактор повышения энергетической безопасности электроэнергетических предприятий.....</b>	<b>718</b>
<b>ДАНЯКИНА Е.И. Учет договоров строительного подряда в соответствии с международными стандартами .....</b>	<b>722</b>
<b>ДРОЖДИНИНА А.И. Система показателей (индикаторов) и пороговые значения обеспечения экономической безопасности .....</b>	<b>726</b>
<b>КОБЫЛИНСКАЯ Г.В. Оценка эмиссии акций в финансировании основного капитала в Мурманской области .....</b>	<b>731</b>
<b>КОВАЛЕВИЧ С.А. Проблемы формирования учетной политики предприятия в целях бухгалтерского и налогового учета .....</b>	<b>735</b>
<b>КОВАЛЬ В.Н., ДРОЖДИНИНА А.И. Принципы обеспечения энергетической безопасности предприятий топливно-энергетического комплекса .....</b>	<b>740</b>
<b>КОНАКОВА Л.В. Исследование трактовки понятия «секьюритизация».....</b>	<b>744</b>
<b>КОНАКОВА Л.В., ТРИПОЛЬСКИЙ Е.Н. Управление ликвидностью в коммерческих банках .....</b>	<b>748</b>
<b>КОНАКОВА Л.В., ТРИПОЛЬСКИЙ Е.Н. Анализ и оценка рисков коммерческого банка.....</b>	<b>752</b>
<b>КОНОПЛЕВ Р.В. Нефтегазовый потенциал арктического шельфа России. Вопросы рисков .....</b>	<b>756</b>
<b>КРАСНОПЕРОВА Т. Я. Организация сквозного финансового потока в системе экономической безопасности банка.....</b>	<b>762</b>
<b>КРИВОШАПОВА С.В. Мировой опыт организации надзора и пути его применения в банковском секторе России .....</b>	<b>765</b>
<b>КСЕНДА В.М. Методика исчисления и уплаты единого налога при упрощенной системе налогообложения.....</b>	<b>769</b>
<b>ЛЕБЕДЬ В. А. Современная позиция мирового сообщества и России в вопросе обеспечения энергетической безопасности.....</b>	<b>774</b>
<b>МОХОВ П.А. Достоинства и недостатки региональных банков.....</b>	<b>779</b>
<b>ОБУХОВА А.С. Правовое регулирование управления муниципальной собственностью .....</b>	<b>783</b>
<b>ПЕТРИШИНА О.Н., ДРОЖДИНИНА А.И. Роль Северо-Западного региона России в общей энергетической безопасности страны: состояние, перспективы .....</b>	<b>786</b>
<b>РАПНИЦКАЯ Н.М. Повышение эффективности системы управления риска .....</b>	<b>791</b>
<b>САНИЦКАЯ Н. П. Децентрализация бюджетного устройства как ключевое условие его совершенствования.....</b>	<b>795</b>
<b>СКОТАРЕНКО О.В. Оценка чувствительности экономических систем (на примере предприятий флота рыбной промышленности).....</b>	<b>799</b>
<b>СМИРНОВА К. А. Понятие неопределенности экономических систем и подходы к ее оценке.....</b>	<b>804</b>
<b>СЕМЕРЬКОВА М.М., ХАЦЕНКО Е.С. Значение рыбохозяйственного комплекса в формировании доходной части регионального бюджета.....</b>	<b>809</b>
<b>ШЕВЕЛЕВА Л.А., ИГНАТОВА Н.В. Проблемы организации учета затрат по процедурам несостоятельности.....</b>	<b>813</b>
<b>ШЕМЕТ Е.С. Государственная финансово-кредитная поддержка малого бизнеса.....</b>	<b>818</b>

ШУБНАЯ М.Е., ДРОЖДИНИНА А.И. Методы управления процессами инвестиционного обеспечения развития топливно-энергетического комплекса рф на основе регулирования тарифов .....	822
ЯКОВЛЕВА И.А. К вопросу о развитии ресурсно-зависимой экономики России .....	826

**СЕКЦИЯ: "МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ" .....** 830

БАЙНЕВ В.Ф., ДАДЕРКИНА Е.А. Методика расчета полезностного эффекта и полезностной эффективности достижений научно-технического прогресса (НТП) и возможности ее практического применения .....	831
ДОДОНОВА И.А. Инструментарий в цепях поставок .....	836
ЕФИМОВ Н.И. Максимизация прибыли фирмы в случае постоянного выпуска $y_0$ и мультипликативной производственной функции, зависящей от $n$ ресурсов .....	842
КОВАЛЕВА О.Л. Математическое моделирование ценовой политики предприятия на основе метода маржинальных издержек .....	847
МАКСИМОВ М.А., НАУМОВ А.А. Математические модели портфеля бизнес-процессов .....	852
МАРЖОХОВА М.А., ШЕТОВ А.М. Перспективы применения линейного программирования в управлении развитием рекреационных территорий .....	857
МАЧКАРИН М. А. Экспериментальная проверка усиления шума в экономических системах как одного из главных предвестников бифуркации .....	862
НАУМОВ А. А., МОРГУНОВ Д.Г. Анализ бизнес-процессов на чувствительность .....	867
НАУМОВ А. А., ДЕМАКОВА Е. В., БАХ С. А. Факторный анализ бизнес-процессов .....	871
НЕДЕЛЬКО Н.С. Исследование возможностей Excel при решении экономических задач .....	875
ПАНТЕЛЕЕВ В. П. К понятию достоверного события .....	878
СЕДОВА Е.Н. Анализ предельных эффектов влияния социальных и экономических факторов на уровень риска для населения от воздействия окружающей среды .....	881
СЕНЕЦКАЯ Л.Б. Перспективы использования информационных технологий для анализа поведения предприятия в области неустойчивости .....	886
НАУМОВ А. А. ХАЙРУЛЛИН М. Б. К оцениванию рисков портфеля бизнес-процессов.....	890
ЯВОРСКИЙ А.Б. Способы образования страховых резервов .....	893
ЯВОРСКИЙ А.Б. Математические методы использования оценок и измерений в процессе совершенствования контроля.....	895

**СЕКЦИЯ: "ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ " .....** 897

КУЛИК В.Б. Изучение проблемных аспектов в методах внедрения автоматизированных систем учета и управления на предприятиях .....	898
КУЛИЧЕВСКАЯ И. А. Проведение финансового анализа на базе автоматизированной обработки информации .....	910
ПЛОТНИКОВ С.И. Дистанционное образование за рубежом на примере технического университета Лулео .....	913

СМИРНОВ И.Е., СМИРНОВ К.Е. Сетевая среда компьютерного моделирования экономики на основе технологии недоопределенных моделей.....	916
СМИРНОВ А.Ж. К вопросу об использовании информационных технологий в логистических системах.....	920
<b>СЕКЦИЯ: "НАУЧНЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ" .....</b>	
АНИЩЕНКО Е.П. Язык законов как одна из главных практических проблем юриспруденции .....	924
БЕЗРУКОВ А.В. Понятие и признаки самоговора .....	928
БЛЯХМАН Б.Я. Социальные нормы в системе правового регулирования .....	932
ВАРАВЕНКО В.Е. Подходы к определению критерия наиболее тесной связи отношения с национальным правом.....	936
ВОЛКОДАВ В.Я. Правовые особенности фрахтования морских судов по тайм-чартеру .....	940
ВОЛКОДАВ В.Я. Правовые проблемы борьбы с морским пиратством .....	943
ВЫШКВАРЦЕВ В.В. Правовая природа «Голосования» в механизме избирательного процесса и его влияние на развитие современной правовой государственности в Российской Федерации.....	946
ГРИШИН А.С. К вопросу о разрешении коллизий запросов о выдаче лиц в целях уголовного преследования .....	951
ДИДЕНКО А.А. Актуальные проблемы современной системы источников российского гражданского права .....	956
ЕРКИНА Т.Н. Правовая и социальная защита сотрудников органов внутренних дел в России на современном этапе: проблемы и пути решения.....	961
ЕРМОЛОВА А.Ю. Делимитация пространств между Россией и Норвегией в Баренцевом море .....	966
ИГНАТЮК З.И. Юридическая сила – как одно из основных свойств официального документа.....	970
ИСТОМИН П.А. Совершенствование налоговой системы России как фактор предупреждения налоговой преступности .....	975
КАПЕЛЬКО Т.В. Современные проблемы подведомственности дел третейским судам.....	979
КАПЕЛЬКО Т.В. Правовые проблемы оказания платных образовательных услуг в Вузе.....	982
КАПЕЛЬКО Т.В. Международно-правовые и конституционные предпосылки защиты прав ребенка .....	985
КОГОЛОВСКИЙ И.Р. Фиктивные состояния в правоотношениях, связанных с суррогатным материнством .....	987
КУЧЕРЯВАЯ Г.А. Гармонизация частных и публичных интересов в вопросе защиты банковской тайны .....	991
МУРОМЦЕВ В.Э. Проблемы привлечения к уголовной ответственности за воинские преступления.....	995
КОЖИНА А.М., ГОМОНОВ Н. Д. Психологические факторы криминогенной социализации в подростковом возрасте .....	997

<b>НАРУШКЕВИЧ С.В. Некоторые особенности линейных систем как имущественных комплексов .....</b>	<b>1001</b>
<b>ПИРОГОВ П.П. Арест как «отложенный» вид уголовного наказания в Российской Федерации.....</b>	<b>1005</b>
<b>ПОЗДНЯКОВА А. С. Сравнительный правовой анализ на примере Норвегии .....</b>	<b>1010</b>
<b>ПОПОВА Н.П. Особенности правового регулирования производства по уголовным делам частного обвинения.....</b>	<b>1014</b>
<b>РИФФЕЛЬ А.В. О законодательном закреплении статуса медицинских работников в РФ.....</b>	<b>1017</b>
<b>РУБАНОВА Н.А., КАЛАШНИКОВА И. А. Отдельные вопросы применения кодекса об административных правонарушениях РФ.....</b>	<b>1021</b>
<b>СЕМЫШЕВА Т.В. Мировой опыт ювенальной юстиции и практика его применения в России .....</b>	<b>1025</b>
<b>СТОРОЖЕВА А.Н., ДАДАЯН Е.В. Порядок признания права собственности на самовольную постройку .....</b>	<b>1030</b>
<b>ТИРРАНЕН В.А. Альтернативный подход к применению терминального наказания.....</b>	<b>1035</b>
<b>ТУМАНОВ А.А. Значение абсолютной теории наказания И. Канта на назначение наказание и его теоретическое обоснование в современном российском уголовном процессе.....</b>	<b>1039</b>
<b>ФАСТОВИЧ Г.Г. Правовые вопросы оказания адвокатских услуг .....</b>	<b>1043</b>
<b>ФОМИНА Н.В. Правовое положение некоммерческих организаций .....</b>	<b>1045</b>
<b>ФРИДКИН В.Н. Политико-правовой статус Аландских островов в составе Финляндской республики.....</b>	<b>1050</b>
<b>ФРИДКИН В.Н. Сравнительный анализ статуса президента Финляндии и Франции .....</b>	<b>1054</b>
<b>ХОДЗИНСКАЯ А.Б. Юснатурализм и позитивизм в конституционном правотворчестве .....</b>	<b>1058</b>
<b>ХОРКИН С.А. Некоторые проблемы самостоятельного применения гражданами потребительского законодательства Российской Федерации .....</b>	<b>1062</b>
<b>ЧИКИЛЬДИНА А.Ю. Некоторые аспекты создания садоводческого, огороднического или дачного некоммерческого объединения.....</b>	<b>1067</b>
<b>ЯКУШЕВА О. М. О концессионных соглашениях.....</b>	<b>1072</b>
<b>ЯНОВА Л.В. Проблемы реализации механизма юридической ответственности за должностное бездействие .....</b>	<b>1077</b>
<b>СЕКЦИЯ: "МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ" .....</b>	<b>1080</b>
<b>БРЕСЛАВЕЦ И.Н. Либерализация внешнеэкономической деятельности в России .....</b>	<b>1081</b>
<b>БУЯНОВА М.А. Программа «ИЕСП - ПС Коларктик» как инструмент содействия трансграничному сотрудничеству .....</b>	<b>1084</b>
<b>ГУРЕЕВ А.В. Консалтинговые услуги в глобализирующемся бизнесе.....</b>	<b>1088</b>
<b>ЕМЕЛЬЯНОВ В.Е. Структура и функции учебно-образовательного центра транснационального кластера.....</b>	<b>1092</b>
<b>ЗАХАРОВА Л.В. Тенденции развития мирового рынка энергоносителей.....</b>	<b>1097</b>

<b>КОЛЕСНИКОВА О.А. Международные проекты как инструменты развития туризма в приграничных районах Мурманской области .....</b>	<b>1102</b>
<b>КОРОТКОВА Н.А. Современные интеграционные процессы на предприятиях .....</b>	<b>1107</b>
<b>КРУПОРНИЦКАЯ И.А. Суверенный риск инвестирования в международной практике.....</b>	<b>1112</b>
<b>КРУПОРНИЦКАЯ И.А. Единая европейская энергосистема .....</b>	<b>1116</b>
<b>МОСКАЛЕНКО К. А. Актуальные проблемы формирования и развития особых экономических зон в условиях глобализации (на примере Калининградской области) .....</b>	<b>1120</b>
<b>ОДИНЦОВ К.А. Модели корпоративного развития в мировой экономике.....</b>	<b>1125</b>
<b>ПОРЦЕЛЬ А.К. Защита российских интересов на Шпицбергене до 1917 года .....</b>	<b>1129</b>
<b>ПРИБЫТКОВА Г.В. Проблемы обоснования и практической реализации методов корректировки показателей финансовой отчетности в условиях инфляции .....</b>	<b>1134</b>
<b>ПРИБЫТКОВА Г.В. Особенности форм международной экономической интеграции на современном этапе развития мировой экономики .....</b>	<b>1139</b>
<b>ПРЫГУНОВА М.А. Перспективы развития аутсорсинга в сфере логистических процессов на основе мирового опыта .....</b>	<b>1144</b>
<b>РУЗАНКИН Р.А. Информационно-аналитическая система мониторинга, анализа и прогнозирования социально-экономического развития региона.....</b>	<b>1148</b>
<b>ЦУКЕРМАН В.А., НОСКОВА Е.С. Экономика России в условиях глобального инновационно-технологического развития .....</b>	<b>1152</b>
<b>ЧЕЧУРИНА М.Н. Управление кризисом .....</b>	<b>1156</b>
<b>ШИЛОВСКИЙ А.В. Проблемы развития приграничного сотрудничества в Мурманской области: федеральный, региональный, муниципальный уровни .....</b>	<b>1159</b>
<b>ЩЕТИНСКАЯ И.З. Экономические отношения России и ее основные тенденции развития .....</b>	<b>1163</b>
<b>ЩЕТИНСКАЯ И.З. Аспекты сущности развития интеграционного процесса в системе мирового хозяйства.....</b>	<b>1168</b>

***ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ:  
"СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И  
ЮРИСПРУДЕНЦИИ"***

## СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЫБОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРНОГО БАССЕЙНА

Куранов Ю.Ф., (к.э.н., институт экономических. проблем КНЦ РАН)

### Аннотация

В статье рассматриваются процессы структурных изменений в составе рыбной промышленности Северного бассейна, актуализации факторов горизонтальной интеграции промысловых предприятий.

Abstract. The paper considers the processes... of ... fish industry Northern Basin, .... enterprises.

Рыбная промышленность Северного бассейна размещается на территории субъектов РФ - Архангельской и Мурманской областей, Республики Карелия и Ненецкого автономного округа (НАО), объединенных традиционным использованием общей сырьевой ресурсной базы на акватории Северной Атлантики и прежде всего Баренцева и Норвежского морей.

Основой рыбохозяйственного комплекса является рыбная отрасль, включающая в себя добывающие и рыбообработывающие предприятия.

Период с начала 90-х годов характеризуются повышенной активностью осуществления системных структурных изменений как в составе производственного аппарата рыбопромышленного комплекса Северного бассейна, так и на организационном уровне. В динамичном процессе образования и организационно-правовых преобразований хозяйствующих субъектов (предприятий и организаций) и системы их управления можно выделить несколько этапов и направлений.

*Первое* из них связано с реформированием системы бассейнового, а в дальнейшем – регионального управления.

Разрушение государственной системы управления и единого хозяйственного механизма генерировало в рыбной промышленности многие противоречия и прежде всего по поводу доступности к сырьевым ресурсам, их распределения и освоения. Наиболее острые и проблемные вопросы возникали, как впрочем и в настоящее время, при распределении квотируемых объектов промысла.

Несмотря на принятые еще в начале 90-х годов решения и декларируемые пожелания о совместном с субъектами федерации управлении водными ресурсами, на практике это управление было сосредоточено главным образом в федеральном Комитете рыбного хозяйства, который часть функций государственного управления делегировал единой, на тот период, структуре бассейнового управления аппарату «Севрыба».

При преобразовании аппарата «Севрыбы» последний оставался для его учредителей в некоторой степени формально-координирующим органом всего бассейна. Это было обусловлено высокой квалификацией работников, авторитетом в международных отношениях, наличием структур по сбору и обработке промысловой информации и др. Вместе с тем, ЗАО (АОЗТ) «Севрыба», представляя интересы Комитета рыбного хозяйства на бассейне и выполняя функции государственного управления, расширяло свою коммерческую деятельность.

К 2002 году эта структура, последовательно теряя координирующие функции, полностью утратила свой даже представительский статус.

Интересы субъектов федерации в настоящее время выражают комитеты (департаменты) рыбного хозяйства и рыбохозяйственные советы, созданные при администрации областей (Мурманской и Архангельской) и правительстве национальных образований (Республики Карелия и НАО).

*Второе* и наиболее существенное направление структурных преобразований в рыбной промышленности было связано с приватизационными процессами 90-х годов - разукрупнением и дроблением функционирующих и традиционных на тот период субъектов хозяйствования, изменением их организационно-правовой формы и возникновением на их основе большого количества новых предприятий.

Были упразднены Производственные объединения «Архангельскрыбпром» и «Карелрыбпром», а предприятия и организации, входящие в их состав получили полную юридическую самостоятельность.

Вследствие финансовых и других, организационного характера, затруднений на бассейне расширялась практика продажи и передачи традиционными предприятиями и колхозами судов в аренду или оперативное управление новым предприятиям.

До преобразований на Северном бассейне промысловую деятельность осуществляли девять организаций и объединений. Из них четыре промысловых флота и три межколхозных региональных объединения. Последние по существу являлись операторами по управлению судами поморских колхозов (31 единица) Баренцева и Белого морей. Помимо этого промысловую деятельность вели ОАО «Севрыбхолодфлот» и Управление «Севрыбпромразведка». Последнее включало в себя научные подразделения, научно-исследовательские суда, суда перспективной и оперативной разведки, которые с начала 90-х годов работали в режиме промысловых. Основным назначением АО «Севрыбхолодфлот» было осуществление транспортных перевозок и рыбопереработки в море на плавбазах.

В настоящее время статус единого государственного предприятия имеет только Архангельский траловый флот. Мурманский траловый флот сохраняет единое устойчивое, по своей сути корпоративное, образование в

виде консорциума из 6-7 формально самостоятельных предприятий. Остальные два флота (ОАО «Мурманрыбпром» и ОАО «Карелрыбфлот») и ГУП Управление «Севрыбпромразведка» прошли процедуру банкротства и прекратили свою промыслово-хозяйственную деятельность. ОАО «Севрыбхолодфлот» разукрупняясь на основе специализации (транспортные суда, рыбообработка на плавбазах, добыча и сервисное обслуживание) сохранил свои, относительно незначительные, промысловые мощности практически на неизменном уровне.

Вместе с тем следует отметить, что начало возникновения новых предприятий на бассейне в начале 90-х годов положила практика передислокации среднетоннажных судов с других бассейнов России, Украины и Прибалтики. Этот процесс характеризовал собой основу *третьего направления* структурных преобразований.

Динамика численности добывающих предприятий океанического промысла Северного бассейна приведена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика добывающих предприятий океанического промысла Северного бассейна (на начало года)

Субъекты хозяйствования	Северный бассейн			Мурманская область		
	1990	2000	2004	1990	2000	2004
1. Традиционные предприятия	6	6	3	4	4	2
2. Рыболовецкие колхозы	3 (31)	18 (31)	18 (31)	1 (8)	8	8
3. Новые предприятия	-	97	110	-	73	73
4. Всего	9 (37)	121 (134)	123 (144)	5 (12)	85	83
4.1. Наделенные квотируемыми объектами донного промысла	9 (37)	114 (127)	117 (138)	5 (12)	78	80

В таблице 1 приведены данные как по управляющим организациям (операторам), так и по собственникам судов (в скобках).

На бассейне традиционно осуществляют промысел рыболовецкие колхозы четырех регионов - Мурманские (8 ед.), Архангельские (11 ед.), Республики Карелии (5 ед.) и Ненецкого автономного округа (7 ед.), объединенные в рыбколхозсоюзы (ассоциативного типа) своих регионов.

Флота рыболовецких колхозов Мурманского и Карельского РКС (насчитывающие от 2 до 6 промысловых единиц) управляются ими самостоятельно. С середины 1997 г. единый до этого флот Архангельского РКС (32 ед.) разделился на 5 самостоятельных структур (операторов), объединяющих суда нескольких колхозов.

С начала девяностых годов на Северном бассейне развивается прибрежный промысел на Баренцевом море. На начало 2004 года насчитывается 78 предприятий, осуществляющих только этот вид деятельности, из них 53 - в Мурманской области. Помимо этого квотами прибрежного промысла на Баренцевом море наделены около 30 предприятий океанического промысла, в том числе 10 предприятий Мурманской области.

До начала преобразований освоение ресурсов Белого моря осуществляли преимущественно рыболовецкие колхозы. В 2004 году помимо них и ГП «Водорослевый комбинат» (г. Архангельск) квотами на освоение биоресурсов Белого моря наделены 98 пользователей (предприятий и индивидуальных предпринимателей).

С 2004 года изменилась система квотирования биоресурсами океанического и прибрежного промысла. За пользователями по итогам их деятельности в 2001 – 2003 г.г. закреплены на пятилетний период доли в составе общих объемов утверждаемых годовых уловов по квотируемым объектам промысла. Общая численность таких хозяйствующих субъектов океанического и прибрежного промысла приведена в таблице 2.

Таблица 2

Численность добывающих предприятий океанического и прибрежного промысла Северного бассейна наделенных долями на квотируемые биоресурсы (на начало 2004 года)

Район и объекты промысла	Мурманская область	Архангельская область, включая НАО	Республика Карелия	Северный бассейн
1.Океанический промысел	83	32	29	144
1.1 Донный промысел,	80	31	27	138
- из них наделены квотами на пелагические виды рыб				56
1.2 Пелагический промысел	3	1	2	6
2.Прибрежный промысел	96	42	61	199
2.1 Баренцево море	53	19	6	78
- донные виды рыб	44	5	6	55
- прочие объекты промысла	9	14	-	23
2.2 Белое море	43	23	5	121
Итого	179	74	90	343

В 2007 сложившаяся практика квотирования была пролонгирована и за пользователями по итогам их деятельности в 2004 – 2007 г.г. законодательно закреплены уже на десятилетний период доли в составе

общих объемов утверждаемых годовых уловов по квотируемым объектам промысла.

Аналогичные процессы (разукрупнение, дробление и создание новых предприятий) происходили и в сфере береговой переработки. К началу девяностых годов на Северном бассейне насчитывалось 10-11 рыбоперерабатывающих предприятий и комбинатов. В настоящее время их количество составляет 55 - 60 единиц, в том числе в Мурманской области – 43 - 45 единиц. При этом объемы выпускаемой продукции не превышают 35,0 – 40,0 % дореформенных.

В девяностые годы начало развиваться товарное рыбоводство. В последние годы товарное выращивание форели и лососевых видов рыб осуществляли 24 - 25 предприятий. Наибольшая численность в Карелии – 19 единиц. В Мурманской области 5-6 предприятий, в стадии проектирования и создания находятся еще 5 предприятий. Общий годовой выпуск товарной продукции (2007 г.) не превышает 8.0 тыс. тонн.

Общая численность хозяйствующих субъектов рыбной отрасли Северного бассейна на начало 2007 года в сфере добычи (океанической и прибрежной), рыбообработки и аквакультуры составляла около 440 единиц. Помимо этого, промысел на внутренних водоемах (реки и озера) осуществляют не менее 300 субъектов хозяйственной деятельности (как правило, частные предприниматели), из них 80 – 85 % в Республике Карелия.

В сложившихся условиях, когда самостоятельные, вновь созданные малые предприятия не могли решить многие организационные вопросы, связанные не только с производством, но и надлежащим осуществлением своей деятельности в условиях меняющегося хозяйственного законодательства и обостряющейся конкуренции они стали объединяться в некоммерческие организации (партнерства).

На бассейне образовано 11 некоммерческих объединений (союзов) ассоциативного типа, основу которых составляют малые предприятия, из них 8 - в Мурманской области. В основе их формирования по составу лежит внутриотраслевая специализация (океанический и прибрежный промыслы, рыбопереработка, товарное рыбоводство, судоремонт и сервисное обслуживание) с учетом интересов смежников. Значимость и устойчивость этих объединений в конечном итоге определяется реальными возможностями в формировании, реализации и защите корпоративных предпринимательских интересов участников. В последнее время имеются предложения по консолидации усилий разрозненных некоммерческих объединений на принципах саморегулирования. Реальную деятельность (представительскую, профессиональную) осуществляют 5-6 объединений и среди них прежде всего:

- НО «Союз рыбопромышленников Севера»,
- Мурманский областной союз рыболовецких колхозов (М РКС),

- НО «Ассоциация прибрежных рыбопромышленников и фермерских хозяйств Мурмана»,

- НС «Мурманский рыбоперерабатывающий комплекс»,

НП «Союз судоремонтных предприятий».

Не останавливаясь на количественных показателях можно отметить, что схожие процессы происходили и в составе обслуживающих предприятий береговой базы (судоремонт, промышленное вооружение, тара, агентирование и сервисное обслуживание).

В наибольшей степени структурные преобразования затронули научные и проектно-конструкторские организации. Эти организации, помимо ПИПРО, имеющего сырьевую ресурсную поддержку (70 % финансирования), прекратили свою деятельность. В Мурманской области, например, осталось 5-6 проектно-конструкторских групп (в форме малых предприятий или структурных подразделений) с численностью работающих около 70-80 человек (не более 5 % прежнего состава). В значительной степени разрушение научно-технического потенциала было связано с сокращением объемов рыбопереработки, судоремонтного производства, включая модернизацию и переоборудование судов.

Разукрупнение и дробление крупных хозяйственных образований, разрушение комплексной рыбохозяйственной структуры Северного бассейна привели к негативным качественным изменениям в рыбной промышленности, которая утратила многие черты развитого индустриального хозяйства.

Итоговые результаты воспроизводственного процесса характеризуются длительным спадом в инвестиционной деятельности, что выразилось в снижении производственного потенциала (выбытие больших судов, плавбаз, транспортных мощностей), прогрессирующем старении (физическим и моральным) производственного аппарата (пополнение флота преимущественно средними судами бывшими в эксплуатации).

Не менее актуальной выступает необходимость повышения эффективности освоения водных биологических ресурсов и обновления промышленного флота. В этом отношении наиболее напряженная ситуация складывается в группе предприятий осуществляющих океанический промысел донных видов рыб (таблица 3).

Новые суда для указанной группы предприятий эффективны при минимальном годовом вылове 3,0-3,5 тыс.т. Средний вылов 80,0 % предприятий океанического донного промысла в 2006 году составил 945,0 т. (см. табл. 3), что может обеспечить лишь 25,0 – 30,0 % необходимой нагрузки нового судна.

Таблица 3

Показатели дифференцированности добывающих предприятий по структуре вылов и обеспеченности сырьевыми ресурсами, 2006 г.

Показатели	Океанический промысел		
	Все го го	Специализация промысла	
		Пелагический	Донный
1. Количество добывающих предприятий осуществлявших промысел, ед	139	60	138
2. Вылов, тыс. т *	756,1	497,4	258,7
3. Удельный вес в общем вылове, %			
3.1 Десяти процентов наиболее крупных предприятий	66,6	78,9	43,0
3.2 Второй по объемам вылова децильной группы предприятий	10,6	7,4	16,8
3.3 Предприятий не вошедших в первые две децильные группы	22,8	13,7	40,2
4. Средний вылов на одно предприятие, т			
4.1 По всей группе предприятий		8290	1875
4.2 В составе десяти процентов наиболее крупных предприятий		65395	7946
4.3 В составе второй по объемам вылова децильной группы предприятий		6150	3107
4.4 В составе предприятий не вошедших в первые две децильные группы		1419	945

Примечание: \* Без учета вылова крабов, гребешка, ламинарии

В настоящее время для целей государственного управления промысловой 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 на длительный период укрепляет позитивные стабилизирующие условия хозяйствования. В то же время, отсутствие дополняющей конкурсной (аукционной) системы распределения квотируемых биоресурсов элиминирует, как показала практика, факторы конкуренции, способствует появлению рентных доходов, сдерживает расширение деятельности эффективных пользователей.

Для повышения эффективности использования водных биоресурсов, активизации горизонтальных интеграционных процессов в целях

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 наиболее актуально это решение для океанического промысла донных видов рыб.

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

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ НА УРОВНЕ МАКРО-ЭКОНОМИКИ**

**Авсянкина Е.В.** (г. Могилев, ГУ ВПО БРУ, кафедра «Экономическая информатика», e-mail: lena\_mogilev81@mail.ru)

**Аннотация** (in article the essence, assignment and kinds of production functions is examined. The basic approaches to an estimation of a level of economic development of region, an opportunity of use of production functions at a level of macroeconomic are described)

Проведение большинства исследований в области экономики является весьма сложным процессом. Это связано, прежде всего, со значительным разнообразием и многогранностью исследуемых экономических объектов и связей между ними. При этом в качестве объектов могут выступать, как на теоретическом уровне, различные категории и явления экономического характера, так и на практике отдельные хозяйственные подразделения, их функциональные службы и задачи, входящие в их компетенцию.

Для обеспечения нормального функционирования экономического объекта необходим целый ряд как основных, так и вспомогательных факторов, связанных с управлением, финансированием, снабжением, сбытом и многими другими функциями.

В результате любая, даже относительно малая по масштабу хозяйственная единица представляет собой сложную систему, в которой взаимодействуют десятки разнообразных технических, экономических, биологических и социальных процессов, изменяющихся под воздействием как внешних, так и внутренних условий.

Особая роль в любом экономическом явлении отводится функции управления. Многообразие объектов экономики, предопределяет и сложность задач управления ими с целью достижения определенной цели. Поэтому в конечном счете для выработки и принятия управленческого решения, в любом хозяйственном подразделении на сегодняшний день недостаточно лишь одной инструкции, но и необходимо применение специальных средств анализа поступающей информации. Одним из таких средств является экономико-математическое моделирование.

Суть математического моделирования состоит в замене реального объекта некоторой математической конструкцией - моделью, в том или ином смысле отражающей характерные черты моделируемого процесса.

Когда параметры экономико-математической модели определяются на основе статистической информации с использованием методов статистической обработки данных, модель называется экономико-

статистической. Одной из разновидностей экономико-статистических моделей является производственная функция.

Существуют однофакторные и многофакторные производственные функции. Характеристики производственных функций определяют область использования линейных многофакторных производственных функций для моделирования крупномасштабных систем (крупная отрасль, экономика в целом), в которых выпуск продукции является результатом одновременного функционирования множества различных технологий.

В литературе деление производственных функций на классы осуществляется исходя из разнообразных критериев. Приведем классификацию многофакторных производственных функций, они делятся на следующие основные классы:

1. функция Леонтьева;
2. функция Кобба-Дугласа;
3. линейная функция;
4. функция Аллена,
5. функция CES;
6. функция LES;
7. функция Солоу;
8. ограниченная функция CES;
9. многорежимная функция;
10. функция линейного программирования.

Производственные функции могут иметь разные области использования. Принцип «затраты-выпуск» может быть реализован как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. На микроуровне в роли производственной системы может выступать отдельное предприятие, отрасль, межотраслевой производственный комплекс. Микроэкономические производственные функции строятся и используются в основном для решения задач анализа и планирования, а также задач прогнозирования.

Производственная функция может быть использована для описания взаимосвязи междугодовыми затратами труда в масштабе региона или страны в целом и годовым конечным выпуском продукции (или доходом) этого региона или страны в целом. Здесь в роли производственной системы выступает регион или страна в целом. Макроэкономические производственные функции строятся и активно используются для решения всех типов задач.

На макроэкономическом уровне затраты и выпуск измеряются, как правило, в стоимостных показателях и представляют собой стоимостные агрегаты, т.е. суммарные величины произведений объемов затрачиваемых (или используемых) ресурсов и выпускаемых продуктов на их цены.

Одной из приоритетных задач управления регионом является сравнительная оценка уровня экономического развития его составляющих

административных единиц. Решение задач управления регионом, отличающихся большой сложностью, требует разработки моделей и методов оценки текущего уровня экономического развития.

Основная идея исследований заключается в попытке на основе изучения деятельности районов Могилевской области (Республика Беларусь) выявить наиболее важные факторы, оказывающие влияние на уровень экономического развития региона и на их основе построить интегральную оценку уровня экономического развития.

Для расчета важнейших параметров развития экономики регионов могут использоваться программно-целевой подход, метод технико-экономических расчетов на основе выявления и оценки влияющих на них факторов; балансовый и нормативный методы, экспертных оценок; экономико-математического моделирования и другие. С использованием современных электронных средств экономико-математическое моделирование позволяет с минимальными затратами труда и времени обрабатывать огромный и разнообразный статистический материал, различные исходные данные, характеризующие уровень, структуру, особенности социально-экономического комплекса региона. Кроме того, он дает возможность выбирать оптимальные решения, оптимальные варианты, модели в соответствии с теми целями, которые поставлены перед региональным исследованием.

С этим методом (равно как и с методом систематизации) тесно увязаны методы многомерного статистического анализа. В 70—90-е годы было опубликовано значительное число работ, посвященных методам обработки статистических данных. Одним из распространенных методов анализа многомерной информации является факторный анализ, или кластер-анализ.

С помощью производственных функций на уровне макроэкономики изучаются высоко агрегированные характеристики процесса производства на уровне отраслей, групп отраслей, экономики в целом.

При построении производственной функции региона или страны в целом в качестве величины годового выпуска чаще берут совокупный продукт (доход) региона или страны, в качестве ресурсов рассматривают основной капитал (объем используемого в течение года основного капитала), живой труд (количество единиц затрачиваемого в течение года живого труда), исчисляемые обычно в стоимостном выражении. Таким образом строят двухфакторную производственную функцию. От двухфакторных производственных функций переходят к трехфакторным. В качестве третьего фактора иногда вводят объемы используемых природных ресурсов. Кроме того, если производственная функция строится по данным временных рядов, то в качестве особого фактора роста производства может быть включен технический прогресс. Для

моделирования отдельного региона или страны в целом часто используется производственная функция Кобба-Дугласа.

Макроэкономические функции отличаются меньшим разнообразием содержания, форм, набора показателей по сравнению с функциями на микроуровне, но более глубокой разработкой теоретических и методологических вопросов их построения и применения.

Производственные функции на рассматриваемом уровне играют важную роль в анализе эффективности ресурсов и их замещения, влияния на экономический рост научно-технического прогресса, эффекта расширения масштабов производства. Помимо аналитических задач, многие исследователи ставили целью получение на основе макроуравнения прогнозов экономического развития как краткосрочных, так и долгосрочных. Определенное значение имеют макроэкономические производственные функции и для решения проблем оптимального управления экономикой, хотя в этой области они применяются обычно не как самостоятельные модели, а в качестве составной части комплексных сложных моделей, включающих ряд экономико-математических зависимостей.

### **Литература**

1. Зубрицкий В. П. Производственные функции и динамические ряды в экономике. - Кишинев, 1994.- 179 с.
2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. - М.: Дело и Сервис, 2001. – 368 с.
3. Коломаев В.А. Математическая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 295 с.
4. Иванюков Ю. П., Лотов А. В. Математические модели в экономике.- М.: «Наука», 1979. - 304 с.

## **ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Андрюшова И. А.** (*г. Пенза, Пензенский государственный университет им. В. Г. Белинского, кафедра финансов, налогообложения и бухгалтерского учета, e-mail: irina\_a93@mail.ru*)

### **ABSTRACT**

In Russia the innovative economy is created. The important role for its development belongs to special economic zones. The increase in investment activity in special economic zones becomes a condition of manufacture of high technologies.

Для перехода экономики на инновационный путь развития Россия должна в полной мере реализовать себя в таких высокотехнологичных сферах как современная энергетика, коммуникации, космос, авиастроение. Должна стать крупным экспортером интеллектуальных услуг. Но, к сожалению, большая часть технологического оборудования, используемого сейчас российской промышленностью, отстает от передового уровня даже не на годы, а на десятилетия. Мощный рывок в вышеназванных, традиционно сильных для страны областях – это наш шанс использовать их как локомотив развития. Это – реальная возможность изменить структуру всей экономики и занять достойное место в мировом разделении труда.

Россия может стать и одним из лидеров в нанотехнологиях. Это – одно из самых перспективных направлений и путь развития энергосбережения, элементной базы, медицины, робототехники. Для этого нужно создать необходимую инфраструктуру, сформировать благоприятные налоговые условия для финансирования инновационной деятельности.

Государство должно оказывать содействие и в приобретении современных технологий за рубежом. В первую очередь, конечно, для модернизации приоритетных секторов промышленности. Необходимым условием развития новых технологий остается надежная защита интеллектуальной собственности (1). Развитие интеллектуальных отраслей экономики должно стать приоритетом экономической политики. РФ нужна инновационная среда, способная поставить на поток производство высоких технологий.

Для реализации этой цели в России создаются особые экономические зоны (ОЭЗ). Министерство экономического развития и торговли РФ разрабатывало проект федерального закона «Об особых экономических зонах» порядка пяти лет. Основными принципиальными моментами в новом законе об ОЭЗ станут: разделение особых экономических зон на два

типа (промышленно-производственные и технико-внедренческие), четкое ограничение на размер зоны каждого типа, четкая регламентация административного, таможенного и налогового режима ведения предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ. Эти положения закона должны при сохранении привлекательности режима ОЭЗ для предпринимателей предотвратить повторение ошибок начала–середины 90-х годов, когда создаваемые специальные экономические зоны и закрытые административно-территориальные образования использовались предприятиями для уклонения от уплаты налогов (2).

При доработке закона был проанализирован опыт нормативно-правового закрепления режима особых экономических зон в большинстве стран мира, где такой режим есть. Оценка экономических показателей деятельности ОЭЗ показывает значительный их вклад в экономику разных стран. В настоящее время в США экономические зоны благотворно влияют на инвестиционный климат в стране, противодействуя тенденции сокращения рабочих мест и способствуя росту экономики. Силиконовая долина в США – место, где сосредоточены предприятия высоких технологий. Здесь производится все самое высокотехнологичное - от компьютеров до медицинских препаратов, от техники военного назначения до самых совершенных бытовых приборов.

Опыт финских коллег так же чрезвычайно востребован в России, где начинается собственная программа строительства технопарков. Здания центра высоких технологий «Технополис» в городе Оулу раскинулись на территории в 55 тыс. кв. м. Здесь действуют более ста различных фирм, университет, научный центр и лаборатории. Многие компании специализируются на изготовлении телекоммуникационной продукции, электроники, автоматизации. Оулу является «Силиконовой долиной» Скандинавии. Технопарк расположен всего в 230 км от Полярного круга. Во время официальной поездки российской делегации в Финляндию обсуждались вопросы создания совместных предприятий в особых экономических зонах России. Работа российских и иностранных компаний быть направлена на развитие инноваций и производственной инфраструктуры.

Федеральный закон Российской Федерации N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» был принят 22 июля 2005 г. (3). Данный закон упразднил ранее созданные свободные экономические зоны, кроме Калининградской и Магаданской. Деятельность двух экономических зон регулируется отдельными законами. Механизм функционирования остальных не был оформлен законодательно. Иными словами, права предпринимателей не гарантировались государством. Теперь правовой вакуум заполнен. В этом принципиальное отличие новых ОЭЗ. Особые экономические зоны на территории РФ создаются в целях развития обрабатывающих отраслей

экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры. ОЭЗ ограничены по размеру и времени существования. Промыленно-производственные особые экономические зоны создаются на территории, площадь которой составляет не более 20 кв. км. Техничко-внедренческие особые экономические зоны не должны занимать двух квадратных километров. Оба вида ОЭЗ не могут существовать дольше 20 лет. Создаваемые зоны могут находиться на территории только одного муниципального образования, при этом территория зоны не может включать в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования. ОЭЗ создаются только на земельных участках, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

Резидент ОЭЗ не вправе иметь филиалы и представительства за пределами ее территории. Резидентом ОЭЗ признается коммерческая организация, зарегистрированная в соответствии с законодательством на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившая с органами управления ОЭЗ соглашение о ведении технико-внедренческой или промышленно-производственной деятельности. В качестве резидента технико-внедренческой особой экономической зоны может также выступать и индивидуальный предприниматель. Под технико-внедренческой деятельностью понимаются создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем. Под промышленно-производственной деятельностью понимается производство, переработка и реализация товаров или продукции.

Особые экономические зоны - это зарождение нового высокотехнологичного типа российской экономики. В особых экономических зонах должны производиться конкурентоспособные продукты не только для российского рынка, но и для мирового.

### **Литература**

1. Велетминский И. Д. Богатство прирастет умом // Российская газета. – 2006, №4053 (28 апреля). – С. 9.
2. Рыбаков С.А., Орлова Н.А. Особые экономические зоны в России: Налоговые льготы и преимущества. - М.: Изд-во: «Вершина», 2006.
3. Шишкунова Е. К. Правительство закрыло список «зон» // Известия. – 2005, №42 (ноябрь). – С. 14.

## **ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Арасланов Н.Г.** (г. Уфа, Башкирский госагроуниверситет, кафедра экономической теории, e-mail: atn11@yandex.ru)

**Арасланов Т.Н.** (г. Уфа, Уфимский государственный авиационный университет, кафедра экономики предпринимательства, e-mail: atn11@yandex.ru)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы экономического обоснования межбюджетных отношений. В целях устранения излишней централизации финансовых ресурсов предлагается долю средств, направляемых из российских регионов в федеральный бюджет ограничить в пределах 50 %.

Россия подошла сегодня к новому уровню федеральных отношений – это качественное повышение самостоятельности и ответственности регионов в социально-экономическом развитии. В этих целях важна работа по достижению большей определенности полномочий, стабильности и финансовой обеспеченности. Речь идет прежде всего о своевременном и экономически обоснованном формировании межбюджетных отношений на всех уровнях государственного и хозяйственного управления в стране.

Попытаемся рассмотреть и показать это на примере межбюджетных отношений РФ и Республики Башкортостан (РБ) в порядке рассмотрения вышеназванной проблемы. В настоящее время продолжается нежелательный, с нашей точки зрения, процесс перераспределения доходов в пользу федерального бюджета. В подтверждение этого тезиса можно привести следующие данные, опубликованные в периодической печати. Так, в этом году в российский бюджет перераспределяется 72,2% всех доходов (различные виды сборов), а в бюджет РБ - 27,8%. А в 1996 году, если оперировать данными федеральной программы "Социально-экономическое развитие Башкортостана до 2006 года", республика отчисляла в российскую казну лишь только 27 %, а себе оставляла 72%, как это было в годы суверенизации, когда формировалась экономическая основа определенной финансово-хозяйственной самостоятельности Башкортостана для дальнейшего эффективного хозяйствования, более лучшего использования местных производственных ресурсов, а, следовательно, и наращивания экономического потенциала республики и страны в целом.

Несмотря на значительные сложности и трудности переходного периода в рыночной экономике, Башкортостан сегодня является одним из экономически развитых субъектов-доноров России, можно сказать, крупнейшим "предпринимателем - юридическим лицом" со своими социально-экономическими интересами и недостаточно используемыми

производственными ресурсами. Игнорирование общественно-экономическим центром России этих обстоятельств может негативно отразиться в будущем на экономическом развитии не только Башкортостана, но и в какой-то мере России.

О правомерности постановки такого вопроса по межбюджетным отношениям в условиях перехода к цивилизованным рыночным отношениям можно судить, исходя из общетеоретических положений о развитии предпринимательской деятельности и оптимизации системы налогообложения. Данный теоретико-практический вопрос изучал Артур Лаффер, известный экономист, сторонник теории предложения. Результаты его исследования в виде так называемой "Кривой Лаффера" характеризуют зависимость объема государственных доходов от среднего уровня налоговых ставок в стране. На ней иллюстрируется оптимальный уровень налогообложения, при котором доходы государства достигают своего максимума. Повышение ставки налога более 50% приводит к снижению стимулов производства по причине того, что налоговые поступления в последующие годы сокращаются из-за перевода предпринимателями основного капитала в коммерческие и другие непромышленные сферы.

По нашему мнению, все эти вопросы межбюджетных отношений должны быть учтены в Госдуме при принятии поправок в Федеральный закон «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации», согласно которым межбюджетные отношения должны устанавливаться как отношения 60:40 или 65:35 процентов в пользу предпринимателя - субъекта РФ. Субъекты РФ должны, в свою очередь, определять межбюджетные отношения с органами местного самоуправления по вышеуказанному принципу - в целях реального осуществления ими всех вопросов местного значения.

Речь идет об осуществлении новой финансовой политики на всех уровнях хозяйственного управления и представлении большей экономической самостоятельности муниципальным образованиям. В функции последних ныне должны входить экономически обоснованное формирование своих бюджетов, распределение субсидий и дотаций. Эти и другие отношения следует формировать на основе принципа постепенности и поэтапности так, чтобы они были не навязанными, а следовательно, взаимно эффективными для сторон. Лишь в этом случае реформа заработает сполна, не будет допускаться ухудшение уровня и качества жизни населения, что выступает основным критерием оценки результатов любых преобразований в стране.

Важность и острая проблемность оперативного претворения в жизнь вышеизложенных рекомендаций и предложений возрастает в связи с тем, что реформа местного самоуправления уже осуществляется с января 2006 года. В этом плане сегодня важно использовать все имеющиеся

возможности, предусмотренные Конституцией РФ, в том числе и договоры, для установления оптимального баланса взаимных интересов центра и регионов.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

**Бычков С.Ю.** (г. Нижний Новгород, ННГУ им. Н.И.Лобачевского, Факультет Социальных Наук, e-mail poseidon1870@mail.ru)

In this article the author describes results of the research devoted to features of relationship between state and economic forces in Russia. He tried to find the facts how state makes use of economic forces and how economic actors use state in their own interests. The author outlines some priority fields of activity of the state and describes their some features.

Многие либеральные макроэкономические теории исходят из положения, что государственный аппарат и государственная власть стоят отдельно по отношению к рыночной экономике. А любые вмешательства государства в экономическую жизнь понимаются как влияния одной автономной сферы на другую в целях улучшения, корректировки этих процессов. Если говорить о современной России, то сейчас принято рассматривать бизнес в качестве инструмента государственного аппарата при достижении определенных целей.

На самом же деле, жизнь намного богаче и нельзя не учитывать того, что и бизнес может использовать государственную власть через определенные механизмы. В связи с этим нами была осуществлена попытка проследить специфику взаимодействия российского государства и бизнес групп.

Сразу следует оговориться, что понятие государства нами используется для обозначения верхушки государственного аппарата, то есть президента и правительства.

**Объектом** проведенного исследования являлись российский государственный аппарат и бизнес группы. **Предметом** — инструментальный аспект в отношениях между государством и бизнесом.

**Целью исследования** было изучить особенности деятельности государственного аппарата в интересах бизнеса и наоборот.

Соответственно, было выделен ряд гипотез, о которых речь пойдет ниже.

В качестве **теоретических оснований** исследования были выбраны функциональный подход Толкота Парсонса и Роберта Мертонса, а также идеи Чарльза Миллса и его ученика Ральфа Милибанда, которые занимались исследованием элит в США.

В основе эмпирической части данной работы лежат результаты контент-анализа текстов новостей, размещенных на веб-сайтах русскоязычного сегмента сети Интернет. Отбор текстов проводился с помощью поисковых систем Yandex и Rambler, а также поисковых систем Интернет-газет, таких как Vedomosti, Gazeta и т.д. Далее тексты

прочитывались и отбирались те, которые содержали информацию, релевантную теме. В результате был получен массив в 265 статей.

За базовый период взят промежуток времени с начала 2000 года по март 2007-го, что охватывает оба президентских срока В. Путина.

В результате была построена модель из восьми факторов с объясняющей способностью в 21%.

Интернет был выбран в качестве источника информации потому, что в Интернете можно найти архивы многих центральных и локальных газет (Ведомости, Коммерсант) в электронной версии за интересующий нас интервал времени; в Интернете наличествуют источники новостей и новостные ленты, публикуемые лишь в сети и не имеющие бумажных аналогов, в Интернете представлены содержания некоторых теле-радио эфиров.

В результате эмпирического исследования были найдены факты, которые указывают на взаимодействие между государством и бизнесом в обоих направлениях. С одной стороны, Государство проводит политику, в ходе которой оно пытается сконцентрировать в своих руках многие прибыльные направления, такие как энергетика, в особенности, газовая промышленность, ядерная энергетика, алмазная промышленность и т.п. В первую очередь, это касается естественных монополий. Можно предположить, что государство делает этот акцент именно на этих отраслях потому, что естественные монополии, с одной стороны, требуют больших ресурсов (финансовых, административных, и т.д.) для входа на рынок, которые у государства есть. С другой стороны, естественные монополии сильно ограничивают конкуренцию, что позволяет государству быть конкурентоспособным. Кроме этого, энергетика — стратегическая область, над которой государству выгодно держать контроль исходя из соображений стабильности и безопасности.

В экономике может быть представлен сектор государственной собственности, управлением которого последнее занимается не только посредством законов, но и силами чиновников, стоящих во главе этих предприятий. Таким образом, государство непосредственно вмешивается в дела экономики, что противоречит теории Т. Парсонса об автономности политики и экономики. Его же теории противоречит и вмешательство со стороны бизнеса в политические дела. На основе полученных эмпирических данных мы можем утверждать, что государство выполняет функции не только целеполагания, а воздействие государства на экономику осуществляется не только посредством законов. Мы видим, что институт государства выполняет несколько функций (по Р. Мертону). Оно так же, как и экономика, стремится выполнять функцию адаптации. При этом, были найдены эмпирические данные, указывающие на латентную функцию государства — инструментальную роль власти для экономики.

В качестве **первой гипотезы** мы выдвигали предположение о том, что не только государство использует бизнес в качестве своего инструмента, но и наоборот, бизнес использует государство.

В пользу и первого и второго направлений воздействия можно найти достаточно подтверждений. Об использовании государством бизнеса говорят попытки реструктурировать отрасли ядерной энергетики, вооружений, авиастроения в собственных интересах. Сюда же можно отнести приобретение контрольных пакетов акций компаний в энергетической, авиастроительной и алмазодобывающей сферах.

В этих же текстах можно найти указания на то, что государство поступает в первую очередь согласно интересам крупного бизнеса. Здесь можно упомянуть, например, следование правительством политике РАО «ЕЭС», или выделение из бюджета крупных сумм денег на финансирование проекта «Газификации», который по сути заключается в строительстве инфраструктуры для увеличения числа внутренних потребителей газа.

В качестве **второй гипотезы** у нас было предположение о том, что государство уделяет разное внимание разным сферам экономики. Это подтверждается тем, что наибольшую активность государство проявляет в тех отраслях, которые являются стратегическими, либо наиболее прибыльными. Это энергетика, в том числе, газовая и ядерная промышленность, взаимодействие относительно вооружений, высокие технологии, банковское дело. Сюда же относится авиастроение, а также специализированные машиностроение и автомобилестроение.

В качестве **третьей гипотезы** мы предполагали, что государство уделяет внимание не всем сферам экономики. Эта гипотеза опять же подтверждается. Оно уделяет внимание в первую очередь вопросам крупного бизнеса, тогда как средний и малый бизнес остаются вне поля деятельности. Сюда можно отнести, например, услуги, ювелирное дело и т.д.

Также, в подтверждение этой гипотезы можно сказать, что в статьях встречаются упоминания о том, что оно покидает пивной рынок. При этом, следует отметить, что производство и продажа алкогольных напитков является доходной статьей, тем более, в обществах, где потребляют много алкоголя. Возможно, уход с пивного рынка объясняется тем, что государство не может выдержать конкуренции со стороны частного капитала, в отличие от естественных монополий, где конкуренция ограничена. Это может быть связано еще с тем, что государство не хочет лишней раз показывать, что его действия идут вразрез с декларируемой политикой антиалкоголизма.

**Четвертой гипотезой** было предположение о том, что активность, связанная с деятельностью президента или происходящая в рамках его встреч отличается от деятельности министров по отраслям. Этому также

можно найти множество подтверждений. В первую очередь, активность В.В. Путина сосредотачивается вокруг газовой промышленности и непосредственно деятельности «Газпрома». Вторым направлением по количеству уделяемого внимания являются военно-техническое сотрудничество. В первую очередь это касается продажи и обслуживания военной техники. Министры занимаются менее прибыльными или менее важными вопросами.

В качестве **пятой гипотезы** мы выдвинули предположение о том, что в отраслях стратегической важности государство будет проявлять большую активность, нежели в остальных. Эта гипотеза также подтверждается. Как уже было сказано, деятельность государственного аппарата сосредотачивается в первую очередь вокруг топливно-энергетического и военно-технического комплексов.

Географически деятельность распределена как на Восток, так и на Запад, а так же как на дальнее зарубежье, так и на ближнее. Не смотря на это, разные отрасли имеют преимущественно разные направленности. Например, поставки вооружений производятся исключительно в развивающиеся страны, тогда как поставки газа и другого сырья — в развитые страны. Взаимодействия касательно технологий осуществляются как с востоком, так и с западом. Западное направление характеризуется партнерскими отношениями в сфере технологий, например, совместная разработка технологий или продукции. Восточное же направление характеризуется чаще продажей российских технологий развивающимся странам.

В фокусе нашего внимания оказываются в первую очередь контакты между крупными капиталами на межгосударственном уровне.

Всесторонне рассмотреть данный вопрос с помощью различных подходов представляется невозможным в виду ограниченности времени и ресурсов. Поэтому, был использован лишь один метод – контент-анализ. Тем не менее, проблему взаимодействия власти и бизнеса можно рассматривать и с других точек зрения. Например, при рассмотрении этой темы можно говорить и об изучении коррупции как механизме взаимодействия экономики и государства (См.1).

Что касается дальнейшего исследования, то далее возможно проследить связи бизнес структур и власти на разных уровнях: крупный, средний и малый бизнес в соотношении с властью федерального уровня, уровня субъектов федерации и муниципального уровня.

## **Литература**

Антикоррупционная политика: учеб. пособие для студентов Фак. гос. упр./ Регион. обществ. фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ) ; под ред. Г.А. Сатарова. — М.: РА «СПАС», 2004. — 368 с. — ISBN 5-902204-04-6.

## **АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАСШТАБОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

**Вотинова Е.М.** *(Экономический факультет МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)*

Роль государственной собственности заключается в следующем: обеспечение национальной безопасности, функционирование воздушного и водного транспорта, реализация иных стратегических интересов Российской Федерации; осуществление деятельности, направленной на решение социальных задач, включая реализацию определенных товаров и услуг по минимальным ценам; разработка и изготовление отдельных видов продукции, находящихся в сфере национальных интересов Российской Федерации и обеспечивающих национальную безопасность; производство отдельных видов продукции, изъятых из гражданского оборота или ограниченных в гражданском обороте; осуществление отдельных дотируемых видов деятельности, ведение убыточных производств; осуществление деятельности, направленной на организацию и проведение закупочных и товарных инвестиций с целью обеспечения продовольственной безопасности государства; осуществление научной и научно-технической деятельности в отраслях связанных с обеспечением национальной безопасности.

Одной из важнейших функций государства в современных условиях является гарантирование экономической безопасности национального хозяйства (нации). Это связано с общим для всех стран осложнением экономических процессов, быстрым расширением их спектра, увеличением количества субъектов, которые добиваются своих интересов, переплетением национальных и интернациональных условий воспроизводства общественного капитала. Экономика любой страны подпадает под все возрастающее давление внешних факторов: интервенцию товаров иностранного производства, отток квалифицированной рабочей силы за рубеж, жесткую конкуренцию на внешнем рынке, мощное давление интернационального капитала на производственные и политические структуры.

Исходя из роли и функций государства, при оценке масштабов государственного сектора значение имеют, прежде всего, не относительные величины (в процентном выражении к общим показателям народного хозяйства), а количество и типы предприятий, которые в нем целесообразно сохранять или создавать. Процентная часть будет производной величиной от этих показателей.

Подводя итог рассмотрения проблемы определения масштабов государственного (общественного) сектора следует сделать такие выводы:

1. В границах государственного сектора целесообразно оставить предприятия монопольного типа, которые вследствие своего положения в народном хозяйстве выпадают из сферы рыночной конкуренции и, соответственно, теряют стимул к повышению эффективности. Все другие предприятия: и малые, средние и даже крупные (если они функционируют в обычной конкурентной рыночной среде), - должны быть приватизированными.

2. В границах государственного сектора целесообразно удержание предприятий вновь создаваемых отраслей, которые характеризуются высоким уровнем риска, предприятий тех сфер деятельности, где решаются общенациональные проблемы, и в которых существующий рыночный механизм не оказывает содействие достаточной деятельности частного капитала. Эти сферы хозяйствования должны четко регулироваться государством посредством соответствующих мероприятий, включая и создание государственных предприятий.

3. В границах государственного сектора остаются также такие отрасли, которые на рыночных принципах существовать не могут. Они необходимы в силу наличия потребностей людей в средствах передвижения и защите от болезней и непогоды. Во всех развитых странах государство вынуждено непосредственно проявлять активную заботу об образовании, здравоохранении, жилищном строительстве, оказании жилищно-коммунальных услуг, транспорте, следовательно, для этих отраслей является целесообразной их полная организация в условиях государственной собственности.

## **СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ: ОСНОВНЫЕ ПРОПОРЦИИ И ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЙ**

**Герасимова Т.В.** (г. Зеленодольск, Республика Татарстан, Институт Экономики Управления и Права (г. Казань) (Зеленодольский филиал), кафедра «Финансы и кредит», e-mail: *gerasimova.do@mail.ru*)

### **Аннотация**

New technological revolution and global transformation of industrial economic postindustrial result in change of economic structure. In condition of transition economics it is important to know in what direction structural shift change and if they progressive. This article shows interconnection of the most important macro proportions in reproductions and branches. Structural change in economics evoke inside and outside factors, the last latter become the most important. Transformation of economic structure – is not only discovery of optimum proportions but also rise off effectiveness of the whole system.

Проблема устойчивой взаимосвязи, взаимодействия и соотношения различных элементов национального хозяйства – одна из фундаментальных проблем экономики.

Особое значение эта проблема приобретает в современном обществе. Новая технологическая революция и глобальная трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную - имеют своим неизбежным следствием изменение структуры экономики. В этих условиях необходимость теоретического исследования формирования и развития структуры экономики и её отдельных подструктур возрастает.

Актуальна данная проблема и для России. Недостаточный динамизм прогрессивных структурных сдвигов в российской экономике по сравнению с более развитыми странами привел к отставанию структуры национальной экономики, к возникновению диспропорций между нынешней структурой производства и общественными потребностями. В условиях нестабильности и многовариантности развития переходной экономики, важно знать в каком направлении осуществляются структурные сдвиги и являются ли они прогрессивными.

Россия переживает сложный период вхождения в мировое рыночное хозяйство. Интернационализация и глобализация международных экономических отношений требует сопряжения траекторий развития различных национальных хозяйств, их добровольного объединения, совместной эволюции. В связи с этим важно знать протекают ли структурообразующие процессы в русле общемировых тенденций перехода к постиндустриальной экономике.

В рамках исследования структуры экономики в современном воспроизводственном процессе необходимо раскрытие сущности

структуры экономики как экономической категории, рассмотрение вопросов полиструктурности экономики, устойчивости и изменения структуры экономики в воспроизводственном процессе.

Подробный анализ номинального и сущностного определения категории структуры позволил выявить существенные признаки первого и второго порядка данной категории и на их основе более полно и глубоко раскрыть сущность категории структуры экономики. Существенным признаком категории структуры экономики является устойчивая связь элементов хозяйства, признаки второго порядка – исторический этап развития и определённый уровень структуры.

Полиструктурность экономической системы проявляется в ряде различных структур таких как: отраслевая структура, региональная, воспроизводственная, структура факторов производства, структура внешнеэкономических связей, структура производства товаров и услуг, технологическая структура и в виде других разрезов.

Наиболее важными структурными срезами в иерархии способов связи элементов экономической системы являются отраслевые и воспроизводственные пропорции. Отраслевые пропорции характеризуют сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по основным видам деятельности, разнообразие которых и их дальнейшая дифференциация являются фундаментом, на котором базируется процесс стратификации хозяйственной жизни общества.

Воспроизводственные пропорции являются важнейшими на макроуровне, так как отражают весь цикл воспроизводства. Какой бы структурный процесс мы не взяли, он всегда связан с теми или иными изменениями в структуре производства, распределения, обмена или потребления. Так сдвиги в производственной структуре можно рассматривать с технологической, организационной, отраслевой и других точек зрения; в структуре распределения – с точки зрения структуры доходов и инвестиций; в структуре обмена – с точки зрения структуры спроса и предложения, товарооборота и денежного обращения; в структуре потребления – с точки зрения структуры производственного и личного потребления.

Если в отраслевой структуре основанием деления хозяйства на составляющие является общественное и частное разделение труда (вид деятельности), то воспроизводственная структура отражает деление составных частей общественного продукта в зависимости от их функционального назначения.

Относительно обособлено в структурировании экономики, как в отраслевом, так и в воспроизводственном срезах, существует деление её на сферы и сектора. Исследование элементов данных взаимосвязей, позволяет сгруппировать их на основе двух классификационных признаков:

структуризация традиционная и современная, деление дихотомическое и по видообразующему признаку.

Взаимосвязь отраслевой и воспроизводственной структур, их сфер и секторов, а также группировка элементов экономической системы традиционная и современная, по видообразующему признаку и дихотомическая отражены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

### Взаимосвязь отраслевой и воспроизводственной структур

СТРУКТУРЫ	ЭЛЕМЕНТЫ	
Отраслевая структура	Промышленность и сельское хозяйство	Услуги
Воспроизводственная структура	I и II подразделения	III подразделение
Деление на сферы	Материальное производство	Нематериальное производство
Деление на сектора	Первичный и вторичный сектора	Третичный сектор
	Реальный сектор	Нереальный сектор
	Субъект-объектный сектор	Субъект-субъектный сектор

Между составляющими правой колонки графы элементы: промышленность и сельское хозяйство, I и II подразделения, материальное производство, реальный сектор, субъект-объектный сектор, первичный и вторичный сектора существует некоторое тождество. Составляющие левой колонки графы элементы: услуги, III подразделение, нематериальное производство, третичный сектор, нереальный сектор, субъект-субъектный сектор также примерно тождественны.

Таблица 2

### Структура экономики традиционная и современная

Традиционная структуризация	Современная структуризация
Деление по видообразующему признаку	
1. I подразделение, II подразделение 2. Первичный, вторичный, третичный сектора	1. I подразделение, II подразделение III подразделение, IV подразделение 2. Первичный, вторичный, третичный, четверичный, пятеричный сектора
Дихотомическое деление	
1. Материальное и нематериальное производства	1. Реальный и нереальный сектора 2. Производство объективируемых и необъективируемых благ

Подвижность структуры, её способность перестраиваться являются обычными и необходимыми процессами развивающейся экономики.

Известно, что существует два основных пути преобразований экономической структуры. В одном преобладают силы, порождаемые рыночными отношениями. Другой путь – широкое использование государственных рычагов для ускорения прогрессивных структурных изменений.

На том или ином пути развития структурные изменения в экономике вызывают различные факторы. Насколько сложна и многогранна категория структуры экономики, настолько и многообразны структурообразующие факторы. Среди исследователей структурных сдвигов нет единого мнения по поводу содержания, иерархии и классификации структурных факторов. В результате произведённого обобщения, найдены точки соприкосновения различных взглядов.

Не вызывает сомнения наличие связи между структурой экономики и уровнем экономического развития. Структура экономики отражает определённый этап в развитии общества, а уровень экономического развития является наиболее общим структурообразующим фактором. Сложную совокупность всех остальных объективных и субъективных факторов, которые обуславливают формирование структуры народного хозяйства и изменения в ней, можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним отнесем два блока: во-первых, факторы, характеризующие экономику с точки зрения первичных ресурсов и расположения территории, во-вторых, факторы, характеризующие экономику с качественной стороны во многом определяющие уровень социально-экономического развития.

Из приведённой совокупности факторов, в настоящее время, всё большее влияние на структуру экономики оказывают: среди внутренних – факторы, характеризующие экономику с качественной стороны, такие как изменение общественных потребностей и развитие научно-технического прогресса; среди внешних по отношению к экономической сфере жизни общества – политические и социальные условия; среди внешних по отношению к экономике той или иной страны - степень включённости государства в систему мирохозяйственных связей, характер и особенности международных экономических отношений, а также тенденции экономического развития в мировой экономике.

В современной экономике нарастает количество путей дальнейшего развития структуры экономики. В эпохи коренных изменений не существует раз и навсегда заданного пути структурных преобразований, не смотря на обоснование ведущей роли вышеперечисленных факторов, в процессе действия комплекса объективных и субъективных факторов, каждый может оказаться решающим и переломить развитие в свою пользу.

Преобразование структуры экономики – не только нахождение экономически эффективных пропорций элементов системы, но и улучшение качественных характеристик системы, стимулирование её активности, дееспособности, расширение способов проявления инициативы и как следствие повышение эффективности системы.

## **ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

**Гурков Д.Р.**, (г. Уфа, Министерство промышленности, инвестиционной и инновационной политики РБ, УГАЭС, кафедра «Экономики», e-mail: [denisgurkov@mail.ru](mailto:denisgurkov@mail.ru))

### **Аннотация**

(Studying of structure of a hi-tech complex as object of venture investments, its places in economy, formation in it of properties of competitiveness and economic stability is the important element of development of Russia).

Формирование постиндустриальной экономики, базируется на знаниях, активно развивается посредством венчурного инвестирования. Крупнейшие нововведения XX в. на 60% возникли благодаря венчурному капиталу вне лабораторий крупных предприятий.

В последнее время российская экономическая наука предпринимает активные усилия по осмыслению новой разновидности инвестирования. Разрабатываются теоретические и методологические вопросы современной системной инновационной и инвестиционной деятельности, их взаимосвязи, более глубоко осмысливается социально-экономическая природа инновационного предпринимательства. Пересматриваются теория и методология управления инновационными и инвестиционными процессами в условиях большой совокупности рисков. Зреет понимание необходимости формирования национальной инновационной системы способной развивать и наилучшим образом использовать, все еще значительный, накопленный научно-технический потенциал, несмотря на серьезные потери, порожденные прежде всего ошибками в осуществлении научно-технической политики.

Однако современная практика использования венчурного капитала в инновационном развитии экономики России делает только первые шаги. Усилия предпринимателей, органов власти, общественных организаций не дают ощутимых позитивных результатов в развитии «венчурной индустрии». В числе причин такой ситуации – недостаточная проработка и целостность теоретических и методологических разработок, связанных с природой, механизмом и динамикой образования и использования национального венчурного капитала. Ощущается острая потребность в полноценной концепции создания и развития национальной венчурной системы, способной создавать многие предпосылки для активной инновационной деятельности с использованием венчурного капитала.

Анализ зарубежной практики высокорискового инвестирования и рекомендации по его использованию в нашей стране осуществляется, как

правило, без достаточно полного учета особенностей современного этапа экономической трансформации России, специфики ее национальных интересов и традиций развития российского предпринимательства. Действующие в России венчурные фонды основаны на зарубежном капитале и часто слабо связаны с инновационной деятельностью в сфере материального производства. Для формирования национального венчурного капитала не создана эффективная институциональная среда и не развита инфраструктура.

Наиболее значимой тенденцией представляется переход от изучения фактов экономической действительности к наблюдению сущностей, построению соответствующих концепций. В последнее время стало ясно, что глобальные сдвиги в мировых и национальных хозяйствах не могут быть адекватно отражены и объяснимы только путем эмпирических наблюдений; целый ряд теоретических положений идет вразрез с действительностью; многие теории верны для других условий. Процессы системных трансформаций, особенно переход от командно-административной к рыночной экономике, изменения в структуре экономики и воспроизводственных процессах не поддаются анализу только в рамках эмпиризма. Необходим реальный взгляд на происходящие в мире перемены. Здесь уместно применение теории самоорганизующихся систем. Самоорганизация в экономике дополняется организацией со стороны государства и международных организаций.

Сложные и специфические задачи переходной экономики России, исторически сложившийся менталитет, отличные от западных подходы к решению многих экономических проблем требуют более широкого и разностороннего рассмотрения альтернативных точек зрения. Определение границ их эффективного применения; понимание сложности, нелинейности, цикличности, ритмичности развития, но с сохранением рационального характера национального развития.

Одной из «болевых точек» экономической ситуации в России является отсутствие целенаправленной политики по модернизации и формированию новой инновационной и инвестиционной инфраструктуры.

Активное проникновение на российский рынок иностранного капитала, сопровождающееся оттоком национального капитала за пределы страны, порождает множество проблем экономического, социального и психологического свойства. Между тем, интеграция российской экономики в мировое экономическое пространство - процесс необратимый. Принципы и этика цивилизованного бизнеса все глубже и глубже проникают в сознание российского предпринимателя и его повседневную деловую практику.

"Венчурный" или "рисковый" капитал - малопонятный для подавляющего большинства россиян феномен. Его путают с банковским

кредитованием или благотворительностью. Информации о характере и деятельности венчурных фондов и компаний практически нет.

Название "венчурный" происходит от английского "venture" - "рискованное предприятие или начинание". Сам термин "рисковый" подразумевает, что во взаимоотношениях капиталиста-инвестора и предпринимателя, претендующего на получение от него денег, присутствует элемент авантюризма. И это на самом деле так.

Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочный по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет. Процентная ставка по таким кредитам либо не устанавливается, либо составляет LIBOR + 2 - 4%. (LIBOR - London Interbank Offered Rate (лондонская межбанковская ставка предложения) - средняя ставка процента, по которой банки в Лондоне предоставляют ссуды против размещения у них депозитов).

На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая - предоставляется в форме инвестиционного кредита.

Венчурные фонды в России стали создаваться в 1994 г. по инициативе Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР).

Одновременно с ЕБРР другая крупная финансовая структура - Международная Финансовая Корпорация (International Finance Corporation) также решила на участие в создаваемых венчурных структурах совместно с некоторыми известными в мире корпоративными и частными инвесторами. В 1997 году 12 действующих на территории России венчурных фондов образовали Российскую Ассоциацию Венчурного Инвестирования (РАВИ) со штаб-квартирой в Москве и отделением в С-Петербурге. По данным "Financial Times", на сентябрь 1997 г. в России действовали 26 специализированных фондов, инвестирующих в российские корпоративные активы с суммарной капитализацией в \$1,6 млрд. Помимо этого, еще 16 восточноевропейских фондов инвестировали в Россию часть своих портфелей. (Financial Times, September, 02.1997).

подавляющее большинство работающих в России и с Россией фондов созданы либо непосредственно международными организациями (Региональные венчурные фонды и Фонды долевого участия в малых

предприятиях Европейского Банка Реконструкции и Развития), либо национальными, в рамках межправительственных соглашений (US-Russia Defense Fund ,The US-Russia Investment Fund (TUSRIF)). Частные венчурные фонды пока еще слабо представлены на российском рынке.

Размеры фондов колеблются от нескольких миллионов до нескольких сот миллионов долларов. Различаются две основных формы венчурных фондов: закрытые и открытые фонды. В закрытых фондах после сбора средств образуется замкнутая группа инвесторов. В открытых фондах (какими являются, например, взаимные фонды менеджеры соглашаются выкупать обратно любые акции по открыто публикуемой чистой стоимости на текущий день. Этот вид фондов не ограничен какой-либо определенной суммой - они растут в зависимости от того, вкладывают инвесторы дополнительно в них средства или, наоборот, изымают. Закрытые венчурные фонды существуют 5 - 10 лет. Этот срок в мировой практике считается вполне достаточным для достижения инвестируемой компанией удовлетворительного роста и, соответственно, обеспечения инвесторам приемлемого уровня возврата на инвестицию. За первые четыре - пять лет существования фонда его средства должны быть полностью использованы, т.е. распределены в виде инвестиций. Тем не менее, фонд официально прекращает свое существование лишь после того, как инвесторы возместят внесенные в него средства и получают дополнительный возврат на инвестицию.

Вторичный рынок ценных бумаг в России пока еще слишком слабо развит. На местных биржах в свободной продаже обращаются акции не более 250 - 300 крупнейших компаний. Сколько времени потребует для того, чтобы небольшие быстрорастущие российские частные фирмы смогли предложить свои акции для публичной продажи - не знает никто. Но венчурные капиталисты не рассчитывают на быстрый возврат. Учитывая скорость восстановления рыночных механизмов в России, 5 - 10 лет (время существования венчурных фондов) кажутся вполне реалистичным сроком для созревания предпосылок полноценного развития финансовой инфраструктуры. Собственно говоря, именно скорость перехода российской экономики от административно - командной к рыночной явилось побудительной причиной, заставившей венчурный капитал обратиться в сторону России. Однако, на этот счет нельзя заблуждаться - пока это всего лишь аванс. Сможет ли альтернативное финансирование прижиться на суровой российской почве - зависит от многих факторов - макроэкономических, политических, социальных и пр. Едва ли меньшее значение будет иметь способность российского делового сообщества к самоорганизации и созданию независимых и устойчивых объединений. Этот процесс еще только начался.

#### **Литература**

Financial Times, September, 02.1997

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И МАЛЫЙ БИЗНЕС

*Давыдова А.Е. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: anuto4ka-7@mail.ru)*

### **Аннотация**

In the first part of the article the idea and essence of government business and federal contract system is expounded. In the second part of the article the government business as one of the way of support a small business is considered.

Предпринимательская деятельность и экономика страны в значительной степени зависят от государственной политики. Для регулирования экономики государство использует экономические и административные методы воздействия путем издания и корректировки соответствующих законодательных актов, постановлений, путем проведения определенной экономической политики.

Но можно ли говорить о государстве как об одном из субъектов рынка? Можно, если речь идет о государственном предпринимательстве.

«Сущность государственного предпринимательства заключается в том, что государство выступает в качестве активного субъекта рынка, взаимодействуя с другими его участниками в соответствии с рыночными законами» (1,с.5). Наличие государственного предпринимательства определяет наличие государственного рынка товаров и услуг, важнейшей функцией которого является «обеспечение постоянно растущих государственных потребностей в товарах и услугах военного и гражданского назначения, обеспечении научно-технического прогресса, решения других ключевых социальных и экономических задач» (1,с.44).

Для функционирования данного рынка используется особый механизм размещения, управления и выполнения федеральных заказов для нужд государственного потребления.

Важным шагом на пути становления государственного рынка товаров и услуг является Федеральный Закон от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Необходимо отметить, что в России в отношении сферы государственных закупок разработана слабая нормативно-правовая база. В целях ее совершенствования Федеральным законом от 20 апреля 2007 г. №53-ФЗ были внесены существенные изменения в Федеральный Закон от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ, а также в Гражданский кодекс РФ и Бюджетный кодекс РФ. Необходимость введения Федерального Закона №53-ФЗ

вызвана многочисленными жалобами на нарушения при проведении конкурсов по государственным закупкам.

В России отсутствует контрактная система отношений государства и продавцов товаров и услуг. В связи с этим конкретные условия продажи товаров или услуг определяются законами и постановлениями Правительства, а не «контрактами, которые заключают с продавцами, выигравшими конкурс, специальные агенты от имени государства в соответствии с установленными правилами» (1,с.7).

Большой опыт в реализации данной контрактной системы, которая является важнейшим механизмом регулирования государственного рынка, имеют США. Более чем 90 лет в этой стране функционирует федеральная контрактная система (ФКС), и регулирование государственного потребления осуществляется с помощью федерального контрактного права. В США предельно развита типология контрактов, которая содержит «около 100 детально прописанных видов, включая контракты на стандартные товары, на приобретение товаров или услуг для управления крупномасштабной программой (военно-техническая или инженерно-техническая программа стоимостью более 50 млн. долл.), контракты на научные изделия или разработки, на инженерно-архитектурные работы, строительство зданий, шоссе и дорог...» (4,с.97). Государственный рынок США обслуживается с помощью специального аппарата управления, который состоит почти из 100 тыс. «контрактных чиновников» – представителей правительства США и около 400 тыс. специалистов-управленцев по федеральным заказам в фирмах, университетах и других учреждениях-подрядчиках.

Таким образом, применительно к России можно говорить лишь о формировании элементов федеральной контрактной системы.

Малый бизнес представляет собой особый вид предпринимательства, который отличают размеры, конкурентное положение на рынке и в большинстве случаев – безцеховая структура.

При выборе подрядчика на выполнение работ или поставщика товаров государственные заказчики, безусловно, отдают предпочтение представителям крупных фирм. Заключать контракты с представителями крупных фирм выгодно хотя бы потому, что эти контракты дают заказчику определенную уверенность.

В Федеральном Законе от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 31.12.2005 №207-ФЗ, от 27.07.2006 №142-ФЗ, от 20.04.2007 №53-ФЗ) участию субъектов малого предпринимательства отведена статья, согласно которой государственные заказчики *обязаны* осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства, но заказы должны составлять не менее чем 10 и не более чем 20% общего годового объема, и эти заказы исключают случаи размещения заказов для нужд обороны страны и безопасности государства.

Также не заключается контракт с одним участником размещения заказа – субъектом малого предпринимательства.

С ограниченными возможностями на федеральном рынке сталкивались и субъекты малого предпринимательства в США. В этой стране сделано немало для поддержки малого предпринимательства. Так в 1978 году Конгрессом США был принят закон, который внес некоторые поправки и дополнения в Закон о развитии малого предпринимательства (5). В частности, были созданы две новые специализированные программы – подряды на мелкие закупки и подряды на проектно-инженерные услуги, исследования и разработки. Хотя субъекты малого предпринимательства и обладают ограниченными ресурсами, но именно им, согласно хозяйственной практике США, свойственен особый творческий потенциал. И как следствие внедрения программы по предоставлению предприятиям малого бизнеса подрядов на проектно-инженерные услуги, исследования и разработки можно отметить, что «за последние 30-40 лет на долю мелких и средних специализированных фирм в промышленности США падает основная масса открытий и изобретений» (4, с.101). Безусловно, поддержка субъектов малого предпринимательства на федеральном рынке США внедрением указанных программ не ограничивается.

Таким образом, государственный рынок товаров и услуг является неотъемлемой и определяющей частью общенационального рынка. В России более десяти лет осуществляются государственные закупки в рыночных условиях. И хотя нормативно-правовая база требует доработок, ценность приобретенного опыта высока.

Совершенствование и развитие государственного предпринимательства, способствование развитию малого бизнеса являются одними из основных направлений деятельности государства.

### **Литература**

1. Лоскутов В.И., Тихонова Ж.В. Государственное предпринимательство как фактор эффективной рыночной экономики. – СПб.: Астерион, 2007.

2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ и оказании услуг для государственных нужд/ Под общ. ред. В.А. Вайпана. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2007.

3. Экономика США: Учебник для вузов/ Под ред. В.Б. Супяна. – СПб.: Питер, 2003.

4. Рубвальтер Д.А. Формирование государственного рынка и механизмы его регулирования// Экономическая наука современной России, 2001 г, №1.

5. Игнатьев В. Природа, сущность и развитие контрактных и субподрядных отношений в сравнительном законодательстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yurclub.ru/docs/civil/article27.html#fn19>

## НЕОЛИБЕРАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

**Дементьева Л.В.** (г. Зеленодольск, Республика Татарстан, Институт экономики, управления и права (г.Казань)(Зеленодольский филиал), кафедра экономики, e-mail: demen.do@mail.ru)

### **Аннотация**

Article is devoted to the problems of interconnection of theory and practice in economic science. Since 70-ties mainstream in economic policy of western countries have become different trends of neoclassicism. Why has such kind of policy turned out to be ineffective in 90-ties in Russia? Neoclassic theory is correct for economic, functioning on potential level, or close to that one (situation of 70-ties – is the top point of Kondratyev's long wave. In economics, which is in depression are more acceptable methods of going out of crisis.

Важное место в ряду взаимосвязанных причин, оказывающих влияние на принимаемые хозяйственные решения, занимает экономическая наука, теоретические объяснения форм и явлений хозяйственной жизни. Важнейшими из них, оказавшими наибольшее влияние на экономическую политику и хозяйственную практику крупнейших капиталистических государств, являются экономические теории неоклассического направления, такие как монетаризм, экономика предложения и широкий спектр неокейнсианских концепций.

Начиная с 70-х годов XX века мейнстримом в экономической политики западных стран стали различные проявления неоклассицизма, основанного на том, что рынок самая эффективная система хозяйствования. Рыночная экономика самостоятельно поддерживает макроэкономическую стабильность и не требует государственного вмешательства, более того, государственное регулирование способно подорвать макроэкономическую стабильность и усилить отклонение от равновесного состояния.

В объяснении общего экономического равновесия в экономике неоклассическая школа основывается на том, что экономика всегда функционирует на потенциальном уровне. Неоклассическая кривая совокупного предложения имеет вид вертикальной прямой; её положение определяется естественным уровнем безработицы, затратами капитала и не зависит от уровня цен. По мнению неоклассиков, эластичная заработная плата делает невозможной длительную вынужденную безработицу. Равновесная ставка заработной платы, определяемая в конкурентной борьбе безработных за рабочие места, устанавливается на уровне, обеспечивающим полную занятость.

Неоконсерватизм в Великобритании, неолиберализм в Германии и США обеспечили прогресс экономического развития в этих странах в 70-80-х годах. Почему же для российской экономики начала 90-х годов оказались неприемлемы западные рецепты выхода из кризиса, основанные на неолиберальной теории? Ответ на этот вопрос интересует многих экономистов. Эта проблема оказывается объектом обсуждения телевизионных передач, круглых столов, научных статей. Хотелось бы предложить свой вариант видения данной проблемы.

Давно известно, что Россия не Америка, и, несомненно, исторические особенности, культурные традиции и менталитет народа накладывают свой отпечаток на экономическое развитие и, в частности, на особенности осуществления тех или иных реформ, однако, в данном случае, хотелось бы заострить внимание на общемировых тенденциях экономического развития стран и особенностях, касающихся конкретного этапа экономического развития той или иной страны.

Особенности общемирового экономического развития на рубеже XX–XXI веков возродили интерес к проблемам цикличности, в том числе к длинноволновым колебаниям экономической конъюнктуры, находящим своё воплощение в длинных волнах Кондратьева. Экстраполяция длинных волн Кондратьева на современное развитие экономики показала, что именно на 90-е годы приходится завершение понижательной волны большого цикла, чем фактически и был обусловлен кризис 90-х годов в России.

Специфика той или иной фазы длинной волны накладывает свой отпечаток на характер экономической политики государства. В 60-70-е годы, когда экономика находилась на вершине длинной волны и в указанный период функционировала на потенциальном или близко к потенциальному уровню, оказывалась эффективной макроэкономическая политика, основанная на принципах неоклассицизма. Именно на этот период приходится смена курса в экономической политике не только капиталистических, но и некоторых социалистических стран (примером могут служить Венгрия и Китай). Ясно, что кейнсианские меры в тот период не могли быть достаточно эффективными, поскольку изначально были рассчитаны на экономику, находящуюся в депрессивном состоянии.

По мере того, как экономика начала отклоняться от потенциального уровня, на понижательной волне большого цикла Кондратьева, снизились темпы роста производительности труда; по мере приближения к нижней точке повысился уровень безработицы, в значительной степени за счет роста структурной безработицы; возникла проблема дефляции в экономике западных стран. Экономика оказалась на горизонтальном (кейнсианском) отрезке совокупного предложения, когда кейнсианские рецепты гибкой кредитно-денежной политики, а особенно меры налогово-бюджетной политики, направленной на поддержание совокупного спроса, могли бы

оказаться достаточно эффективными, поэтому не случайна реабилитация кейнсианской концепции в современной экономической политике.

В 90-е годы, в соответствии со сменой фазы длинной волны с понижательной на повышательную, развитые страны, обеспокоенные низкими темпами экономического роста, начали пересматривать приоритеты своей экономической политики. В этот период пересматриваются позиции относительно роли государства в экономике, отмечается роль государства в проведении структурной политики, направленной на развитие наукоемких производств, определяющих НТП, роль государства в обеспечении эффективного потребительского спроса посредством проведения активной социальной политики.

Россия же в начале 90-х годов, находящаяся на завершающей фазе понижательной волны Кондратьева, накануне кризиса, в период кризиса, а позже депрессивном состоянии явно была в иной ситуации, отличной от периода 70-х годов. В 90-е годы более эффективными могли бы оказаться меры гибкой налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики, в сочетании с мерами структурной политики, направленной на формирование технологического уклада пятой повышательной фазы длинной волны. Проведение такого рода политики является актуальным и на современном этапе экономического развития.

В настоящее время специфика ситуации такова, что возрастает роль государства, что обусловлено грандиозностью структурной перестройки в экономике, имеющей целью переход к новому технологическому укладу. Повышение роли государства имеет следующие причины: 1) государство определяет приоритеты экономического развития на новом этапе; 2) государство способно аккумулировать значительные ресурсы для финансовой поддержки отраслей, определяющих НТП, а также проведение фундаментальных научных исследований; 3) государство выступает как выразитель и защитник интересов общества в целом.

На повышательной волне большого цикла рост роли государства связан также с необходимостью поддержки эффективного платежеспособного спроса, причем не только инвестиционного, но и потребительского, что обуславливает повышение роли социальной политики государства, поскольку согласно кейнсианской концепции, увеличение доходов наименее обеспеченных слоев населения приводит вследствие эффекта мультипликатора к росту национального дохода.

В научных и общественных кругах существует точка зрения об альтернативе между государственной социальной и инвестиционной политикой. Однако инвестиционная и социальная политика, по сути, представляют собой две стороны одной медали. Без проведения активной социальной политики, как возникнет эффективный спрос, способный потребить созданный продукт, и чем будет обеспечен импульс для нового экономического подъема.

В заключении хотелось бы отметить, что экономическая политика государства не способна изменить логику экономического развития, которая определена объективными законами развития экономики и в том числе законами цикличности развития экономических процессов. Тем не менее, экономическая политика может ускорить или замедлить протекание каких либо экономических процессов. Однако замедление темпов экономического роста слишком дорого обходится обществу. Чтобы экономическая политика всегда соответствовала логики долгосрочной цикличности, необходимы: 1) объективный анализ макроэкономических показателей экономической конъюнктуры; 2) изучение истории долгосрочных циклов с целью выявления закономерностей; 3) применение теоретических выводов в экономической политике; 4) наличие развитых институтов гражданского общества.

## **ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

*Дёмина В.В. (г. Старый Оскол, СТИ МИСиС, кафедра «Экономики и менеджмента», e-mail: haustova87@mail.ru)*

### **Аннотация**

(The informatization process taking in modern society arises absolutely new situation in production field. In the world the progressive improvements in labour organization between production and unproduction fields and within them are observed.

В период становления информационного общества поднимается вопрос оценки трудового вклада, который в индустриальную эпоху в конечном счете определялся общественно-необходимым рабочим временем. Последнее сегодня модифицируется, переносится хотя бы частично в неконтролируемое администрацией пространство, то единственным критерием для определения указанного трудового вклада становится его продукт. Вместе с тем результат все более массовой профессиональной деятельности сегодняшнего хозяйства все менее овеществляется в каком-либо продукте. Именно поэтому значительное преобладание получает повременная зарплата. И этот факт вызывает необходимость создания методологии принципов определения границ рабочего времени в современном производстве.

Несмотря на ряд существенных отличий организации производства, характерных для перехода к постиндустриальному обществу, многие моменты остаются прежними. Да, работа в массовом масштабе становится более творческой, решать вопросы и исполнять свои функциональные обязанности теперь не только можно, но и в том же массовом масштабе необходимо не только в учреждении (на предприятии), но и дома. Но все же сами по себе функциональные обязанности как момент организации труда сохраняются, во всяком случае на уровне работника или даже организатора среднего звена. Последние выполняют определённые задачи, сформулированные высшими менеджерами или собственниками капитала. Эти два отряда достаточно часто сливаются. Механизм слияния – использование менеджерами своего положения распорядителей собственности, высокого заработка и т.п., что даёт возможность постепенно скупать пакеты акций руководимого ими предприятия. Конечно, многие работники владеют небольшим количеством акций и это приносит им дополнительный доход. Но их роль является пассивной в управлении компанией, а основным доходом наёмных рабочих (это доказывается социологическими исследованиями во всех развитых странах) всё же остаётся заработная плата. Существует и юридическая

форма найма даже в самых творческих видах деятельности. То есть положение наёмного работника и положение собственника капитала всё же различно. Причём, это не означает, что доход собственника в несколько раз больше или его самореализация выше. Иногда прибыль мелких предпринимателей совершенно несравнима с заработной платой квалифицированных специалистов крупных компаний. К тому же у собственника «голова болит больше». Потеря собственного бизнеса при банкротстве может оказаться трагичнее, чем потеря работы квалифицированным специалистом. И дело не только в развитой системе пособий по безработице, переобучения, но и в значительно более простой процедуре найма на другую работу, нежели возобновления бизнеса в иной сфере. Поэтому мы не утверждаем, что наёмным работникам живётся тяжелее. Мы просто констатируем вполне ощутимую разницу в том месте, которое занимают в современной организации работники и собственники капитала. А раз эта разница ощутима, то для владельцев «человеческого капитала» наёмная форма их труда на сегодняшний день является реальностью. И именно эта реальность даёт им возможность ощущать как вещи различные: время рабочее и время свободное. Первичным критерием выступает сама форма найма. А ее наличие задаёт рабочему времени некоторые черты, по которым оно узнается и обществом, и индивидом.

Аргументом в пользу нашей версии безусловно служит надомный труд, достаточно широко распространённый в индустриальном хозяйстве. Если за критерий разделения времени на рабочее и свободное принять традиционную для этого типа экономики организацию типа фабрик (офисов) как места работы и организацию типа домохозяйств как места отдыха (то есть пространственный критерий деления времени на рабочее и свободное), то весь надомный труд окажется отдыхом. Форма же найма чётко отделит домашний труд от надомного. Останется лишь вопрос, относится ли сам домашний труд к производительному. Если относится, то это определит время затрат на него как рабочее. И наоборот.

Чтобы наша версия относительно наёмной формы труда как критерия, разграничивающего рабочее и свободное время, выглядела убедительнее, попробуем поставить на место искомого критерия еще один момент организации труда – его заданность извне или отсутствие подобной заданности.

Системе наёмного труда достаточно часто противопоставляют систему самоуправления. Для последней характерно участие работника в составлении задания, сведение внешнего контроля к минимуму и превращение его в самоконтроль. Свободное время отличается от рабочего высокой степенью самоуправления. Даже социально обязательный домашний труд является значительно более самоуправляющейся деятельностью, нежели многие творческие виды наёмного труда (особенно, если в семье преодолены патриархальные пережитки, где

контроль со стороны главы семьи – мужа или пожилых родителей – за выполнением внутрисемейной работы достаточно жёсткий). Значит, можно попробовать различать рабочее и свободное время по уровню самоуправления. Если объём работы, срок и время её исполнения, способы решения поставленных задач – прерогатива работника, то эту деятельность можно отнести к саморазвитию, самореализации и время такой деятельности ближе к свободному. Но как самостоятельный критерий самоуправления вряд ли можно выдвигать. Поскольку не сложилась институциональная форма чётко разделяющая самоуправленческую деятельность от деятельности под чьим-то управлением. А в наёмном труде такая форма сложилась ещё в XVIII-XIX веках, хотя не исключено, что в будущем именно самоуправление как критерий будет разделять свободное и рабочее время. К этому склоняются и ученые, исследующие область профессиональной деятельности. Самоуправление в качестве критерия действует как противопоставляемый именно наёмному труду. Следовательно, использование его не противоречит нашей версии, а, скорее, подтверждает её.

Имеется ещё один аспект проблемы, на который исследователи обычно не обращают внимания. Рабочее и свободное время различается в пределах суток, недели, месяца и максимум года. Вместе с тем, постиндустриальная экономика, главным продуктом и ресурсом которой становится знание, требует иного масштаба. Мы имеем в виду человеческую жизнь в целом. Увеличение продолжительности обязательного образования уже привело к тому, что почти четверть своей жизни (а для российских мужчин в силу короткой средней продолжительности жизни эта доля увеличивается до трети) человек учится. Даже в период активной трудовой деятельности работникам массовых профессий современного хозяйства, особенно тем, кто связан с производством и передачей знаний (научные работники, деятели культуры, преподаватели) необходимы значительные перерывы для повышения квалификации. Для преподавателей, например, установлены обязательные пребывания в специальных образовательных учреждениях (ИПК, ФПК и т.д.) раз в пять лет. Если считать годы обучения рабочим временем, то когда же человек отдыхает? Три года до детского сада и семь лет на пенсии, как предполагалось в известном анекдоте советского периода. Обучение не связано с наёмной формой труда. Оно, скорее, – и здесь нам придется согласиться с зарубежными коллегами – напоминает процесс производства капитала. Вкладываются личные ресурсы человека или его семьи в надежде на будущую долговременную отдачу, причём, сегодня это уже реальность, не только с точки зрения заработной платы, но и с точки зрения характера самой работы. Но можно ли считать производство этого своеобразного капитала свободным временем? Общественное сознание всё более склоняется к мнению, что обучение очень трудный процесс,

требующий больших затрат сил, времени. Частично, это мнение находит отражение в кодексе о труде. Время обучения в определённых образовательных учреждениях засчитывается в трудовой стаж.

Что касается принятых в экономике отрезков времени, где различается рабочее и свободное время, то всё же они связаны именно с наёмной формой труда в индустриальном хозяйстве. Отсюда вытекают черты или характеристики деятельности в рабочее время. Противоположные характеристики относятся к свободному времени. Необходимо подчеркнуть, что здесь действует определённая договорённость (условность), что вообще характерно для материалистической науки (так называемые основополагающие аксиомы, на которых строятся научные системы). Именно в этих характеристиках проявляется социально-экономическая природа рабочего и свободного времени в материальном производстве. Они же определяют исследуемые в данной работе категории и в духовном производстве. Но, в духовном производстве, во-первых, наблюдается процесс смешения черт этих двух частей бюджета времени работника. В литературе этот процесс получил название диффузии рабочего и свободного времени (пространства), что характерно именно для постиндустриального общества. Во-вторых, содержание деятельности в нематериальном хозяйстве изменяет ранжирование характеристик как рабочего, так и свободного времени, постепенно выдвигая на первый план высшие формы человеческой деятельности.

Итак, социально-экономическая природа рабочего времени в нематериальном производстве определяется двумя моментами. Первый связан с тем, что это время в прошлом являлось свободным временем общества. Второй момент характеризуется переходным состоянием современного хозяйства, сохраняющим основные признаки индустриального периода, в том числе, наёмную форму труда.

## СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

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

### АБСТРАКТ

The main aim of national economy functioning is reproduction of population as well as promotion public welfare. That is why one of important functions of Russian Federation Government is solving social and demographic problems.

Об актуальности темы говорит тот факт, что на конференции, посвященной стратегиям экономического развития России в 2008-2016 гг. директор института экономики РАН Р.Гринберг отметил именно социально-демографические проблемы российской экономики в качестве первостепенных к решению. Среди социально-демографических проблем экономики выделяют безработицу, наиболее распространившуюся среди молодежи, невысокую продолжительность жизни мужчин, снижение роли института семьи и брака и как следствие этого низкую рождаемость и пр. Эти проблемы не только сдерживают рост экономики, но и отвлекают дополнительные средства из бюджета для их устранения.

В настоящее время на всей территории страны сохраняются негативные явления по изменению численности населения. Численность населения Российской Федерации в 1989 г составляла 147 млн. человек, к началу 2007 года в стране осталось 142,2 млн. человек, а на 1 декабря 2007г. численность составила 142,0 млн. человек (рис. 1).

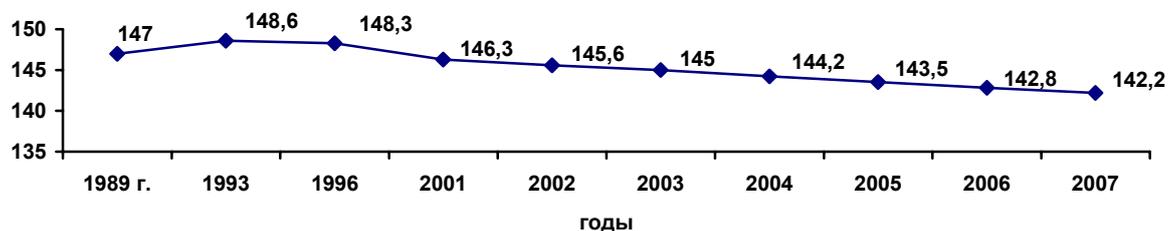


Рис. 1 – Динамика численности населения России, млн. чел.

Сокращение численности населения в стране потребовало от Правительства РФ решительных действий – разработки и принятия Концепции демографического развития России до 2015 г. Целью демографической политики является стабилизация численности населения

и формирование предпосылок для последующего демографического роста. Для роста численности населения страны требуется устойчивое повышение рождаемости до уровня, обеспечивающего замещение поколений.

По данным статистики сокращение численности постоянного населения (ЧПН) происходило за счет естественной убыли населения (рис. 2). За 2007 г. снижение составило 223,4 тыс. человек (0,16% от общей численности).

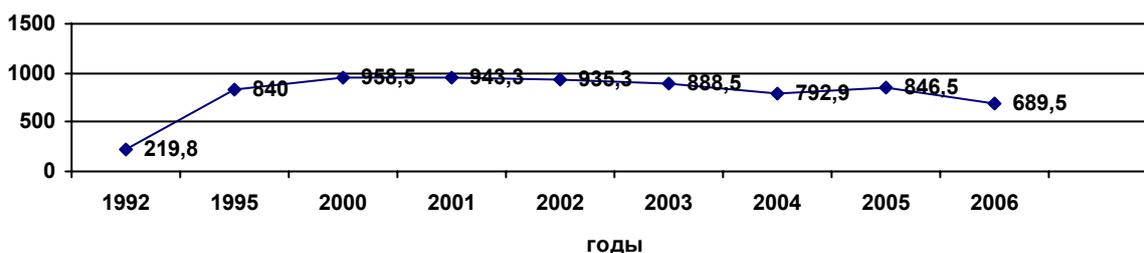


Рис. 2 – Естественная убыль населения, тыс. чел.

Лишь миграция из других стран частично компенсировала численные потери населения (рис. 3). Миграция осуществлялась из стран ближнего и дальнего зарубежья, но наибольшую долю составили граждане, прибывшие из стран СНГ.

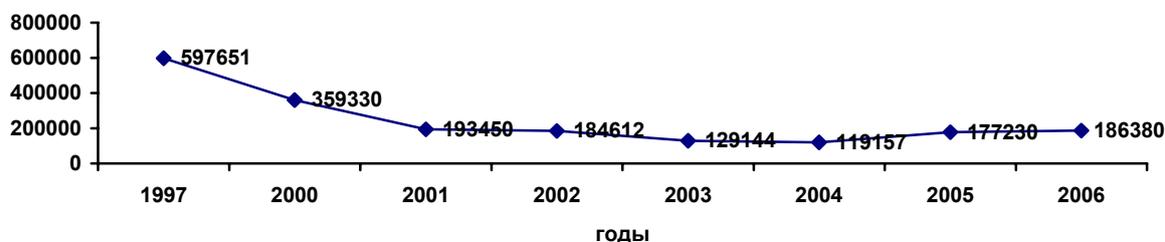


Рис. 3 – Динамика международной миграции, чел.

Следует отметить и положительный факт - численность экономически активного населения уменьшалась в 90-е годы, а с 2001 г. она стала возрастать и эта тенденция сохранилась до настоящего времени (рис. 4).

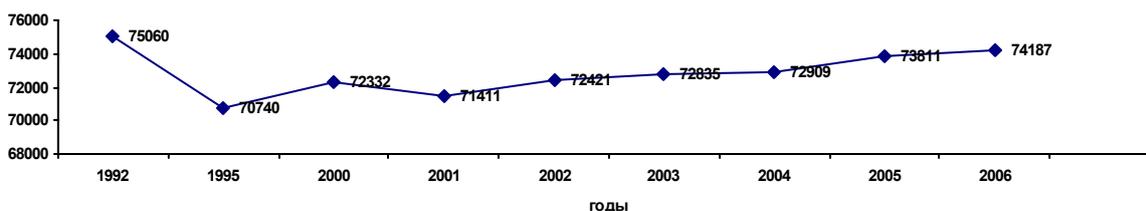


Рис. 4 – Численность экономически активного населения, тыс. чел.

Численность экономически активного населения к концу декабря 2007г. составила, по оценке, 75,3 млн. человек, или около 53% от общей численности населения страны.

Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в крупных и средних организациях. В ноябре 2007 г. в этих организациях работало 38,4 млн. человек, или 54,4 % общей численности занятых. Кроме того, в крупных и средних организациях привлекалось на условиях совместительства и по договорам гражданско-правового характера 2,0 млн.

Общее число занятых в крупных и средних организациях, определенное как суммарное количество работников списочного состава, совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, в ноябре 2007 г. составило 40,4 млн. и было больше, чем в ноябре 2006 г. на 0,6 млн. человек (1,5 %).

Несмотря на снижение численности населения все еще остро стоит проблема трудоустройства в ряде регионов, особенно среди молодых людей в возрасте 20 – 24 лет. Наибольшую долю среди безработных, разделенных на группы по уровню образования, занимают имеющие полное среднее образование – 37 %. По числу безработных среди мужчин на втором месте находится группа лиц с начальным профессиональным (20 %), а среди женщин – со средним профессиональным образованием (22,1 %).

В конце декабря 2007 г. 4,6 млн. человек (6,1% экономически активного населения) были классифицированы по методологии Международной Организации Труда (МОТ) как безработные. В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 1,6 млн. человек, в том числе 1,3 млн. человек получают пособие по безработице. То есть, только 34,78 % от числа безработных регистрируются в службе занятости и лишь 28,26 % из них получают пособие.

Численность безработных определенная по данным обследований населения по проблемам занятости существенно отличается от количества безработных зарегистрированных в органах государственной службы занятости (рис. 5).

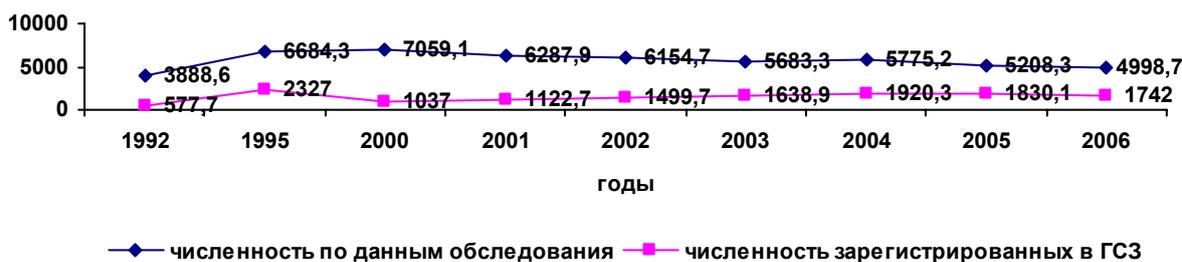


Рис. 5 – Сравнение динамики численности безработных по данным обследований населения по проблемам занятости и зарегистрированных в органах государственной службы занятости, тыс. чел.

Остается на низком уровне продолжительность жизни россиян, особенно мужчин. Так по России этот показатель составляет 58,5 лет для мужчин и 71,4 года для женщин. Как видим, разница между продолжительностью жизни достаточно большая – 12,9 года. Заметим, что средняя продолжительность жизни за рубежом значительно превосходит российские показатели: в США на 9 лет, в Германии и Великобритании на 10 лет, а в Японии – на 13 лет.

За последние десятилетия отмечено снижение роли института семьи и брака. Это ведет, в первую очередь, к снижению рождаемости, так как вне брака большинство пар не расположено иметь детей. Во-вторых, к росту числа одиноких мам – тех женщин, которые решились на рождение ребенка вне брака и вынуждены воспитывать его без поддержки со стороны отца (до 60% мужчин не платят алименты).

Таким образом, выявленные социально-демографические проблемы негативно воздействуют на развитие экономики и для обеспечения процесса нормального воспроизводства населения необходимо использовать все возможные способы, позволяющие увеличить рождаемость и продолжительность жизни населения страны.

В отношении роста рождаемости имеется ряд программ Правительства, которые, к сожалению, не принесли желаемых результатов. Предоставление так называемого «материнского капитала» только при рождении второго и последующих детей не совсем верно. Многие молодые семьи не спешат с рождением ребенка. Вначале они получают образование, затем достигают определенных результатов в продвижении по карьерной лестнице, потом обзаводятся жильем и имуществом. С одной стороны, это правильно, а с другой, прожив долгие годы без ребенка уже трудно решиться на изменения. Семье придется сокращать свои расходы, т.к. супруга не сможет работать как минимум год, а потребности с рождением малыша возрастают. Выплаты «материнского капитала» при рождении первого и последующих детей смогли бы убедить молодые семьи быстрее принять решение об увеличении семьи.

Увеличение продолжительности жизни населения также требует внимания со стороны Правительства. Низкая продолжительность жизни россиян связана с неблагоприятным экологическим воздействием, наличием стрессовых ситуаций, невнимательным отношением к своему здоровью, ростом дорожно-транспортных происшествий с летальным исходом, недоброкачеством потребляемых продуктов питания и пр. Кроме того, значительно увеличилось за последние 20 лет потребление населением спиртных напитков и наркотических веществ, что влияет на рост смертности. Рекламирование здорового образа жизни не достаточно, следует и в отношении этой проблемы разрабатывать государственную программу.

### **Литература**

Россия в цифрах. 2007 : крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 494 с.

## **ИНТЕГРАЦИЯ И ЕЕ РАЗНОВИДНОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

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

**Аннотация.** В статье рассмотрены разновидности интеграционных процессов, характерных для российской промышленности, посредством которых осуществляется современный этап изменения отношений собственности.

**Abstract.** In the paper varieties of integration, which are distinctive for Russian industry have been considered. By means of these processes transformations of property's forms are realized during the present time.

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

Особенно нужно сказать о промышленных предприятиях. Еще во времена существования СССР были созданы целые промышленные комплексы в большинстве отраслей. Но в ходе экономических реформ начала 90-х эти комплексы были полностью разрушены. Большая часть отраслей из кризиса более ли менее выкарабкалась. В других плачевное положение дел все еще имеет место быть. Яркий тому пример рыбная отрасль, где переработка без добычи фактически существовать не может.

В этой связи сегодня и российские специалисты пришли к мнению, что и в России необходима интеграция производственных процессов в промышленности. И в первую очередь это касается рыбопромышленного комплекса. Но нужно понимать, что возврат снова к советской системе уже не возможен. Изменились институциональные и экономические условия функционирования предприятий. Нужно искать новые пути для осуществления задуманного.

Сам термин «интеграция» произошел от латинского слова *integration*, что означает «восстановление, восполнение». В экономическом смысле термин интеграция означает сближение, взаимное переплетение экономических объектов и(ли) субъектов (вплоть до объединения). Этот

процесс может происходить на различных уровнях. Выделяют горизонтальную (когда компания ставит под свой контроль компанию конкурента или же осуществляет слияние компаний, работающих в одной отрасли на одинаковых стадиях производственного процесса) и вертикальную (при которой деятельность компании охватывает более чем одно звено в технологической цепочке производства конечного продукта; она может включать все стадии производства и реализации продукции: от добычи сырья до оптовой или даже розничной торговли) интеграцию.

Таблица 1. Экономическая и юридическая классификации объединений предприятий (1)

	Объединения первой стадии	Объединения второй стадии	Объединения третьей стадии
1	2	3	4
Степень взаимозависимости	Предприятия сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность	Предприятия сохраняют юридическую и утрачивают хозяйственную самостоятельность	Предприятия утрачивают и юридическую и хозяйственную самостоятельность
Форма объединения	Договорная, общий проект	Финансовое взаимопроникновение, общие механизмы управления	Образование одного предприятия (слияние, поглощение)
Примеры объединений	Консорциум, картель, объединение по принципу франчайзинга	Холдинг, конгломерат, концерн	Это уже не объединение, а единая организация
Юридическая форма	Некоммерческие объединения: ассоциации, союзы, альянсы и т. д. — список открытый	1. Зарегистрированные ФПГ, 2. Юридическая форма может отсутствовать: объединения незарегистрированные: ИБГ ФПК, ГК и другие.	Хозяйственные общества, товарищества
Некоммерческие ассоциации	Гражданский кодекс РФ, ст. 121-123	О ФПГ, Закон РФ, 1995 г. незарегистрированные закононом не регулируются	Гражданский кодекс РФ, ст. 66

Если рассматривать интеграцию как фактор изменения отношений собственности, то не следует отождествлять ее с национализацией. Это разные понятия. Национализация означает переход права собственности в руки государства. Интеграция может происходить на основании различных организационно-правовых форм частных предприятий, причем как на базе акционерной собственности, так и на базе сосуществования, например, акционерного капитала и капитала общества с ограниченной ответственностью. Кроме того, интегрированная структура может иметь смешанную собственность – частную и государственную. Выбор конкретного сочетания зависит от специфики отрасли, где так или иначе имеет место процесс интеграции.

Экономическая и юридическая классификация объединений предприятий приведена в таблице 1.

Объединений первого типа в российской промышленности существует множество. Это результат горизонтальной интеграции, когда происходит создание различного рода ассоциаций, союзов и т.п. при сохранении самостоятельности хозяйствующих единиц, в них входящих. Как правило, это происходит на уровне одного звена технологической цепочки.

В объединениях предприятий второго типа хозяйственная самостоятельность частично утрачивается ввиду финансового взаимопроникновения и наличия общих механизмов управления.

Постепенно в процессе эволюции на базе таких объединений можно создавать объединения третьей стадии, которые по существу представляют собой уже новые предприятия, но большие по масштабу деятельности. Они могут образовываться как результат слияний предприятий, входящих, например, в состав холдинга.

На сегодняшний день в российской практике наибольший интерес представляют объединения второй стадии и в особенности холдинговые структуры.

Под корпоративной структурой холдингового типа подразумеваются объединения юридически самостоятельных компаний, в которых главная (держательская) компания владеет полностью или частично капиталом остальных (дочерних) компаний (2).

Главные задачи холдинга – концентрация финансовых, технических и кадровых ресурсов, определение новых рынков и возможный уход со старых, а также научно-исследовательская деятельность. Минусом такого интегрированного объединения является опасность конфликта между руководством холдинга и дочерними компаниями из-за «выдаивания» прибылей из дочерних компаний.

Различают два основных типа холдингов – «чистый» холдинг (финансовый) и так называемый квазихолдинг (производственный). В

«чистых» холдингах головные компании контролируют только финансовые потоки дочерних компаний.

Несколько более сложная структура – производственный холдинг. Головная компания здесь ведет производственную деятельность и одновременно координирует деятельность группы дочерних предприятий как многопрофильной системы. При этом одним из путей формирования такого холдинга из группы предприятий является покупка акций существующих компаний и превращение структурных подразделений крупного предприятия в юридически самостоятельные компании.

Существует несколько путей формирования группы предприятий. Первый из них – создание объединения компаний, работающих на одном уровне по горизонтали. В этом случае объединение может рассматриваться как альтернатива слиянию и действует с целью устранения конкуренции. Это может быть также первым шагом к полному слиянию, когда уже появляется возможность координировать производство и сбыт продукции. Возможен и другой вариант создания объединения, когда группа компаний создает фирму-ядро, которая увеличивает свой капитал при помощи эмиссии акций на сумму, равную суммарному капиталу группы. Затем свои акции дочерние компании обменивают на вновь эмитированные акции фирмы-ядра, и таким образом фирма-ядро становится чистым холдингом.

Но без управленческой иерархии холдинг – «простая федерация автономно работающих дочерних компаний» (2). Поэтому во многих случаях более целесообразно создавать холдинговую группу с управленческой иерархией, которая представляет собой интегрированный комплекс, участки которого связаны вертикальными технологическими цепочками. Такая холдинговая группа может создаваться и развиваться сочетанием превращения структурных подразделений компании в юридически самостоятельные предприятия с покупкой пакетов их акций.

Иерархические структуры имеют большие преимущества перед чисто рыночным механизмом координации деятельности и распределения ресурсов. Холдинговая компания имеет возможность действовать как центр координации хозяйственной деятельности всей группы по принципу «видимой руки». Как правило, управляемость комплекса в целом в этом случае значительно возрастает. Во многом это происходит, благодаря тому, что существует фактическая монополия головной компании, выраженная в концентрации корпоративной власти.

По существу холдинговая группа – одна из наиболее выигрышных форм экономической организации для сложных производственно-сбытовых цепочек от добычи первичного сырья через промежуточные стадии производственного процесса до конечных продаж.

## **Литература**

1. Евневич М. Проблемы управления интегрированным бизнес-группами в современной России // Менеджмент сегодня. – 2004. - №3. - Санкт-Петербург [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eha.org.ru/published/heute/uprav1>.

2. Интегрированные организационно-экономические структуры: холдинги, финансово-промышленные группы, концерны. Сущность, проблемы создания и функционирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis/corporation/1005integr.htm>

## **ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

**Игнатюк З.И.** (МГТУ, кафедра социальной работы)

**Аннотация.** В данной статье отражена современная законодательная база документоведения и раскрыты проблемы, с которыми сталкиваются представители делопроизводственных служб на федеральном и региональном уровнях управления. Данная статья характеризует основные направления решения данной проблемы.

Нормативно-законодательная база документоведения – это совокупность законов, нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность служб документационного обеспечения управления, а также их структуру, функции, штаты, техническое оснащение (1, с.15). Анализируя законодательную базу работы с документами в РФ, необходимо сделать принципиальное замечание, что постсоветская Россия не отменила прежних нормативных документов в сфере документоведения, обеспечив тем самым историческую преемственность и сохранив базис для дальнейшего нормотворчества (4, с.26).

В настоящее время регламентация документирования, организации и технологии документационного обеспечения управления ведется в нескольких направлениях: законодательное регулирование стандартизация, разработка нормативных и нормативно-методических документов общегосударственного действия. Высшей правовой значимостью обладают законы Российской Федерации. Основными из них являются: закон РФ «О стандартизации», ФЗ РФ «Об информации, информатизации и защите информации», ФЗ РФ «Об участии в международном информационном обмене», закон РФ «О государственной тайне», закон РФ «Об Архивном фонде РФ и архивах».

Деятельность учреждения отражается совокупностью документов, определенным образом взаимосвязанных и взаимодействующих, в результате составляющих системы документации. Самая общая система, занимающая верхнюю ступень иерархической лестницы – это общегосударственная система документации. В настоящее время действуют около 20 общегосударственных систем. Определение, назначение и состав определенной системы документации устанавливаются ГОСТами (2, с.15).

Об обязательности документирования говорится и в других законодательных актах. Так, Гражданский Кодекс РФ определил правовые основы не только деятельности юридических лиц, но и ее документирования (ст.184 и ст. 185 определяют, что коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в

письменной форме, и доверенности, то есть письменного уполномочия, выдаваемого одним лицом другому). В ряде статей установлены требования к составу информации (содержанию) документов и их оформлению ( ст.52 ГК РФ содержит требования к содержанию устава и учредительного договора, на основании которых действуют юридические лица; ст.185 и ст.186 определяют реквизиты такого документа, как доверенность; ст. 878 определяет формуляр чека и т.п.). Федеральные законы «Об акционерных обществах» и «Об обществах с ограниченной ответственностью» наряду с правовыми нормами создания, реорганизации и ликвидации обществ значительное внимание уделяют порядку документирования их деятельности, правилам составления и оформления ряда документов. Статья 89 ФЗ РФ «Об акционерных обществах» и ст. 50 ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» определяют обязанности обществ по хранению документов по месту нахождения их исполнительных органов и несут ответственность за упорядоченность документов в соответствии с указаниями и рекомендациями архивных органов РФ.

Постановлением Правительства РФ утверждены «Правила подготовки правовых актов федеральных органов исполнительной власти и их государственной регистрации». В данных Правилах указан процесс подготовки проекта нормативно-правового акта, его согласования, подписания, утверждения, оформления, сроки подготовки. Определен также порядок его государственной регистрации в Министерстве юстиции РФ (внесение в государственный реестр нормативных правовых актов и присвоение ему регистрационного номера). При нарушении соответствующих требований, изложенных в Правилах, документ не вступает в силу.

Законодательными актами РФ регулируются требования к документам, пересылаемым с помощью разнообразных средств связи, требования к защите информации на разных стадиях ее создания и хранения, приданию документам официальности (юридической силы), установлению права собственности на отдельные документы и массивы документации, а также категории документированной информации по уровням доступа к ней.

Ряд правовых актов содержит нормы, которые необходимо учитывать при составлении и оформлении управленческих документов. К таким актам относятся:

Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» - определяет порядок регистрации эмблемы предприятия, помещаемой на бланке;

Постановление Правительства РФ «Об упорядочении изготовления, использования, хранения и уничтожения печатей и бланков с воспроизведением государственного герба РФ» – устанавливает порядок,

требования к использованию и уничтожению бланков с воспроизводством государственного герба РФ.

Проанализировав законодательно-правовую базу документоведения следует вывод, что в Российской Федерации в соответствии со сложившейся за весь предшествующий период Российской государственности практикой отсутствует единый орган, несущий всестороннюю юридическую ответственность за создаваемую и используемую обществом документацию. Эта ответственность рассредоточена между рядом органов государственной власти и управления в соответствии с их функциональными обязанностями (3, с. 56):

Государственная архивная служба России – занимается сбором и хранением документов, несет ответственность за рационализацию делопроизводства в стране;

Комитет Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации – занимается нормативным закреплением конкретных документных форм, их информационных элементов, систем документации, общей координацией проводимых в стране работ по унификации и сокращению многообразия обращающихся в различных сферах деятельности форм документов;

Комитет по труду и социальным вопросам – занимается подготовкой собственных нормативных и методических документов по четкому разграничению функций и обязанностей кадрового потенциала, структуре и численности сотрудников делопроизводственных служб, учет количественных норм выработки в единицу времени.

Недостаточная научно-теоретическая разработанность и отсутствие должного государственного внимания к созданию концептуальной базы и выработке единых подходов к организации документационного обеспечения управления влекут за собой различные отрицательные последствия, в частности, отрыв от международных правил и технологий, неэффективность и недостаточную ценность сохраняемых информационных ресурсов и т.д. Утрата реального знания нормативных требований к организации документационных процессов, выработанных в 70-80-х годах, принципиальные изменения взаимоотношений центра и субъектов Федерации, изменение форм и методов управленческой деятельности, значительное обновление кадрового состава аппарата управления ставят перед необходимостью принятия решения правительственного уровня о соответствующей комплексной целевой программе (4, с. 27).

Комплексная целевая программа должна обеспечить:

- повышение статуса основных нормативно-правовых положений по управлению документацией;

- установление единых принципов и требований к организации работы с документацией в органах управления, с учетом различий форм собственности, их уровней и используемых технологий;

- унификацию и стандартизацию состава и формы представления документированной информации;

- разработку типовых информационных технологий, процессов и процедур управления, обеспечивающих достоверность, полноту, сохранность и защиту информации;

- реализацию права на информацию юридических и физических лиц;

- повышение уровня подготовленности работников аппарата управления в области основных, принципиальных положений документооборота и архивного дела.

Основополагающую роль в решении проблем документооборота должен сыграть Закон о документации РФ. Закон позволит нормативно закрепить общие принципы и наиболее существенные положения документационного обеспечения, в том числе, обязательность документирования деятельности всех организаций, формы и способы документирования, электронное документирование, обмен документированной информацией, а также удовлетворение потребностей в документации субъектов права. Закон должен стать основополагающей законодательно-нормативной базой, которая не только решит спорные вопросы электронного документооборота, но и в определенной степени определит направления и дальнейшие перспективы развития автоматизации документационного обеспечения управления.

Исключительно важной представляется также разработка государственных правовых актов, устанавливающих нормы (стандарты, правила) ведения делопроизводства, документации и меры ответственности за их нарушение. Прежде всего это разработанный ВНИИДАД проект Государственной системы документационного обеспечения управления (ГСДОУ). ГСДОУ представляет собой один из основополагающих федеральных актов, содержащий комплекс требований и положений, способствующих разработке единых подходов не только к традиционному, но и автоматизированному управлению документацией – информационному менеджменту. Важнейшим из условий активного использования ГСДОУ является придание ей более высокого юридического статуса с одновременным возложением ответственности за ее применение на один из федеральных исполнительных органов, в данном случае на Росархив и его подведомственные организации.

Первостепенным является также вопрос об усилении координирующей роли Росархива и его структур как органов, ответственных за состояние управленческой документации, обеспечение сохранности, научного и практического ее использования, в том числе за счет более точного определения компетенции и полномочий Росархива по

координации научно-исследовательских работ в области документоведения, а также иных федеральных органов власти по отношению к упорядочению собственной документации, соблюдению действующих нормативов, обеспечению своевременной передачи документов постоянного срока хранения в государственные архивы, обеспечению соответствующего нормативам управления документацией в учреждениях и предприятиях соответствующей системы.

### **Литература**

1. ГОСТ Р 51141-98. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. – М.: ВНИИДАД, 1998.
2. Основы законодательства РФ об Архивном фонде. – М.: Росархив, 1993.
3. Ларин, М.В. Управление документацией и новые информационные технологии / М.В. Ларин. – М.: Научная книга, 2004. – 137 с.
4. Митченко, О.Ю. Управление документацией / О.Ю. Митченко // Делопроизводство. – 2004. – № 2.

## ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

**Карпова Г.В.** (*Санкт-Петербург, СПбГИЭУ, кафедра исследования операций в экономике, e-mail: lizeum@hotmail.ru*)

### **Аннотация**

One of most frequent critiques of the estimating National Wealth is the measuring Human Capital. We compare a micro- and macro- valuation of Human Capital.

Проблема экономического роста тесно увязана с оценкой и структурой национального богатства. Экономический рост, сопровождающийся «проеданием» национального богатства, не может быть целью экономической политики и не обеспечивает устойчивый рост экономики (1). Исторически сложившийся подход к оценке национального богатства рассматривает его как накопленные материальные ценности, акцентирует внимание на сбережении и инвестициях физического капитала. Подобный подход не отражает современного состояния экономики и не позволяет сформировать эффективную экономическую политику.

Существует так называемая расширительная концепция национального богатства за счет включения в него нематериальных активов, таких как человеческий капитал, культурные ценности, достижения научно-технической мысли и другие неосязаемые активы, вовлеченные в процесс социально-экономического развития. Данная концепция рассматривает национальное богатство как интегральный показатель развития не только экономики, но и социума в целом.

Доля человеческого капитала в структуре национального богатства - растущая величина, во многих странах превышающая в несколько раз величину его материальной составляющей: от 21% в Руанде – до 77% в США. Это подчеркивает необходимость качественной методики расчета величины человеческого капитала в структуре национального богатства. Методики, которая опирается на показатели СНС и которая позволяет также проследить динамику структуры национального богатства.

Измерение человеческого капитала опирается на концепцию, определяющую его. При выделении факторов, влияющих на величину человеческого капитала, применим эконометрический анализ. Обосновав структуру человеческого капитала, можно применить другие методы его оценки. Но в любом случае измерение человеческого капитала возможно лишь при наличии накопленной количественной информации. Здесь необходимо выделить уровни агрегирования информации и источники информации.

Количественная оценка человеческого капитала связана с выделением важнейших факторов, определяющих ее величину. Теория человеческого капитала связывает величину ЧК с пожизненной динамикой доходов, получаемых индивидом, с уровнем образования. Считается, что высокий уровень образования увеличивает человеческий капитал, обеспечивая высокий уровень доходов работника (2). Это верно, если расходы на образование (формирование навыков) несет фирма, но не всегда верно, если речь идет об инвестициях в образование, которые осуществляет человек. Так, в СССР существовала практика оплаты труда, когда отдельные виды труда, требующие высокой квалификации и образования, оплачивались ниже, чем менее квалифицированные. Понятно что, измеряя человеческий капитал величиной доходов, надо попытаться учесть сложную картину того, как формируются и сами доходы. Несомненно, что здесь присутствует целый спектр факторов рыночного и нерыночного характера, например, состояние рынка труда, уровень инфляции, сила профсоюзного движения на данном предприятии, социальные гарантии, идеологические установки и многое другое. Каждый из этих факторов может влиять на оценку человеческого капитала, усиливать вариацию доходов при заданном уровне образования индивидуума.

В силу того, что предсказать технологические изменения и, следовательно, изменение требуемых знаний, практически невозможно, более практичным стало определение человеческого капитала не через способности и опыт, а через компетенцию человека. Распространена точка зрения, согласно которой высокий уровень образования формирует высокий уровень компетенции. Уровень образования – обязательный пункт характеристики работника, требуемый работодателем при приеме на работу, при продвижении по службе. Но ряд исследователей говорят о том, что рынок рабочей силы гораздо менее требователен к уровню образования, чем это принято считать. Высокотехнологичные отрасли вследствие автоматизации технологического процесса предъявляют все более снижающийся спрос на рабочую силу. Кроме того, автоматизация и компьютеризация упрощают задачи, т.е. происходит одновременное усложнение навыков в некоторых отраслях и упрощение навыков - в гораздо большем количестве отраслей (3). Оба положения сомнительны как с точки зрения содержания, так и сточки зрения обоснования.

«Человеческий капитал» - категория, характеризующая отдельного человека, показатели человеческого капитала формируются в рамках предприятия и обобщаются на национальном уровне. Таким образом, исходя из особенностей отдельного индивида, надо разработать критерии оценки и показатели, рассчитываемые на уровне фирмы, а затем обобщить их в виде макроэкономической величины национального богатства. Это один из подходов к формированию методологии оценки человеческого капитала на макроуровне.

Другой подход заключается в создании методологии, основанной на специально разработанных показателях человеческого капитала, не суммирующих оценки, сделанные фирмами, а опирающиеся на другие, тоже макроэкономические величины. Такой подход реализован в методологии расчета Индекса человеческого развития (HDI), Индекс человеческой бедности (HPI), Индекс гендерного развития (GDI), Индекс гендерных измерений (GEM).

В основе Индекса человеческого развития лежат три параметра: продолжительность жизни, уровень грамотности населения, уровень ВВП на душу населения, который рассматривается как паритет покупательной способности национальной валюты.

Продолжительность жизни по методике расчета имеет минимальное значение, равное 25 годам, а максимальное – 85 лет; уровень грамотности – от 0 до 100%, уровень ВВП на душу населения – от 100\$ до 40 000\$. Итоговый результат рассчитывается как средняя арифметическая величина из 3-х перечисленных индексов (4).

Индекс человеческой бедности используется в двух вариантах: для развивающихся стран и для стран ОЭСР. Индексы строятся по данным о продолжительности жизни, уровня квалификации, уровня продолжительной безработицы и поэтому характеризуют состояние человеческого капитала, возможности реализации человеческого потенциала. Два последних индекса связаны с гендерными отношениями в обществе и характеризуют скорее социальные условия развития и использования человеческого потенциала. Так, развитие гендерных отношений рассматривается при помощи показателей, сопоставляющих продолжительность жизни женщин и мужчин, уровень их грамотности и дохода. Последний из индексов содержит показатели доли мест в парламенте, доли ответственных должностей и др. (4).

Таким образом, можно измерять человеческий капитал, опираясь на данные, источником которых является не отчетность фирмы, а информация федеральных органов исполнительной власти, достоверность и сопоставимость которых легче обеспечить.

С методологической точки зрения самой проблематичной является разработка показателей человеческого капитала фирмы, т.к. они должны, с одной стороны, отражать особенности деятельности конкретной фирмы, а с другой стороны, содержать ту информацию и в том виде, который позволит строить макроэкономические показатели. Работа над решением этой методологической проблемы находится в самом начале. Даже разработки международных организаций, призванных создавать методики национальных измерений в области человеческого капитала, кажутся упрощенными.

Показатели, рассчитываемые на уровне фирмы, разнообразны и зависят во многом от того, насколько значимым является измерение

человеческого капитала для фирмы. Например, в качестве показателей формы учета предлагаются затраты на производственное обучение, навыки работы с информационными технологиями, удовлетворенность работников и потребителей и другие. Сами фирмы используют с этой целью характеристики уровня образования и возраста своих работников, величину инвестиций, которые они вкладывают в новые разработки и в освоение новых технологий.

В Англии с конца 90-х годов на государственных предприятиях и учреждениях применяется Стандарт, в который входит 24 показателя, призванные проанализировать потребности в производственном обучении. В соответствии с этим Стандартом фирма получает статус Investor in People и должна ежегодно обновляться, чтобы подтвердить этот статус и далее. Другой пример – Отчет об интеллектуальном капитале шведской финансовой группы Skandia. В нем использованы показатели прибыли на инвестированный капитал, доход в расчете на 1 сотрудника, размер экономии в расчете на 1 контракт, число постоянных сотрудников, объем затрат на обучение в расчете на 1 сотрудника, число контрактов в расчете на 1 сотрудника, доля затрат на информационные технологии, доля затрат на инновации (5).

В отчете фирмы «Celemi» способности и компетенция персонала оценивается путем расчета добавленной стоимости в расчете на 1 специалиста, индекса удовлетворенности персонала, средний возраст персонала, доля специалистов с высшим образованием и другие (6).

Человеческий капитал обеспечивает инновационный характер экономического развития. Методологическое отставание в вопросе оценки человеческого капитала не позволяет принимать эффективные решения, обеспечивающие рост национальной экономики.

### **Литература**

1. Львов Д.С. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. - М.: Экономика, 1999.
2. Судова Т.Л. Человеческий капитал в наукоемкой экономике. - СПб., 2001.
3. Rubenson K. Adult education: The economic context. – Toronto.: OISE Press, 1999.
4. Human Development Report 2007/2008. HDRO, Technical note 1.
5. Human Capital in transformation: Intellectual Capital prototype report. - Skandia, 1998.
6. Celemi Monitor.: <http://www.celemi.com> , 2005.

## К ВОПРОСУ О СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Киселкина О.В.** (*Казань, Казанский государственный университет, кафедра экономики, ki-ov@mail.ru*)

### ABSTRACT

In the article the author touches upon the system problems that keep the instability of the Russian economy, and shows the possibilities of the structural politics for providing the steady economic growth.

Для эффективной интеграции России в высококонкурентную среду мирового рынка необходим устойчивый экономический рост на основе прогрессивных структурных сдвигов, существенного повышения уровня жизни населения. Обеспечить такой рост будет невозможно без ликвидации следующих угроз для развития экономики России.

Анализ макроэкономических показателей развития российской экономики показывает положительную динамику роста, но за этим кроются системные проблемы, сохраняющие неустойчивость развития. Экономический рост определяется растущим спросом на сырьевые товары со стороны внешнего рынка. По экспертным оценкам более 60% в приросте ВВП приходится на топливно-энергетический комплекс. (1) в экономике страны сформировался явный перекос в сторону сырьевых товаров, тем самым усиливается зависимость страны от внешних рынков, от колебаний мировых цен.

Быстрый рост внутреннего потребительского спроса стимулирует значительное увеличение внутреннего потребления и рост импорта. При этом сохраняется тенденция к увеличению темпов роста импорта (за январь-сентябрь 2007 г. на 27,2% по отношению к соответствующему периоду 2006 г.) при значительно менее существенном росте внутреннего спроса (на 12,8% за тот же период) (2). Вклад импорта в совокупный спрос также увеличивается и превышает вклад поставок на внутренний рынок. Данные явления означают, что воспроизводство не способно перестроить структуру народного хозяйства и тем более обеспечить реальное удвоение ВВП, поскольку подчиняет экономический рост внешнеторговой конъюнктуре.

Недостаточными темпами возрастают инвестиции, остается весьма низкой доля инвестиций в ВВП – 14–18%. Структура инвестиций консервирует экспортно-сырьевую направленность развития российской экономики, до сих пор не став фактором ускоренного развития обрабатывающей промышленности. Темпы роста основного капитал – основного двигателя расширенного воспроизводства – являются незначительными, а его обновление наблюдается в отдельных отраслях. В

целом по стране доля оборудования со сроком эксплуатации до 5 лет сократилась с 29% в 1990 г. до менее чем 7% в настоящее время. Свыше 65% всех машин и оборудования эксплуатируется более 15 лет, что вдвое превышает показатель в развитых странах.

Эволюционным путем (за счет рыночных механизмов) российская экономика не сможет сойти с той устойчивой траектории сырьевой экспортной ориентации, по которой она развивается в настоящее время. За многие годы реформ в России не сформировались внутренние источники устойчивого экономического роста без ущерба для национальной безопасности страны применительно к средне- и особенно долгосрочной перспективе. Этот печальный опыт, равно как и уроки экономических реформ в развитых, развивающихся, а также других постсоциалистических странах, однозначно указывают на необходимость осуществления активной политики государства (прежде всего структурной) в качестве главной институциональной и хозяйственной основы успешных системных преобразований.

Основные структурные диспропорции экономики России в основном связаны с проблемами реального сектора. Его перестройка – наиболее сложная и важная задача сегодняшней России. Ее решение требует реализации ряда сложнейших задач для выхода на режим устойчивого и эффективного роста: глубокое обновление структуры производства, реконструкция его материально-технической базы; органичного и равноправного включения национальной экономики в мирохозяйственные связи.

Основополагающим критерием для оценки рациональности существующей структуры и ее изменений является их наибольшее соответствие достижению основных социально-экономических целей развития общества в тактическом и стратегическом плане.

Первоочередным приоритетом с точки зрения направляющего воздействия государства на процессы развития является обеспечение расширенного воспроизводства промышленного капитала во всех отраслях и секторах народного хозяйства. Это – крупномасштабная и стратегическая задача. Ее практическое решение требует внесения системных коррективов, направленных на достижение эффективного сочетания различных форм и укладов хозяйствования, многообразных экономических интересов. Без интеграции интересов и предприятий невозможно создать опору для активизации инвестиционно-инновационных процессов и перехода к новому качеству экономического роста.

В переходных экономиках структурная политика государства решает гораздо более широкий круг проблем. Речь идет о стимулировании роста совокупного предложения на качественно иной основе. Структурная политика включает в себя как формирование институциональных основ

деятельности экономических агентов, создание условий для долгосрочного экономического роста, так и меры, направленные на увеличение текущего объема производства через повышение эффективности использования факторов производства и эффективного их распределения между конкурирующими областями применения.

Меры государства, с одной стороны, направлены на «очищение» рынков и формирование такой структуры относительных цен, которая могла бы выполнять свойственную ей в рыночной системе сигнальную функцию в деле эффективного распределения ресурсов. С другой стороны, государство дополняет или корректирует работу рынка, например, там, где необходимо стимулирование долгосрочных программ экономического роста, не дающих быстрого эффекта и малопривлекательных для частного сектора (инвестиции в образование, создание новых технологий, инфраструктуру и пр), а также осуществляет целый ряд институциональных реформ в целях создания наиболее благоприятных условий для долгосрочного роста экономики.

В более узком смысле под структурной политикой понимают промышленную политику – совокупность мер, воздействующих на экономическую жизнь и положение отраслей и предприятий или групп предприятий путем специальных государственных решений и мер. Центральное ее звено – целенаправленное изменение структуры производства в соответствии с общественными потребностями, конкурентными преимуществами национального хозяйства и с его ресурсными возможностями. Промышленная политика с помощью прямых и косвенных инструментов изменяет структуру экономики, решает региональные проблемы, поддерживает тот или иной тип бизнеса. Промышленная политика широко используется в разных странах мира (как индустриальных, так и развивающихся) для защиты национальных рынков, создания новых отраслей экономики.

Преобразование пропорций воспроизводства и структуры народного хозяйства – особо сложный процесс. Он не может быть осуществлен в короткие сроки, так как для этого требуются крупные капиталовложения и достаточно длительный инвестиционный период. Госдума приняла в апреле 2007 года закон "О банке развития", согласно которому в России с 2008 года начнет функционировать банковская государственная корпорация с уставным капиталом в размере 70 млрд. руб. Предполагается, что банк развития будет подчиняться не ЦБ, а правительству и президенту. Целью создания новой структуры объявлено повышение эффективности государственных инвестиций, но методы этого повышения пока не ясны.

(3) Банк развития займется инвестированием в перспективные отрасли отечественной экономики, поддержкой промышленных предприятий и вопросами диверсификации экономики. Создание банка развития – очень важный шаг в обеспечении государственной промышленной политики.

Структурная политика включает в себя создание интегрированных корпоративных структур. На основе интеграции хозяйственных региональных комплексов и создания на их базе вертикально – интегрированных структур можно добиться значительного повышения эффективности и устойчивости экономики каждого отдельного региона, преодоления социально-экономических противоречий регионального развития, что является необходимым условием не только экономической, но и политической стабильности государства.

В связи с этим возникает необходимость стимулирования интеграционных процессов в экономике, поощрения ускоренной концентрации капитала, проявляющихся в хозяйственной практике в возникновении крупных структур, функционирующих как сложная экономическая система. Именно здесь проявляется возможность мобилизации инвестиционных ресурсов и налаживания механизма их эффективного использования.

Таким образом, в течение последних лет в стране складывалась благоприятная макроэкономическая ситуация, но сохранились угрозы устойчивого развития: усиливающаяся зависимость российской экономики от неравноценного обмена топливно–сырьевых ресурсов на высокотехнологичные, наукоемкие и потребительские товары; низкий абсолютный размер инвестиций; изношенность основных производственных фондов промышленных и инфраструктурных отраслей; хроническое отставание высокотехнологичных и наукоемких производств. Для их устранения требуются активные меры государства и бизнеса, направленные на изменение структуры и повышение эффективности промышленного производства и конкурентоспособности продукции.

### **Литература**

1. Нешиной А.С. Рост без развития // ЭКО – 2007- №4- с.5.
2. Рассчитано по данным сайта: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
3. Чувиляев П. Корпорация – монстр // Деньги - 2007 - №15-16 – С.22-

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ**

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

Россия входит в число основных нефтедобывающих стран мира. Ее нефтегазовый комплекс имеет огромный ресурсный потенциал и немалые накопленные активы, что делает его основным источником роста ВВП и донором российской экономики, а также способствует сохранению энергетической и экономической безопасности страны, укреплению наших экономических и политических связей в мировом сообществе. К сожалению, нынешнее состояние нефтяной и газовой промышленности вызывает вполне обоснованную тревогу у представителей общественных организаций, бизнес сообщества, экспертов. Высказывая свое мнение по этому поводу, они вместе пытаются разобраться в сложившейся ситуации и внести свои конкретные предложения.

По мнению председателя Торгово-промышленной палаты Евгения Примакова - «топливно-энергетическому комплексу предстоит решить достаточно сложные задачи для обеспечения своего будущего и определения своей роли в жизни России» (1). Открытые еще в советскую эпоху месторождения нефти и газа вырабатывают свой ресурс. Освоение новых месторождений тормозиться из-за недостатка финансирования. Несмотря на то, что нефтяные компании уже начали вкладывать средства в геологоразведку, эти случаи единичны и разрознены. Необходимо плановое государственное участие в этом процессе, наращивание вложений в геологоразведку новых месторождений, а также в экологические программы и социальную сферу. В то же время, сами компании должны быть заинтересованы в росте эффективности использования недр. «Преступно допускать падение показателя извлечения нефти, который уже сегодня опустился ниже 30%. Выход один - применение новейших технологий и современной техники, причем не только зарубежных, но и отечественных. Задача состоит в том, чтобы на эти потребности откликнулась российская промышленность, способная производить необходимое для ТЭКа оборудование. Решение этой задачи в той или иной степени зависит от самих компаний, добывающих нефть и газ» (1).

Топливный комплекс должен становиться сферой применения высокотехнологичного оборудования и внедрения инновационных технологий. Необходимо переходить от экспорта сырой нефти к экспорту нефтепродуктов (бензина, дизельного топлива, мазута и т.д.). Переработка сырья сегодня «составляет 202 млн т, то есть менее половины добычи ... а норма прибыли в производстве нефтепродуктов в первой половине 2006 г.

составила почти 38%, что намного выше нормы прибыли добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, которая составляла 23,4%» (1). При этом российскому нефтегазовому комплексу нужно увеличить инвестиции в эту отрасль, так как «степень износа отечественных нефтеперерабатывающих заводов составляет 65%. Остро необходимо и новое строительство таких предприятий для того, чтобы поднять глубину переработки нефти с 60 до 90%» (1).

Председатель совета Союза нефтегазопромышленников России Юрий Шафраник на сегодняшний день отмечает три главных проблемы нефтегазового комплекса. Первая - обеспеченность ресурсной базы (включает в себя уровень добычи нефти и газа, внутреннее потребление и экспорт) и «обострение вокруг этого конкурентной борьбы. Вторая - роль национальных нефтяных компаний и государственного нефтяного влияния как реакция стран-производителей на защиту своих интересов. И, наконец, необходимость прорыва в технологическом уровне, который даст ответы на вопросы: кто обладает новыми технологиями и в чьих интересах они используются?» (1). Главной государственной задачей, по мнению большинства экспертов, является комплексный подход в решении проблем, связанных с динамикой уровня добычи, потребления и экспорта нефти и газа, структурной реформой и технологическим переоснащением российского рынка, запуск новых инвестиционных проектов.

Энергетика также является ключевым сектором для экономики мира. В последнее десятилетие «усилилась зависимость потребителей от производителей и транзитных стран. Несмотря на усиливающуюся конкуренцию за доступ к ресурсам, за рынки, мы наблюдаем усиливающуюся тягу к взаимодействию, к поиску компромиссов и баланса интересов на мировом и региональном уровнях» (1), считает главный советник Департамента экономического сотрудничества МИД РФ Станислав Жизнин.

У России существует ряд преимуществ перед другими государствами. Это «богатая ресурсная база, географическое положение, мощная инфраструктура, промышленность и интеллектуальный потенциал. Но все это будет давать хорошие результаты и государству, и компаниям только при грамотно выстроенной внешней энергетической политике» (1). На сегодняшний день разработана лишь общая стратегия на период до 2020 г., а необходимо создать целостную концепцию внешней энергетической политики России.

### **Литература**

[http://www.rusoil.ru/opinions/o22.06.07\\_18.html](http://www.rusoil.ru/opinions/o22.06.07_18.html)

## ГОСИНВЕСТИЦИИ КАК КАТАЛИЗАТОР ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

**Кривошлыкова Е.В.** (*г. Ростов-на-Дону, Пилотный центр гос. закупок Южного Федерального Университета, e-mail: katyard@yandex.ru*)

Investors would want to decide that the more is the better, but everybody is risk-averse. Investors try to construct efficient portfolios to meet their individual needs. The object is the research mechanism of state support in the investment process, direct investments and ways of their perfection. One of the important direction of state support and the vital question is the government investments.

Государственное регулирование с целью увеличения общего объема инвестиций в российскую экономику обуславливает некоторое увеличение в ней доли централизованных затрат. В России объем госинвестиций в основной капитал в 2004 г. составил 2,2% ВВП, или около 13 млрд. долл. Госинвестиции складываются из федеральных целевых программ (ФЦП) и федеральной адресной инвестпрограммы. Доля государственных вложений в общем объеме инвестиций увеличилась с 19,3% в 2005 г. до 19,8% в 2006 г. с последующим снижением до 18,4% в 2007 г. В целях повышения инвестиционной активности и привлечения средств отечественных и иностранных частных инвесторов в рамках приоритетных направлений развития отечественной экономики, роста эффективности инвествложений по всем видам собственности, в том числе государственной, сокращения продолжительности строительства объектов (предприятий и сооружений), государственное управление ориентировано на привлечение инвестиций на конкурсной основе. (1) Одной из востребованных форм проведения инвестиционных торгов являются торги для застройщиков на право проведения строительства, проведения реконструкции, реновации объектов жилого и нежилого фонда. Особенность механизма отбора проектов для бюджетной поддержки заключается в установлении критериев оценки, приемлемые показатели по которым должны обеспечивать требуемый уровень эффективности использования бюджетных средств и нацеленность привлеченного в рамках проекта капитала на решение задач стратегического характера. Характеристика «экономическая эффективность проекта» должна способствовать реализации возможности отбора проектов, основываясь на макроэкономическом подходе к их оценке. (2) С целью нивелирования ошибки эффективности расчетов при процедуре отбора варианта инвестирования предполагается установление не только индикатора вклада инвестпроекта в динамику ВВП, но и комплексный учет параметров инвестиционного проекта и аналитических оценок. Инвестиционные торги фактически выступают одним из механизмов контроля над

инвестиционной деятельностью со стороны государства. При проведении инвестиционных торгов на строительство в качестве условия выступает передача заказчику определенного процента возведенных или реконструированных площадей или предоставление заказчику (государственному, муниципальному) рассчитанной суммы компенсационных выплат. Выгоды для заказчика заключаются в том, что отвод земельного участка способствует его эффективному использованию (3), возможным становится решение проблемы расширения жилого и нежилого фонда, увеличиваются налоговые поступления, формирующие доходную часть бюджета, сам инвестор получает возможность привлекательного приложения своего капитала. Являясь регламентированной процедурой отбора инвестора для реализации инвестиционного проекта, инвестиционные торги обеспечивают осуществление инвестиционной деятельности на принципах прокьюремета, что должно представлять собой возможный действенный механизм государственного управления инвестиционными потоками. Инвестиционное предложение, являясь частью заявки на участие в инвестиционном конкурсе, представляет собой результат технико-экономических исследований инвестиционных возможностей, предшествующих принятию решения о выполнении инвестиционного проекта. Рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе (конкурсный отбор строек и проектов) проводится Комиссией, образованной при МЭРТе. Однако всегда ли личностный фактор и субъективизм не проявляются при организации и проведении подобных конкурсов, по крайней мере, провозглашаемый в нормативных документах Правительства РФ принцип равенства и объективности оценок предложений участников конкурса нацелен на выбор наиболее эффективного инвестиционного проекта. В идеале конкурсная система призвана способствовать выявлению наиболее привлекательного инвестиционного предложения на условиях конкуренции, а инвестиционные торги являются способом организации взаимоотношений государственных и муниципальных заказчиков с частным капиталом. Нельзя не отметить и то, что принцип такой формы софинансирования (4) может являться гарантией рациональности и одновременно инструментом инвестирования, позволяющим осуществлять содержательные совместные инициативы власти и частного сектора. Среди поданных заявок претендентами различаются два варианта: ввод в действие объекта при гарантированных государством объемах централизованных капитальных вложений и соблюдении заданного срока ввода в действие производственных мощностей (основной критерий для определения победителя конкурса - максимум объема привлекаемых инвестором средств; развитие мощностей действующих предприятий под заданный объем продукции и срок ввода их в действие (основной критерий -

минимум объема централизованных капвложений, запрашиваемого для решения данной проблемы). Временным лимитирующим показателем может выступать срок окупаемости инвестиционного проекта, естественно, что госинвестиции тоже ориентированы на более быстрые сроки окупаемости. Инвестор вправе выбрать форму участия государства в финансовом обеспечении победившего проекта, такую как предоставление по решению Правительства Российской Федерации валютно-номинарованного государственного кредита на срок не более 24 месяцев по ставке, фиксируемой до проведения конкурса в зависимости от народнохозяйственной значимости проекта, или предоставление государственных инвестресурсов на условиях закрепления в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ, которые реализуются на рынке по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта. Другим вариантом активизации взаимоотношений государства и частных инвесторов выступает предоставление государственной гарантии (5) участнику конкурса, признанного победителем. По результатам заключенного кредитного договора о предоставлении денежных средств для реализации инвестиционного проекта кредитор обязан осуществлять контроль за целевым использованием указанных средств и в случае нецелевого их использования сообщает об этом в Министерство финансов Российской Федерации, которое может отказать в удовлетворении гарантийных требований.

Одной из форм воздействия государства на инвестиционный рынок, которая позволяет государству выступать не только в роли координатора, но и в роли полноценного инвестора, является реализация инвестпрограмм федерального бюджета, основной задачей которых выступает соответствие ориентирам стратегического развития страны и эффективное распределение государственных инвестиций между конкурирующими производителями. Для выхода экономики из кризисного состояния необходимая доля государственных инвестиций должна быть приближена к 3% от ВВП, из которых на развитие социальной сферы предполагается направлять около 60 – 70%, а производственной сферы 30 – 40% государственных инвестиций. Объем государственных инвестиций, предусмотренный на реализацию Федеральной адресной инвестиционной программы, профинансирован в 2000 г. с учетом всех изменений и дополнений в сумме 21135419,8 тыс. руб., в том числе текущее финансирование составило 19062363,03 тыс. руб., или 90,2% к общему объему финансирования, погашение кредиторской задолженности - 2073056,77 тыс. руб., или 9,8% от общего объема финансирования. Особое значение при определении критериев отнесения инвестиционных проектов к национальным должно быть отдано содержательной части самого проекта и его направленности на радикальные структурные

преобразования в экономике и социальной сфере. По итогам исполнения федерального бюджета в 2003 г. на социальный комплекс направлены средства в размере 45,5 млрд. руб., что составляет 62,8% от уточненного объема средств, в то время как на развитие и поддержание производственных комплексов было инвестировано лишь 9,5 млрд. руб. (13,1%). В 2007 г. в рамках исполнения Распоряжения Правительства РФ от 30.11.2006 г. №1708-р «Об инвестиционных проектах, реализуемых при государственной поддержке за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации» подписаны 3 инвестиционных соглашения по инвестиционным проектам: «Комплексное развитие Нижнего Приангарья», «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области», «Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске». Невзирая на весьма громоздкую процедуру рассмотрения и прохождения заявки на получение средств Инвест. фонда и высокие барьеры доступа к его ресурсам, в МЭРТ в 2006 г. поступило 46 проектов, претендовавших на средства фонда, по результатам отбора семь проектов получили поддержку Правительства. В отношении проектов, которые получили поддержку, на уровне профильных министерств были проведены многоступенчатый отбор и утверждение, получены положительные заключения экспертных комиссий, департаментов и привлеченных инвестиционных консультантов. За прошедший 2007 г. правительственной комиссией было одобрено семь новых крупных инфраструктурных проектов, претендующих на финансирование за счет средств Инвестиционного фонда. Очевидно, что приоритеты промышленного развития изначально базируются на финансировании через бюджетные каналы, что в дальнейшем может привлекать средства частных инвесторов в данные проекты, а затем «соответствующие ресурсы мультиплицируются и поступают в остальные сектора экономики, по цепочке продуцируя спрос и стимулируя рост в смежных и иных отраслях» (7). Согласование усилий государства и бизнеса концентрируется на определении направления хозяйственной деятельности, отраслей, представляющие собой предмет первоочередного внимания.

### **Литература**

1. Постановление Правительства РФ от 22.06.1994 г. N744 «О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов на конкурсной основе»
2. Стрижкова Л. Отбор проектов инвестиционного фонда (рекомендации по проведению практических расчетов). //Экономист. 2006. №12
3. Песегова Т.Н., Дорошенко Т.Г. Методические аспекты инвестиционных торгов. //Госзаказ. 2006. №6

4. Конкурентоспособность и модернизация экономики под ред. Ясина Е.Г. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. 2004

5. Положение о предоставлении государственных гарантий по инвестиционные проекты социальной и народно-хозяйственной значимости. Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.11.1999 г. N1249

6. Постановление Коллегии Счетной палаты РФ от 25.01.2002 г. №2 (285) «О результатах проверки финансирования инвестиций, предусмотренных на реализацию Федеральной инвест. программы, в 2000 г. и за 9 мес. 2001 г.»

7. Ершов М.В. О формировании приоритетов промышленной политики и механизмах их реализации. //Российский экономический журнал. 2006. №1

## **РОЛЬ АУТСОРСИНГА В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА**

*Лепихина С.Н. (г.Томск, ТГУ, кафедра мировой экономики экономического факультета, e-mail:snl@mail.tomsknet.ru)*

### **Аннотация**

Outsourcing is a factor of modern development of global economy and globalization of society. The article defines basic concepts of Outsourcing. Special attention is given to international Outsourcing and the role of Outsourcing in global economy.

Для современного этапа развития мировой экономики характерно усиление интеграционных процессов на всех ее уровнях. Основной причиной являются изменения в организационной структуре мирового производства, обусловленные научно-техническим прогрессом, который превратился из явления национально-странового в глобальное.

Глобализация выступает как одна из движущих сил в изменении пространственной организации промышленности мира и всего хозяйственного механизма в целом. Ее характеризуют особые формы транснационализации факторов производства, изменение характера международного воспроизводственного процесса с жестким структурированием взаимосвязей отдельных стран, отдельных секторов национального хозяйства, транснациональных воспроизводственных сетей на базе постиндустриальной информационной экономики.

Общество, в экономике которого в результате научно-технического прогресса и существенного роста доходов населения приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, называют постиндустриальным обществом. Для экономики такого общества характерно доминирование информации и знания как главных производственных ресурсов. Научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника. В настоящее время постиндустриальными странами называют высокоразвитые страны, в которых ведущим сектором экономики является сфера услуг.

Процессам глобализации и постиндустриализации способствует развитие международного разделения труда, в результате которого происходит постепенная концентрация производства в регионах, наиболее выгодных для конкретной деятельности. Аналогичные процессы в своё время привели к разделению физического и умственного труда. Основным фактором такого перераспределения стало расширение корпоративного права собственности за национально-страновые границы. Стремление к

рационализации своей деятельности и повышению эффективности производства, вынуждает транснациональные компании (ТНК) размещать их в более выгодных регионах мира. Этому так же способствует уменьшение удельных транспортных расходов. Таким образом, сегодня производство территориально уже не привязано к источнику сырья или основному потребителю. При этом результаты производства, в том числе прибыль, принадлежат головной компании, и является дополнительным источником потребления и развития сферы услуг в стране размещения её штаб-квартиры. С развитием экономики и производительности труда изменяется структура потребления. После стабильного обеспечения товарами первой необходимости, начинается опережающий рост потребления услуг по сравнению с ростом потребления товаров.

Активная передача ТНК непрофильных производств другим компаниям, расположенных в разных странах, на определенных условиях усиливает процессы международного разделения труда, современной формой которого является международный аутсорсинг.

Аутсорсинг широко распространен в мире, поскольку его применение позволяет в значительной степени повысить конкурентоспособность компаний за счет снижения издержек, рационализации производственной и управленческой деятельности, фокусирования на инновациях. Он открывает возможности для стран, имеющих подготовленных специалистов, которые могут качественно, но за более низкую плату, чем, например, в США, Англии или Германии, выполнять на постоянной основе выгодные и хорошо оплачиваемые заказы - прежде всего, в области информационных технологий. Заметим, что аутсорсинг как новое направление в функционировании мировой экономики появился именно благодаря развитию информационных технологий, сделавших возможным быструю и надежную передачу практически неограниченных объемов информации между компаниями разных стран. При этом именно информационные технологии, хотя и не только они, стали главной областью применения аутсорсинга поскольку они превратились в основной рычаг быстрого научно-технического и экономического развития многих стран.

Основной теоретической предпосылкой возникновения аутсорсинга является разделение труда. Данный термин впервые в экономическую науку ввел А.Смит. Классик указывал, что увеличение производительности труда как одного из основных факторов богатства, связано, прежде всего, с прогрессом разделения труда. Причем данный прогресс связан не только с техникой и организацией производства. Рост производительности труда имеет экономический смысл только при наличии соответствующих рынков сбыта, а разделение труда ограничивается размерами рынка. В современных условиях под размерами рынка понимается вся мировая экономика.

Изучению экономической категории «разделение труда» особое внимание в своих трудах уделял К.Маркс. Ученый выделил типы разделения труда. Общее, частное и единичное разделение труда неотделимы от профессионального разделения, т.е. специализации работников. Данный термин употребляется также для обозначения специализации производства в пределах одной страны и между странами - территориальное и международное разделение труда. Маркс научно обосновал историческую неизбежность и прогрессивность разделения труда, определил его значение для каждой экономической формации. Производство немислимо без сотрудничества, кооперации людей, порождающей определенное распределение деятельности. Как и А.Смит, К.Маркс считал, что разделение труда способствует развитию производительных сил и росту производительности труда. Накопление у людей производственного опыта и навыков к труду находится в прямой зависимости от степени разделения труда, от специализации работников на определенных видах труда. Технический прогресс неразрывно связан с развитием общественного разделения труда.

Научным обоснованием аутсорсинга также являются положения теорий международного разделения труда, теорий распределения прямых иностранных инвестиций и теорий размещения производства ТНК.

Как экономическое явление аутсорсинг вырос из практической деятельности. Истоки его практического применения относят к 30-м годам 20-го века, периоду высокой конкуренции в автомобилестроении. Ведущий менеджер автомобильной компании «General Motors» А.Слоун применил новый метод управления организацией производства - ряд производственных вспомогательных функций было передано специализированным фирмам. Метод кооперации узкоспециализированных производств обеспечил компании за несколько лет завоевание американского рынка автомобилей. Новацией А.Слоуна стала методология аутсорсинга. В настоящее время индекс аутсорсинга, характеризующий степень кооперации и комбинирования бизнес-процессов для автомобильной компании Ford составляет девяносто процентов, лишь десятая часть от стоимости конечной продукции - автомобиля Ford - добавляется собственно в самой компании.

Для современной экономики характерно «сжатие» компаний, то есть компании, будучи экономическими единицами общества, выполняют преимущественно одну экономическую функцию, например, сбыт или производство, или же управление производственным процессом. Примером такой специализации и упрощения производственных процессов является реорганизация производства концерна «Вольво» в последнее десятилетие прошлого века. Столкнувшись с проблемой увеличения собственных производственных расходов, ростом себестоимости продукции, что привело к падению ее

конкурентоспособности, руководство концерна сократило втрое количество поставщиков, отменило входной контроль поставок, а функции тестирования и контроля качества, оставляемых деталей возложила на самих поставщиков или сторонние организации. В результате собственное производство и технологическая линия упростилась, поставщики и подрядчики поставляли уже не отдельные детали, а целые агрегаты. При этом если в готовом автомобиле не работал какой-либо агрегат, то поставщик такого агрегата компенсировал стоимость всего автомобиля. Компания ИКЕА, не имеющая в своей структуре собственного производства, уже много лет работает с десятками тысяч внешних поставщиков, вынося на аутсорсинг весь производственный процесс, сбыт и логистику.

Таким образом, западное производство характеризуется высочайшей степенью специализации. Практически все западные производства отличаются максимально простой структурой, то есть не являются комплексными, а большинство операций вынесено на аутсорсинг. Аутсорсинг является результатом построения эффективной стратегии развития компании на основе промышленной кооперации и долговременного взаимовыгодного партнерства.

На основе анализа литературы и электронных источников, можно сформулировать определение аутсорсинга. Аутсорсинг - это часть управленческой стратегии компании, применяемая при передаче работ и услуг стороннему исполнителю и основанная на двух тесно взаимосвязанных элементах: разделении труда и управленческих функциях. Его научной базой можно считать концепцию разделения труда, но уже в новом качестве, которое предполагает наличие института ответственности за выполнение переданных на сторону работ и услуг и определенный механизм управления.

Проблема специализации охватывает не отдельные компании, а страны, которые находятся в постоянном взаимодействии с ТНК. Смыслом стратегии ведущих корпораций становится ориентация на создание и распространение технологических инноваций общемирового применения, имеющих перспективные международные рынки сбыта и интегрирующих инновационные системы отдельных стран и регионов.

Постепенно происходит трансформация мотивов применения аутсорсинга от максимизации эффективности операций и снижения издержек посредством вынесения ряда вспомогательных функций за пределы компании к консолидации и созданию стратегических альянсов, международных сетей на основе использования передовых информационных технологий, научно-технических достижений в отраслях.

Аутсорсинг из стратегии управления превращается в форму функционального разделения – кооперации труда на основе высоких технологий. Таким образом, в современных условиях глобализации и

постиндустриализации общества аутсорсинг становится главной и основной формой международного разделения труда.

## ОБЩНОСТЬ И РАЗЛИЧИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ И ЗАКОНОВ ПРИРОДЫ

Лурье Е. В., (г. Донецк, «Regional Digital Technology», коммерческий директор, Lurie\_ne@mail.ru)

### ABSTRACT

In article are considered a generality and distinctions of economic laws and laws of the nature, their potential value for studying specific questions of the economic theory as elements of conceptual structure of research of the given problematics.

*«Природа, несмотря на обширнейший опыт, который может быть обретен с помощью простого наблюдения, кажется, изобилует явлениями, которые представляются единичными и бессвязными..., выявляя невидимые цепи, которые связывают вместе все эти разрозненные предметы, философия старается ввести порядок в этот хаос диссонансирующих и противоречивых явлений»*

*Адам Смит (1)*

Данная проблематика актуальна в исследовательских кругах на протяжении довольно длительного периода времени. Любые трансформационные процессы в экономических системах неизбежно приводят ученых-экономистов к поиску закономерностей в их построении, в событиях, механизмах и явлениях. В своей статье мы постараемся передать свою точку зрения относительно этой проблемы, а также приведем наиболее интересные, на наш взгляд, мнения коллег-экономистов, представляющих эволюционную экономическую школу.

На сегодняшний день на Западе сформировалась целая школа ученых, которые придерживаются того или иного варианта идеи о том, что эволюционные принципы, или биологическая наука, содержат интеллектуальные модели, на которые экономистам следовало бы равняться. Знаменитое утверждение А. Маршалла, что «Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика» (2), является очевидным и веским выражением этой идеи. В разное время эти вопросы изучались А. Маршаллом, Й. Шумпетером, Т. Вебленом, Б. Томасом, А. Алчианом, Р. Нельсоном, С. Уинтер, Дж. Хиршлайфером и многими другими известными учеными-экономистами.

Тема и объем исследования позволяют отказаться от детальной концентрации внимания вокруг дефиниций и не носят этимологический характер, именно поэтому мы позволим себе очень кратко и в упрощенном виде обозначить лишь некоторые, существенные для рассмотрения нашего вопроса. Для того чтобы сформулировать общие и отличительные черты

таких категорий как экономические законы и законы природы необходимо иметь четкое представление о самих категориях предложенных для сравнения. Важно понимать, что экономическая действительность с точки зрения экономической теории вообще находит проявление в экономических фактах: явлениях, процессах, механизмах. А вот распознавание, обобщение, соподчинение, согласование, систематизация и интерпретация этих фактов (результатом чего выступают идеи, понятия, утверждения, законы и категории) является предметом споров между экономистами. Следует подробнее остановиться на двух последних формах результата экономического познания. Экономический закон выражает причинно-следственные связи между социально-экономическими явлениями, глубинные внутренне необходимые, существенные связи между экономическими процессами. Законы природы – взаимосвязь явлений органического и неорганического мира. Экономическим законам свойственна объективность, существенность, повторяемость, необходимость, устойчивость, предсказуемость и причинно-следственный характер.

Исследуя экономические законы, нельзя не остановиться отдельно на таких понятиях как «экономические категории» и «методология экономической науки». Экономические категории выражают теоретическую сущность реально существующих экономических явлений и процессов в статике, являясь по сути, обобщающей абстрактной мыслеформой.

Сущность экономических законов динамична – во взаимоотношении, взаимосвязи различных экономических явлений отражено взаимодействие определенных экономических категорий, группирующихся в соответствии с типологическими признаками. В качестве примера типологии экономических законов можно привести следующую: по отношению к функционированию экономической системы – законы развития производительных сил, технико-экономических, организационно-экономических, социально-экономических отношений, хозяйственного механизма, законы строения экономической системы и ее переходных состояний; по отношению к исторической универсальности действия: всеобщие, общие, специфические; по отношению к сферам общественного производства: законы производства, распределения, обмена и потребления.

На основе указанных принципов, законов и категорий формируются две группы методов экономической теории: общие, служащие фундаментом познания, определяющие способ, направленность познавательного акта, строение теории и специальные методы, являющиеся средствами наблюдения экономических фактов и их характеристики. Количественная характеристика явления начинается со статистического наблюдения и систематизации данных (массовых характеристик). На основе наблюдения за поведением, тенденциями

последних делается вывод о наличии/отсутствии связи между ними и определяется его необходимость/случайность. Справедливым будет отметить, что данные утверждения актуальны и в отношении методологии исследования законов природы.

Необходимые связи между множествами данных, при которых результат изменений полностью определяется влиянием отдельных определенно выраженных, факторов называются детерминированными. В отличие от них, стохастические (вероятностные) связи могут выражать и необходимость, и случайность в явлениях, процессах и механизмах. Важной чертой этого вида связей является то, что результат не может быть обусловлен только влиянием определенно выраженных факторов, некоторая его часть связана с влиянием случайности. В модели связи выделяют независимые (экзогенные) и зависимые (эндогенные) переменные и оператор связи между ними (вид функции, математическое или логическое выражение). Модели детерминированной (\*) и стохастической (\*\*) связей можно представить в следующем виде (1):

$$Y = f(x_i)(*) \quad \text{и} \quad Y = f(x_i) + \varepsilon(**), \text{ где:}$$

- Y – эндогенная переменная;
- $x_i$ ,  $\varepsilon$  - экзогенные переменные
- $\varepsilon$  - часть значения зависимой переменной, обусловленная случайностью.

Уяснив все основополагающие моменты, можно сделать следующий вывод: экономические законы имеют ряд общих черт с законами природы: объективный характер, познаваемость, возможность использовать в практической деятельности. Но они имеют и существенные отличия от законов природы: относительную недолговечность; не действуют без вмешательства людей; экономические законы не имеют такого неуклонного характера, как законы природы, они действуют как законы тенденции, характеризуют лишь общее направление движения экономики.

В подтверждении вышеизложенных фактов позволим себе процитировать работу Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки», опубликованной в 1890 году: «закон – это обобщение, гласящее, что от членов какой-либо социальной группы при определенных условиях можно ожидать определенного образа действий» (2). Проанализировав приведенную цитату, мы имеем возможность убедиться, что соблюдение «определенных условий» это по сути та же недолговечность, и, само собой разумеется, это еще раз свидетельствует о том, что в этом отношении экономические законы и законы природы отличны: ведь одни из них работают только при соблюдении определенных условий, а другие вечны.

Наличие в определении Альфреда Маршалла фразы о «действиях членов определенной социально-экономической группы» еще раз подчеркивает актуальность второго, названного нами и не менее важного отличия экономических законов от законов природы (утрата их смысла

при отсутствии людей и их вмешательства). При этом необходимо отметить, А. Маршалл подчеркивал, что экономические законы, как и все законы общественных наук, намного менее четки и строги, чем законы более точных естественных наук. По его мнению, они являются скорее тенденциями, чем жесткими правилами (2).

Подводя итоги, можно утверждать, что наличие человеческого фактора, соответствующих причинно-следственных связей, несомненно, указывает на обязательную тесную взаимосвязь экономических законов и законов природы, и невзирая на наличие отличительных черт, их общность не вызывает сомнений. В дополнение, хотелось бы отметить, что возможно обозначение вполне конкретизированных аналогий между законами экономическими и законами природы. Для подтверждения достаточно привести лишь самые примитивные: во-первых, согласно законам природы, «выживает сильнейший» - согласно экономическим законам в конкурентной среде также выживает сильнейший. Очевидно, что этические нормы не учитываются ни в первом, ни во втором случае. Во-вторых, обратившись к работе Сидни Уинтер (2), можно утверждать, что эволюционные изменения необратимы как в экономической жизни, так и в природе. Например, Йозеф Шумпетер утверждал: «что, говоря о капитализме, мы имеем дело с эволюционным процессом... Капитализм по самой своей сути – это форма или метод экономических изменений, он никогда не бывает и не может быть стационарным» (2). В-третьих, можно провести параллели между такими важными явлениями как кругооборот доходов и продуктов, подразумевающий сбалансированность потока товаров и услуг, которыми обмениваются фирмы и семейные хозяйства и потока денежных платежей, совершаемых при этом обмене и не менее сложным явлением - обменом веществ, согласно которому все живые организмы способны к обмену веществ с окружающей средой, поглощая из нее вещества, необходимые для питания, и выделяя продукты жизнедеятельности.

Подводя итог, мы имеем основания предположить, что концепции естественного отбора и эволюции не следует рассматривать в качестве концепций, созданных для решения специфических вопросов биологической науки и имеющих потенциальную ценность для изучения специфических вопросов экономической теории. Скорее, они являются элементами новой концептуальной структуры, которая может с успехом использоваться в экономической теории, биологии и других социальных науках.

### **Литература**

1. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. – 896с.

2. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – XII, 931с.

## **ВОЕННАЯ СФЕРА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

**Ольшевский В.Г.** (*г. Минск, ВА РБ, кафедра социальных наук, e-mail valgol46@mail.ru*)

### **Аннотация**

The paper deals with methodological bases of definition of the contents and structure of military sphere in general and military economy in particular, their places and a role in reproduction and social dynamics. Some conclusions about structure of military economy in modern conditions are made.

Очевидно, что система экономических знаний должна быть целостной и универсальной, отражать все виды хозяйственной деятельности в их взаимосвязи и взаимозависимости. Между тем, в современных условиях военная сфера жизни общества фактически оказалась за пределами теоретического анализа. Правда, поскольку военная экономика является объективной реальностью большинства развитых стран мира, стала постоянным и значимым фактором общественного развития, она изучается специалистами. По соответствующей научной специальности (20.01.07 – Военная экономика, оборонно-промышленный потенциал) защищаются кандидатские и докторские диссертации. Однако теоретических обобщений относительно содержания и структуры военной сферы вообще и военной экономики в частности, их места и роли в воспроизводстве и социальной динамике явно не хватает.

В преподаваемых в высшей школе курсах экономической теории военно-экономические проблемы, как правило, вообще не упоминаются, либо обозначаются лишь вскользь. Так, при рассмотрении структуры национальной экономики во многих учебниках армию относят к так называемой «непроизводственной сфере», хотя в этих же учебниках утверждается, что государство, финансируя вооруженные силы, обеспечивает внешнюю безопасность как важное общественное благо. При этом в других учебных изданиях и экономических словарях утверждается, что само понятие «непроизводственная сфера» изымается из научного употребления и заменяется понятием «социально-культурная сфера» ([http://www.business\\_voc.ru/bv/term.asp?word\\_id=24896](http://www.business_voc.ru/bv/term.asp?word_id=24896); <http://encycl.accon.ru/?id=42243>; [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/9738](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9738)). Однако и к этой сфере армию трудно отнести. Традиционно мыслящие экономисты забывают, что в Системе национальных счетов производительной считается любая деятельность, удовлетворяющая потребности и приносящая доход. Лишь в одном русскоязычном учебном издании оборону, наряду с другими отраслями нематериального производства,

судебными и юридическими, религиозными учреждениями, относят к сфере услуг (Курс экономической теории: Учебник / М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Мисанта, 2003. С. 274).

У большинства обществоведов постсоветского пространства сохраняются традиционные представления о военной сфере, в основе которых лежат оуэновское представление о будущем справедливом обществе без частной собственности, в котором не будет трёх категорий людей – торговцев, священников и военных, и марксово уподобление военных расходов тому, что нация выбрасывает в воду часть своего капитала. Военные приготовления часто отождествляются с милитаризацией, представляющей, по мнению некоторых исследователей, серьёзную угрозу модернизации общества (<http://www.liberal.ru/sitan.asp?Rel=140>). С этой точки зрения чрезвычайно важно напомнить сформулированное американским исследователем А. Вагсом различие между милитаризмом и естественным стремлением государства обеспечить свою безопасность. В знаменитой в своё время книге «История милитаризма» он писал: «Это различие носит фундаментальный, определяющий характер. Военный подход – это прежде всего стремление сконцентрировать людские и материальные ресурсы, с тем чтобы максимально эффективно решать конкретные задачи. Милитаризм же представляет собой совокупность обычаев, представлений и интересов, которые хоть и связаны с войнами и армиями, но неизменно претендуют на гораздо большее, чем просто удовлетворение военных потребностей. Отказываясь от научного подхода, милитаризм опирается на подход кастовый и культовый, на власть и веру. Армия, устроенная так что служит не целям подготовки к возможной войне, а интересам военных, является по своей сути милитаристской» (Vagts A. A history of militarism: civilian and military. New York: Meridian Books, 1959. P. 13–15).

Научная трактовка военной сферы (военной организации государства) в современных условиях возможна только на основе системного подхода к общественной жизни. Можно сформулировать следующие основные обобщения.

В глобальных масштабах все государства мира остаются элементами единой, но конфликтной по своей природе геополитической системы. Различия и противоречия национальных интересов сохраняются, поэтому традиционное соперничество между государствами остаётся важным фактором, влияющим на развитие как отдельных народов, так и человечества в целом. Конкуренцию между странами особенно обостряет значительно усилившаяся с начала 90-х гг. глобализация общественной жизни. При этом приоритеты межгосударственного соперничества всё больше перемещаются в сферу экономики – её возможностей обеспечивать высокие и устойчивые темпы роста материального и нематериального

производства, совершенствовать его качественную структуру, технический и технологический уровень, улучшать условия жизни населения и уже на этой основе наращивать военно-политическую мощь и международный престиж государства. Военная сила является одновременно и результатом и показателем экономического и политического соперничества. Её объективная необходимость обусловлена как исторически сложившимся разделением труда («Есть такая профессия – Родину защищать»), так и особенностями современного противоречивого мира.

Военная сила, находит концентрированное выражение в армии, но не тождественна самой армии. Она аккумулирует в себе экономические, политические, социальные, духовные и другие возможности государства и представляет собой особым образом организованные материальные и духовные возможности общества, сложноструктурированную систему, звеньями которой выступают разнородные установления, институты и учреждения, составляющие военную организацию (Бельков О. Военная организация: нелингвистические рассуждения о языке военной политики // Вестник аналитики. 2007. № 2. С. 128).

Таким образом, военная организация является элементом всех неразрывно связанных сфер общественной жизни: экономической, социальной, политической, духовной. Как атрибут государственности, она участвует в формировании общественного сознания и мироощущения, общественной идеологии и психологии, духа патриотизма и общественного оптимизма, которые стали своеобразными нематериальными «факторами производства» (софтизация экономики). Развитие военной организации порождает чрезвычайно противоречивые следствия. С одной стороны, рост и колоссальные размеры мировых военных расходов сдерживают решение многих глобальных проблем человечества, ведут к человеческим и материальным потерям в непрекращающихся войнах и вооружённых конфликтах. Но с другой стороны, оптимальное для каждой страны в конкретных условиях места и времени поддержание и укрепление военной организации вследствие тесных взаимосвязей гражданских и военных составляющих в производстве, науке, образовании и подготовке кадров, в финансировании государственных расходов, в личном потреблении способствует стабилизации экономического роста и положительной социальной динамике. Народы постсоветского пространства на собственном опыте познали пагубные последствия поспешной и непродуманной ликвидации вполне конкурентоспособных военных структур и связанных с ними элементов социально-экономической системы, разрушения духовно-нравственных основ государственности.

Военную организацию государства чаще всего определяют как совокупность вооружённых сил, других войск, воинских формирований и органов, предназначенных для выполнения задач военной безопасности

военными методами, органов управления ими, а также частей промышленного и научного комплексов страны, предназначенных для обеспечения задач военной безопасности. Это понятие зафиксировано в правовых документах, регламентирующих военную сферу, однако, как отмечают некоторые специалисты (Бельков О.), оно не поддается строгому определению и употребляется в различных значениях. В интересующем нас аспекте проблемы важно обратить внимание на то, что к военной организации относят только органы управления военно-силовыми структурами, военную промышленность и науку, а другие органы государственного управления, базовые отрасли народного хозяйства, обеспечивающие, наряду с другими, и военные потребности (добывающая, металлургическая, энергетическая, сельское хозяйство, транспорт, связь) остаются за пределами рассмотрения.

Материальной основой военной организации государства является военная экономика, которую обычно определяют как специфические экономические отношения, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением продукции военного назначения. Исходя из изложенного, целесообразно выделять следующие основные взаимосвязанные элементы военной экономики как подсистемы общества в целом: отношения государственного управления и финансирования военно-экономической деятельности; отношения производства, распределения, обмена и потребления всего необходимого для удовлетворения военных потребностей и производства самой жизни военнослужащих и их семей, возникающие на стыке военного и гражданского секторов экономики; военное производство в составе оборонно-промышленного комплекса страны и системе международной специализации и кооперирования военно-хозяйственной деятельности и военного обмена; отношения производства, распределения, обмена и потребления в вооруженных силах в целом; отношения производства, обмена и потребления в воинских частях как первичных субъектах военно-хозяйственных отношений; военная инфраструктура как совокупность предприятий, учреждений, организаций, служб, обеспечивающих нормальное функционирование и развитие военного производства и вооруженных сил.

### **Литература**

1. Бельков О. Военная организация: лингвистические рассуждения о языке военной политики // Вестник аналитики. 2007. № 2. С. 127-137.
2. Гольц А. Бремя милитаризма // Отечественные записки. 2005. № 5: <http://www.strana-oz.ru/?numid=26&article=1150>.
3. Ольшевский В.Г. Военная сфера в теории, идеологии и практике модернизации постсоветских обществ // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития – 2006):

Доклады и выступления на международной научной конференции 20-21 апреля 2006 г. / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. М.: ООО Ленанд, 2006. С. 265-266.

## КЛЮЧЕВЫЕ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ЦЕННОСТЬ, СТОИМОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО

**Петрова С. В.** (*Ст. преподаватель каф. экономической теории и национальной экономики МГТУ, svpetrova@rambler.ru*)

В современной экономической науке распространенным можно назвать мнение, что превышение потребности в наличии блага делает его благом экономическим. Называя это свойство благ редкостью или ограниченностью, ее источниками определяют «...или рост потребностей, или уменьшение количества, доступного распоряжению»<sup>1</sup>. Так обосновывается переход благ в разряд экономических. Но есть и другая точка зрения, согласно которой в эпоху становления современного информационного общества ценность продукции вытекает из ее множественности, поэтому "информационная парадигма в экономической науке должна исходить из предположения, что человек живет в изобильной вселенной, в которой всего, что нужно хватит всем, и основная проблема заключена лишь в том, чтобы суметь извлечь это из окружающего мира и правильно использовать.»<sup>2</sup>. Но при этом категория экономического блага не исчезает. Таким образом, редкость – это не столько ограниченность блага по сравнению в потребности в нем, сколько свойство объектов экономических отношений проявляющееся в способности человека и общества эти объекты присваивать, воспроизводить. Мерой редкости блага выступает степень его воспроизводства, значит, редкость можно считать стоимостной категорией. Поэтому правильнее было бы говорить не о редкости или ограниченности благ, а о способности человека и общества изъять их у природы (присвоить) и использовать для удовлетворения своих потребностей, а «содержанием любого процесса присвоения благ является труд»<sup>3</sup>.

В отсутствие общественного товарного производства ценность блага опосредованная трудом выступает в роли продукта труда. Противоречие хозяйственной деятельности заключается в соотношении полезности данного продукта и затрат труда, необходимых, для его производства. Производитель решает сам, насколько он нуждается в результате своего труда (продукте) и, соответственно, определяет сам «стоит ли овчинка выделки». В продукте труда ценность и стоимость неотделимы друг от друга, продукт труда есть ценность, опосредованная стоимостью. И как

---

<sup>1</sup> Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер: пер. с нем./ Предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1992. С.83.

<sup>2</sup> Нижегородцев Р.М. Философско–экономические аспекты становления информационной парадигмы в экономической науке // Философия хозяйства. 2005 №6. С.68.

<sup>3</sup> Лоскутов В.И. «Антиэкономикс» - Мурманск, МГТУ, 2003. С.44.

вне ценности нет стоимости, так и вне стоимости нет продукта труда. Если действительно, что «...продукт с самого начала своего существования есть процесс производства и потребления»<sup>4</sup>, то действительно является и то, «...что стоимость возникает в дообменные первобытные времена»<sup>5</sup>. Продукт есть результат деятельности человека, форма экономического блага. Иными словами, продукт и есть экономическое благо. В процессе потребления участвует лишь малая толика благ неэкономического происхождения. К ним можно отнести солнечную энергию, свободные источники воды и воздух, пригодный для дыхания. Все эти блага здоровый человек присваивает и потребляет без участия ощутимых усилий со своей стороны, т.е. не прилагая практически никакого труда. Но как только процесс присвоения этих благ опосредуется трудом эти блага становятся экономическими, они становятся продуктами.

На ранних этапах развития трудовой деятельности человеческий труд носит нерегулярный, случайный коллективный характер. Такой характер труда определяется соответствующим ему характером потребления.

В ходе дальнейшего развития общества процесс присвоения благ становится осознанным и постоянным. Это ведет к пониманию затратного механизма трудового процесса, равно как и к пониманию отношения между различным количеством трудовых затрат на производство различных видов продуктов. У людей формируется умение соизмерять количество труда и пользы, которую этот труд принесет. Развивается противоречие между ценностью (полезностью) продукта и необходимыми трудовыми затратами, связанными с его присвоением.

Стоимость и ценность продукта это нераздельно связанные его моменты, которые не существуют один без другого. Ценность продукта имеет конкретное значение для экономической жизнедеятельности человека и общества, если она опосредована стоимостью (затратами труда). Ценность вне стоимости не является экономической категорией, не имеет отношения к хозяйственной деятельности. Таким образом, ценность в продукте снимается стоимостью. Ценность и стоимость поэтому следует отнести к основным логическим категориям, то есть к таким категориям, «...которые присущи всякому хозяйственному строю, каковы бы ни были его исторические особенности»<sup>6</sup>.

«Таким образом, в отношении полезности, положенной как всеобщность экономического блага, т.е. как ценность, стороны отношения существуют не как самостоятельные, а как моменты, предполагающие,

---

<sup>4</sup> Миропольский Д.Ю. Модернизация теории стоимости – теоретическая предпосылка перехода к эффективному экономическому развитию России // Проблемы современной экономики. 2004. №1-2(9-10). <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=19270>

<sup>5</sup> Миропольский Д.Ю. Модернизация теории стоимости – теоретическая предпосылка перехода к эффективному экономическому развитию России // Проблемы современной экономики. 2004. №1-2(9-10). <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=19270>

<sup>6</sup> М.И. Туган-Барановский «Основы политической экономии», Санкт - Петербург, 1911, стр.37.

определяющие, отрицающие друг друга и переходящие в друг друга. Содержанием этого перехода, определяемым сторонами и определяющим их является теоретическая и практическая деятельность человека, важнейшей формой которой является труд... Труд, конечно же, является источником полезности в том смысле, что, формируя вещь, он сообщает ей способность быть полезной. Он является источником полезности и потому, что благодаря ему она реализуется в процессе потребления»<sup>7</sup>. Удовлетворять наши потребности вещь может только лишь в процессе ее использования, значит только в процессе взаимодействия с субъектом. Только в процессе присвоения индивидом полезных свойств вещи воображаемое благо становится действительным благом. Первопричиной жизненного цикла человека является субъективная потребность - ощущение необходимости в тех или иных благах, конечным результатом – присвоенное благо, или ценность. Но потребность не может насытиться сама по себе. Дав своим ощущениям разумную оценку, т.е. определив для себя порядковое различие полезностей благ, человек сопоставляет их со своей способностью к присвоению этих благ тем или иным способом и, наконец, осуществляет необходимый процесс труда. Посредником между удовлетворенной потребностью и удовлетворяющей его ценностью является процесс труда. Отсюда можно сделать вывод, что малое количество труда, необходимого для удовлетворения потребности определяет малую ценность блага, большое количество труда – большую ценность. «В ценности выражается индивидуальная или общественная оценка хозяйственных благ, руководящим принципом и необходимым мерилom которой является трудовая затрата, подобно тому, как в потребительной ценности или полезности выражается та индивидуальная или общественная оценка, принципом и мерилom которой является настоятельность потребности»<sup>8</sup>. Верно на наш взгляд исходить из того, «что общей основой жизни всякого общества является жизнеобеспечивающий труд»<sup>9</sup>. Говорить о ценности благ, изолируясь от процесса труда по их созданию, экономически бессмысленно: вне труда, благ, доступных потреблению, практически не существует; блага, не присвоенные трудом не способны удовлетворить какую-либо потребность человека, а значит и не имеют какой-либо конкретной полезности. Всеобщностью экономического блага, таким образом, можно было бы считать ценность, опосредованную стоимостью.

---

<sup>7</sup> Смирнов И.К. Ценность как всеобщность экономического блага (доклад) // Проблемы современной экономики. 2005. №3-4(15-16). С. 72.

<sup>8</sup> Михеев В.Н. Ценность, полезность, стоимость // Проблемы современной экономики. 2005. №3-4(15-16). С. 74.

<sup>9</sup> Ельмеев В.Я. Политическая экономия как социальная экономия труда // Проблемы современной экономики. 2007. №1(21). <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21862>

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Почивалова Г.П. (г. Анапты, ИЭП КНЦ РАН, e-mail: pochivalova@iep.kolasc.net.ru)

## Аннотация

В результате стихийной эволюции в России возникла неорганичная корпоративная модель, характеризующаяся несоответствием формы и содержания, непрозрачностью, слитностью, консолидацией собственности и управления, и как следствие, в условиях отсутствия спецификации прав собственности,- экстерриториальностью.

Переход к рынку в экономике России сопровождался либерализацией всех сторон жизни, единственным регулирующим принципом - стал императив: «Что не запрещено, то разрешено», господство которого, привело к стихийному росту организационных форм ведения бизнеса, не регламентируемому никакими институциональными ограничениями. Главной причиной сложившейся ситуации следует считать стремительность проведения реформ, что не позволило создать адекватную рыночной экономике систему институтов. В работах лауреата Нобелевской премии по экономике Дугласа Норта, институты определяются как правила игры в обществе, состоящие из формальных ограничений (правил, законов, конституций), неформальных ограничений (социальных норм, условностей, кодексов поведения) и механизмов принуждения к их исполнению, которые в совокупности определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках.

Переход от российской административной модели к рыночной, - сопровождался попытками изменения, прежде всего, формальных рамок, ориентируясь на уже известные образцы, фактически импортом институтов, и поскольку он проводился по рецептам МВФ, - организации, традиционно находящейся под сильным англо-американским влиянием, то, либеральными экономистами были восприняты идеи перенесения именно англо-американских институтов на российскую почву.

Однако, на волне безудержного либерализма, провозглашения демократии и свободы, реформаторы не учли тот факт, что в случае несоответствия формальных и неформальных норм происходит замедление институционального развития ввиду роста рассогласования между ними, которое вызывает существенный рост издержек, сопровождающих импорт институтов. Возможны следующие варианты взаимодействия господствующих в стране – импортере неформальных и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый

институт: позитивная, негативная, эволюционная, статическая и гибридная [1]. Позитивная конвергенция – приводит к сближению формальных и неформальных норм на основе тенденции, ведущей к оптимуму; негативная – принимает форму тенденции к неэффективному результату; эволюционная – видит в сближении норм динамический процесс; статическая - предполагает, что формальные и неформальные нормы дополняют друг друга; и, наконец, - гибридная конвергенция - заключается в таком взаимном влиянии формальных и неформальных норм, при котором, тенденция институционального развития не совпадает с трендом развития ни формальных, ни неформальных норм. Именно этот, - последний тип конвергенции, - реализовался в переходной экономике России, что проявилось, в том, что для нее характерной стала обратная последовательность трансформации институциональной системы – не от формирования системы институтов и определения форм их взаимодействия к организационной структуре, а, наоборот, - от стихийно сложившихся организационных форм к их формальной и неформальной институционализации.

Для оценки и измерения степени соответствия формальных и неформальных норм существуют различные методики [1], каждая из которых ограничивается сферой своего применения:

- юридическая методика, предполагающая, эквивалентность системы права страны-импортера и заимствованных элементов других правовых систем;

- методика сравнения управленческих культур, с точки зрения измерения расстояния между формальными и неформальными нормами;

- методика, определяющая степень совместимости формальных и неформальных институтов власти;

- методика, основанная на сравнении идеального типа неформального института и импортируемого формального.

При использовании последней, сравнивая идеальные типы рынка и командной экономики, увидим, что, они диаметрально противоположны друг другу, это проявляется, прежде всего, в противопоставлении норм простого и ограниченного утилитаризма, присущего командной экономике, - то есть стремления индивида или фирмы увеличить свою полезность вне связи с продуктивной экономической деятельностью, - основой рентаориентированного поведения, - сложному утилитаризму, для рыночной, предполагающему связь между получаемой полезностью и продуктивной деятельностью; норм целерационального действия, деперсонифицированного доверия, эмпатии, свободы, легализма, как добровольного подчинения закону, присущих рыночной экономике, - ценностно-рациональному действию, персонифицированному доверию, принципу «ты мне - я тебе» вместо эмпатии, свободе и легализму, существующим в виде двойных стандартов, характерных, для командной

экономики, что порождает неустойчивость и незащищенность прав собственности. Несмотря на годы реформ, в России, - рыночные нормы так и не стали конституцией экономической деятельности, а рентаориентированное поведение экономических субъектов и отсутствие спецификации прав собственности явились основой для стихийных организационных преобразований в корпоративном секторе России.

Исходя из предпосылки, что фирма в рыночной экономике, является одновременно и организацией, - так как предполагает осуществление совместной деятельности людей ради общей цели в рамках определенных организационных форм, и институтом, так как предполагает определенные правила создания и функционирования, рассмотрим основные формы групповой коллективной деятельности известные в истории, - это: община, корпорация, ассоциация. В 20 веке в мировой практике основной формой организации и управления хозяйственными процессами, в которых требуется объединение нескольких заинтересованных сторон, стала корпорация. Поэтому одной из главных задач приватизации в России было воссоздание корпоративной системы контроля над собственностью, которая до этого непосредственно управлялась государством через административные каналы. При этом предполагалось, что корпорация как институт современных развитых экономик универсальна и мало зависит от национальных и других особенностей стран. За основу при подготовке закона о приватизации была взята модель корпорации, существующая в США и Великобритании. Считалось, что это наиболее развитая схема корпоративного построения, однако реформаторы совершенно не учли тот факт, что при этом, было бы необходимо, импортировать и англо-американскую систему права, и поскольку этого не произошло, то есть Россия в правовом отношении, осталась приверженной романо - германской модели, то при отсутствии эквивалентности системы права и заимствованных институтов, институт корпорации в России получил неорганичное развитие.

С одной стороны, в период 1991- 1992 годов, вектор преобразований крупных промышленных организаций был задан государством и определялся им через принятие законов и нормативных актов и проведение таких важных мероприятий, как, приватизация и залоговые аукционы, а с другой, - параллельно шел процесс стихийного создания малых коммерческих структур и предприятий, которые шлейфом опоясывали все более или менее крупные и прибыльные предприятия. Будучи созданными в сервисном секторе, эти бизнес – организации, первоначально оказывавшие им транспортные, торговые и другие услуги, превратились в оболочковые, управляющие компании (УК), которые монополизировали функцию управления и инициировали возникновение «регрессивной» интеграции, при которой центры прибылей и центры

издержек перестали совпадать территориально, что на уровне региональной экономики означало перелив налоговых баз за пределы мест дислокации основных производств. Таким образом, всего через десять лет преобразований большая часть предприятий сырьевого сектора, оказалась вовлеченной в бизнес-организации, которые проделали большой путь от первоначально конгломератных форм до формы концерна, предполагавшей жесткие внутренние системы контроля и управления материальными и финансовыми потоками. Результатом такой реструктуризации для региональных экономик стало снижение поступления налоговых отчислений в бюджеты северных территорий, а ресурсодобывающее производство, продолжая использовать сырьевые и трудовые ресурсы северных регионов и их производственную инфраструктуру, перестало давать региону значимую финансовую отдачу.

Во многом, такое положение объясняется спецификой корпоративной модели, сложившейся в ходе реформ, характеризующейся ориентацией на краткосрочный результат, ситуативностью и неразделенностью фактических отношений собственности и управления, что проявилось на уровне выявленных организационных форм бизнеса в несовпадении формальной и реальной вертикалей прав собственности и управления и получило название «рекомбинированной собственности», смысл которой, сводился к перегруппировке активов и консолидации пассивов предприятий с целью хеджирования и распределения рисков. С этой же целью, в структуре ресурсных корпораций открытые акционерные общества (ОАО) – представляют низовой уровень, а управляющие компании имеют, как правило, менее прозрачный статус – ООО и ЗАО, - они же являются давальцами для всех остальных предприятий и собственниками всей выпускаемой ими продукции, а так же реализуют ее через сеть взаимосвязанных с ними структур.

Неустойчивость структуры отношений собственности в ресурсных корпорациях стимулировало применение корпоративных стратегий, направленных на их перераспределение, часто принимающее форму корпоративных конфликтов, что не совпадает с целями развития региональных социально-экономических систем и проявляется в моменты, кризисные для региональных предприятий.

Усугубляющим фактором для регионов стало явление экстерриториальности крупных корпораций по отношению к вмещающим их территориям. Государство, в лице своих органов управления, оказалось не готовым к такому положению. Основной причиной сжатия региональных налоговых баз корпораций на материнских территориях является консолидация активов ресурсных корпораций по экстерриториальному принципу и такой же характер организации вертикально интегрированных бизнес-структур.

В настоящее время экстерриториальность ресурсных корпораций переросла в новое качество – транснациональность. Если в 2002 году – это были первые попытки вхождения в мировой рынок – открытие зарубежных филиалов, приглашение в советы директоров иностранных специалистов, то теперь, в 2007 году – это, по сути, транснациональные компании, эксплуатирующие природные ресурсы по всему миру и выстраивающие свои корпоративные отношения согласно этой новой логике, которая не всегда совпадает с интересами регионального развития

И если для западных стран транснациональность – это привычный факт хозяйственной жизни, к которому их экономики давно адаптированы, имеют системы сдержек и противовесов, то российская экономика и государство в лице своих органов управления оказались не готовы к восприятию этой новой реальности, что приводит к негативным последствиям, когда ресурсы эксплуатируются в расширяющихся масштабах, а отдача от них неуклонно снижается, и это проявляется на региональном и национальном уровнях. Следовательно, актуальной становится проблема установления институциональных ограничений на деятельность транснациональных корпораций на территории России, что предполагает системные изменения в самом корпоративном законодательстве и его регулировании со стороны государства, а так же модернизацию налогового законодательства в этой области и его приспособления к новым реальностям глобализации.

### **Литература**

1. Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. – 2002. - №1.
2. Олейник А. Институциональная экономика: Учебное пособие / А.Олейник.- М.: ИНФРА-М, 2000.-416с.
3. Кром Е. Бегущие капиталы // Эксперт - Северо-Запад. – 2003.- № 44 (153).

## **ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ**

**Прибыткова Г.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений, e-mail: segal@e-mail.ru)

The article has the purpose to present construction of balance of material and financial proportions as the mathematic statistical method of accounting examination used for detection of economic disproportion and distortions of parameters of financial reports.

В бухгалтерской экспертизе большое распространение получают методы экономико-криминалистического анализа, которые являются эффективным средством выявления экономических несоответствий, носящих криминальный характер. Методы экономико-криминалистического анализа при проведении бухгалтерской экспертизы позволяют выявить диспропорции и искажения отчетных показателей. Эти методы основаны на взаимосвязи экономических данных, которые в условиях реального учета и отчетности при соблюдении норм хозяйствования находятся в сопряженном состоянии. Взаимосвязь показателей имеет хорошо изученные характеристики и обусловлена взаимодействием хозяйственных процессов, составляющих основу деятельности организаций. При совершении экономических правонарушений взаимообусловленность соответствующих показателей нарушается, а экономические несоответствия могут быть выявлены путем применения инструментов экономического анализа с элементами экономико-математических методов исследования.

Совершаемые экономические и налоговые преступления, связанные с сокрытием отдельных показателей деятельности, в ходе их расследования вызывают необходимость в исследовании материальных и финансовых пропорций, которые при ведении «теневого» учета («двойной» бухгалтерии) не соблюдаются и при детальном рассмотрении могут быть обнаружены. Например, рост потребления электричества, тепла, воды и тому подобных ресурсов при неизменном объеме выпуска продукции (работ, услуг) может быть следствием причин криминального характера.

Для выявления экономических диспропорций и несоответствий в ходе экспертных бухгалтерских исследований предлагается использовать метод совместного анализа материальных и финансовых пропорций, применяемый на основе построения баланса материально-финансовых пропорций (далее – баланс пропорций). Этот метод описан в работах М.Р. Эйдельмана, Б.Л. Исаева и др. в 1960-х годах как основополагающий в составе балансового метода в статистике.

Правильное применение балансового метода в экспертном бухгалтерском исследовании позволяет получить обобщающую характеристику всех стадий экономической деятельности и выявить основные диспропорции между доходами и расходами в материальном и финансовом выражении, составляющими основу действий преступно-экономической направленности.

Совместный анализ материальных и финансовых пропорций предлагается осуществлять в виде баланса, имеющего форму таблицы, характеризующей движение ресурсов организации в виде единой системы передач стоимости между группами ее хозяйственных единиц, участвующих в процессе экономической деятельности. Основные цели разработки баланса пропорций следующие: интегрирование существующих форм бухгалтерских отчетных данных; дополнение их экспертным бухгалтерским аспектом; анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, допустившей криминальные отклонения; построение единой балансовой модели организации, доступной для математической формализации.

Сущность представляемого баланса заключается в том, что оборот материальных и вещественных ресурсов в нем описан с точки зрения движения денежных сумм, при этом оборот имущества рассматривается как встречное движение финансовых ресурсов. Это один из основных методологических принципов, на которых строится баланс пропорций.

Другой принцип исследования с помощью баланса пропорций – отражение всего экономического оборота как системы двусторонних направленных передач между какими-либо полюсами. Любая хозяйственная операция состоит в том, что одна хозяйственная единица передает за определенный эквивалент другой единице то или иное имущество (работы, услуги), которое может быть выражено в денежной форме. Объем переданных ресурсов за период, охваченный балансом, рассматривается в такой системе передач как направленный поток соответствующей величины, а сами хозяйственные единицы – как полюсы. Конкретное экономическое содержание полюсов и движения ресурсов может быть различно в зависимости от системы классификаций, принятых для построения баланса. При характеристике одних аспектов экономического оборота могут быть группы хозяйственных единиц, а движением ресурсов – отдельные операции, которые их связывают. При рассмотрении других аспектов полюсами могут быть все хозяйственные единицы как внутри исследуемого объекта, так и за его пределами при возникновении экономических отношений с контрагентами. Поток при этом будет являться та или иная конкретная группа операций. При характеристике связей, выходящих за пределы рассматриваемой организации, одним из полюсов может являться вся совокупность внешних хозяйственных единиц.

Формально каждый экономический акт можно записать в виде величины с тремя индексами  $A_{ij}^k$ , где  $A$  – сумма передачи в рублях;  $i$  – один субъект, получатель денежных средств;  $j$  – другой субъект, плательщик денег,  $k$  – объект или форма операции. Можно суммировать эти величины по индексу  $k(\sum_k A_{ij}^k)$ , т.е. найти для каждой пары  $i$  и  $j$  объем всех операций, но без детализации этих связей по конкретным операциям. В других частях баланса, наоборот, могут быть важны связи типа  $\sum_i A_{ij}^k$  или  $\sum_j A_{ij}^k$ , т.е. соответственно все расходы или доходы каждого  $j$  или каждого  $i$  по каждой операции  $k$ , но в обоих случаях при этом в качестве контрагента по этим операциям рассматриваются все остальные хозяйственные единицы, вместе взятые.

Третьим методологическим принципом в построении баланса пропорций является то, что движение материальных и денежных ресурсов рассматривается в нем с учетом их экономически содержательной структуры. Инструментом для анализа структур служат классификации счетов, субъектов и операций. Эти классификации строятся таким образом, чтобы максимально полно отвечать природе того объекта, к которому они применяются. Так, для описания операции с доходами и расходами предлагается применять типовую классификацию, предусмотренную соответствующими стандартами по бухгалтерскому учету.

Последовательность применения названных принципов для исследования деятельности любой организации за выбранный период дает возможность представить ее финансовое состояние как единую систему передач, охватывающую движение ресурсов определенной структуры. Независимо от того, составляется ли баланс в виде одной таблицы или в форме ряда отдельных документов, все его части увязываются в единой системе. Это позволяет анализировать и давать оценку каждому конкретному аспекту в общей системе хозяйственных отношений, исследовать влияние выявленных несоответствий на учетные данные и отчетные показатели.

Практически схема построения баланса пропорций дает возможность решать важнейший вопрос, стоящий перед бухгалтерской экспертизой, о формулировании доказательств не только по фактам совершенных экономических правонарушений, но и дополнительно формировать информацию для соответствующих органов о возможных экономических и налоговых преступлениях.

Рассматриваемый баланс может быть построен в форме серии счетов, корреспондирующих друг с другом. Основу создаваемых серий счетов могут составлять типовые счета бухгалтерского учета, что не будет создавать трудностей для эксперта-бухгалтера. Такие серии счетов нетрудно объединить в одну сводную таблицу, на основании которой можно анализировать доходы и расходы каждой группы хозяйственных единиц, связанные как с движением товарно-материальных ценностей, так и с

оборотом финансовых ресурсов. Схема баланса в такой форме приведена в табл. 1.

Система передач в балансе следующая. Продажа произведенной продукции (x) является одновременно источником финансовых поступлений для соответствующих хозяйственных единиц. Это – доходы, связанные с движением готовой продукции (работ, услуг). Затраты на производство продукции представлены закупками сырья, материалов и т.п. (а). Кроме этих затрат, организация осуществляет расходы по операциям, связанным с получением кредитов и займов. Все это для основной деятельности – расходование ресурсов в связи с движением денежных средств ( $t_{11}$ ,  $t_{21}$  и т.д.). Основным источником средств для финансирования этих расходов является доход от продаж (x). Организация может получать и другие доходы, не связанные с движением материальных ресурсов ( $r_{11}$ ,  $r_{21}$  и т.д.).

Таблица 1.

Аналитический баланс материальных и финансовых пропорций  
исследуемой в ходе бухгалтерской экспертизы организации

	Затраты (расходы)					Источники (доходы)				
	произ- водст- венная дея- тель- ность	непро- извод- ствен- ная дея- тель- ность	кре- дитно- бан- ков- ские опера- ции	учас- тие в дру- гих орга- низа- циях	опера- ции с контр- аген- тами	произ- водст- венная дея- тель- ность	непро- извод- ствен- ная дея- тель- ность	кре- дитно- бан- ков- ские опера- ции	учас- тие в дру- гих орга- низа- циях	опера- ции с контр- аген- тами
Материальные ресурсы										
1	$a_{11}$	$c_{12}$		$c_{14}$	$e_{15}$	$x_{11}$				$i_{15}$
2	$a_{21}$	$c_{22}$		$c_{24}$	$e_{25}$	$x_{21}$				$i_{25}$
{...}	...	...		...	...	...				...
m	$a_{m1}$	$c_{m2}$		$c_{m4}$	$e_{m5}$	$x_{m1}$				$e_{m5}$
Финансовые ресурсы										
1	$t_{11}$	$t_{12}$	$t_{13}$	$t_{14}$		$r_{11}$	$r_{12}$	$r_{13}$	$r_{14}$	
2	$t_{21}$	$t_{22}$	$t_{23}$	$t_{24}$		$r_{21}$	$r_{21}$	$r_{23}$	$r_{24}$	
{...}	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
n	$t_{n1}$	$t_{n2}$	$t_{n2}$	$t_{n4}$		$r_{n1}$	$r_{n2}$	$r_{n3}$	$r_{n4}$	
z			$z_3$	$z_4$		$z_1$	$z_2$			b
Всего	$y'_1$	$y'_2$	$y'_3$	$y'_4$	$y'_5$	$y_1$	$y_2$	$y_3$	$y_4$	$y_5$

Сопоставление доходов с расходами отражает сальдо (z). Аналогичным образом отражается оборот ресурсов по счетам непроизводственной деятельности, кредитно-банковским операциям и участию в других организациях. Превышение доходов над расходами по кредитно-банковским операциям и участию в других организациях ( $z_3$  и  $z_4$ ) может отражать компенсирование недостатка денежных ресурсов по видам

деятельности ( $z_1$  и  $z_2$ ), а также направление средств на расчеты с контрагентами (b).

Каждый счет в такой схеме можно разбить на субсчета таким образом, чтобы отдельно проводить исследование, анализ и экспертизу операций по производству, продаже, формированию и использованию финансовых средств. По каждому виду материальных ценностей должно существовать равенство между всеми источниками имущества  $\Sigma(x + i)$  и всеми видами использования  $\Sigma(a + c + e)$ . По каждому отдельному виду движения финансовых ресурсов также должно существовать равенство между доходами и расходами всех хозяйственных единиц. Это означает, что все строки в таблице сбалансированы. Кроме того, должны существовать балансовые равенства между доходами и расходами каждого счета. Например, все доходы от производственной деятельности ( $y_1$ ) равны всем ее расходам ( $y'_1$ ). Это же должно относиться и к другим счетам. Таким образом, система балансовых равенств связывает между собой не только движение материальных и финансовых ресурсов организации с отражением реальных пропорций (что показано в строках таблицы), но и те и другие вместе (по графам).

## **ЗНАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: КРИТЕРИИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ**

**Реус М.А.** (к.э.н., ст. преподаватель каф. экономической теории и национальной экономики МГТУ)

Любая наука, в том числе и экономика, в своём развитии требует периодического пересмотра взглядов. По мнению Ковалёва А.М., «создание новой концепции общественного развития – это назревшая необходимость обогащения и обновления теории, обусловленная переходом к новому этапу цивилизованного развития общества»<sup>1</sup>. При появлении новых экономических знаний возникает необходимость их оценки. На основе анализа современной литературы по методологии экономической науки автором выявлены наиболее часто рассматриваемые параметры, по которым учёные, занимающиеся этой проблемой, предлагают оценивать экономические знания. К ним относится оценка экономических знаний с точки зрения: объективности знания; возможности проверки данного знания, т.е. отнесения его к разряду объективных закономерностей, поддающихся проверке, или к уровню экономических законов; использования методов научного познания (в результате применения каких именно методов получено то или иное знание); присутствия национальной специфики в данном экономическом знании; отнесения к той или иной экономической школе, концепции и т.д.; учёта при получении знаний особенностей действующей экономической системы; наличия в полученном знании мировоззренческого основания; наличия (отсутствия) предмета исследования, а также чёткости его формулировки самим исследователем или группой исследователей; новизны по отношению к предшествующему знанию; системности его изложения; целостности категориального аппарата; наличия выработки предложений способствующих общественному развитию, то есть имеющих всеобщее значение; отнесения к позитивному или нормативному знанию; степени обоснованности; и т.д.

Система экономических знаний, складывающаяся в России с момента их зарождения до настоящего времени в значительной мере обусловлена национальным своеобразием, что должно находить отражение в содержании образовательных программ, обеспечивающих их передачу от поколения к поколению. Причем само содержание может быть раскрыто в различном преломлении, но в любом варианте с учетом исторически сложившихся специфических особенностей российской экономической мысли. К основным параметрам характерной специфики относятся:

---

<sup>1</sup> Ковалев А.М. Законы истории и облик современного мира. М., 2003 – С. 5 – 6

социально-экономическое реформаторство; аграрный вопрос; общинность и огосударствление; опора на духовные доминанты.

Эти позиции в синтезе в значительной мере определяют идеологическую составляющую современной отечественной экономической науки. Поэтому их игнорирование может ставить под сомнение научность некоторых теоретических разработок. По этой же причине действующие государственные образовательные стандарты для экономических специальностей в отношении содержания дисциплины «экономическая теория» нуждаются в доработке.

Необходимость пристального внимания со стороны экономистов к национальному своеобразию российской экономической науки обосновывает Рязанов В.Т. в своей работе «Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв.» Он пишет «всего накопленного и достигнутого явно недостаточно для того, чтобы уверенно говорить о создании целостной теории, всесторонне и глубоко описывающей самобытный и уникальный объект, каковым выступало и продолжает выступать народное хозяйство России»<sup>2</sup>.

Кроме национального своеобразия экономической теории ей также присуща другая специфическая особенность, свойственная большинству общественных наук - альтернативность теоретического знания. Столкновение различных взглядов и научных школ присутствует на всей истории развития экономической теории, с момента зарождения до настоящего времени. Во многом это связано с тем, что интерпретировать происходящие явления и процессы в экономической жизни общества можно по-разному. Объективно на одни и те же события вполне допустима дифференциация воззрений. Субъективно отдельные (некоторые) представления возможно сознательно сформировать или создать предпосылки для их формирования. В последнем случае наука становится мощным инструментом управления обществом.

«Объективно», «истинно», «научно» - понятия, выстраивающиеся в один синонимичный ряд. Поэтому научный подход к пониманию путей развития экономической теории, претендующий на истинность, по мнению Князева Ю. «состоит в определении подходящего места в ней как для новейших взглядов и течений, так и для прежних теоретических новшеств, ставших уже её неотъемлемой составляющей частью»<sup>3</sup>.

Несмотря на то, что под воздействием непрерывно меняющихся экономических условий экономическая мысль постоянно находится в движении и развивается, претерпевая колоссальные изменения в ходе

---

<sup>2</sup> Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв. Санкт – Петербург «НАУКА» 1998г, - с.3

<sup>3</sup> Князев Ю. О научных экономических школах. // Общество и экономика №12, 2003 с.110.

эволюции человеческого общества, необходимо к предшествующему научному достоянию относиться с большим уважением.

Экономические школы, существующие на сегодняшний день, представлены большим разнообразием теорий, каждая из которых несёт свою смысловую нагрузку в развитии всей экономической науки. Практически, так или иначе, любое направление, получив однажды право называться таковым, оставляет определённый след в истории всей экономической мысли и в дальнейшем оказывает воздействие на «вектор» её развития.

Таким образом, одним из важнейших факторов, влияющих на преобразование и дальнейшее становление экономической теории, является противоборство и взаимовлияние различных альтернативных направлений экономической мысли. Особую роль в этом процессе играет отношение государства к науке в целом.

## ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

**Реус Н.И.** (*директор филиала МИЭП, к.э.н., проф. каф. экономической теории и национальной экономики МГТУ*)

Необходимость развития рыночных отношений и государственного регулирования возникла уже в средневековом обществе. «Отдельный человек казался слишком слабым, слишком поддающимся обману и беззащитным от него; он и сам всегда склонен обмануть другого и легко может потерпеть от обмана. Оттого в средние века те задачи, которые ныне достигаются индивидуальной деятельностью, считались общественной функцией. Промышленность и торговля признавались таким же общественным делом, как и государственная служба; они совершались под постоянным и всесторонним контролем общества. Главная цель этого контроля заключалась в том, чтобы приноровить раздробленное производство к интересам потребления, чтобы координировать совместную работу отдельных отраслей производства, и, главное, чтобы обеспечить спокойное и безбедное существование специализировавшимся производителям. Для достижения такого контроля средневековому обществу необходимы были подходящие органы и соответствующее законодательство».<sup>1</sup>

Адам Смит, представитель классической политической экономии, в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народа» утверждал, что «Свободная игра рыночных сил создает гармоничное устройство». Сущность этой теории заключается в том, что для всех субъектов хозяйственной деятельности должны быть гарантированы основные экономические свободы, а именно свобода выбора сферы деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли

Утверждения, что «невидимая рука» рынка посредством свободной игры экономических сил решит все проблемы страны, не оправдались.

Опыт ведущих промышленно-развитых стран показал, что государственное управление экономикой в XXI веке становится неотъемлемой частью рыночного хозяйства. Достаточно отметить, что только государству под силу выполнение функций по обеспечению макроэкономической стабильности, обороны, безопасности, правопорядка, защиты природы, экологической безопасности, социальных гарантий; формированию законодательства; оказанию услуг здравоохранения, образования. Выполнение этих функций повлекло увеличение государственных расходов в структуре ВВП. Средний их рост с конца 19-го до конца 20-го века увеличился с 10,8% до 45%.

---

<sup>1</sup> Чупров А.И. История политической экономии. М. 1918г.

Основными государственными регуляторами на воздействия рынка являются:

- государственные расходы Они считаются одним из важных элементов макроэкономической политики, которые влияют на распределение как дохода, так и ресурсов и состоят из государственных закупок и трансфертных платежей;

- налогообложение - второй важный регулятор государственного воздействия на рынок. Изменяя в ту или иную сторону налоговое бремя, государство может ускорять или замедлять экономические процессы. Кроме того, налоги - главный источник дохода государственного бюджета, финансовая база социальной политики;

- государственное регулирование, которое призвано координировать экономические процессы, увязывать частные и общественные интересы;

- государственное предпринимательство, которое, как правило, осуществляется в тех областях, где нет места коммерческой природе частных фирм. Объектами государственной собственности являются: предприятия, которые оказываются экономически неэффективными для целей частного бизнеса; отрасли, продукция которых удовлетворяет стратегические потребности всего народного хозяйства (энергетика, связь, транспорт, оборона); предприятия, результат деятельности которых предназначен для совместного общественного потребления (дороги, экология, уличное освещение).

Ни один из государственных регуляторов не является идеальным. Любой из них, принося положительный эффект в одной сфере экономики, может давать негативные последствия в других. Государство обязано умело пользоваться ими.

В эпоху высокоиндустриального развития эффективность современной модели рыночного хозяйства определяется полноценной реализацией основных макроэкономических функций государства, умением определять их приоритетные положения и отлаженным механизмом государственного регулирования хозяйственно-организационной деятельности.

“Современные усовершенствования структуры и методов работы правительственных учреждений позволяют последним осуществлять благотворное вмешательство в экономику, в условиях, которые в прежние времена делали вмешательство неоправданным”<sup>2</sup>

Отсутствие четкого функционального разделения обязанностей между федеральным, региональным, отраслевым уровнями управления; формальный характер приватизации, в результате которой оказалась разрушенной правовая база командно-административной системы мотивации эффективной работы предприятий и не создана реальная

---

<sup>2</sup> Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М. 1985г. т.1, стр.409.

система рыночной мотивации; достоверной и достаточной экономической информации, необходимой для принятия управленческих решений; конкретных действенных критериев оценки управляющих всех уровней, их ответственности за результаты своей деятельности - делают государственное управление в России неэффективным.

Правовое регулирование экономики состоит в разработке законов, обеспечивающих создание норм функционирования рыночных структур предпринимательства и коммерции, защиту прав потребителей и интересов общества, равноправие рыночных субъектов, посредничество между предпринимателями и наемными работниками, борьбу с теневой экономикой и т.д. В системе таких регулирующих норм исключительное значение имеет антимонопольная деятельность государства и дефляционная политика.

Антимонопольная политика включает административные и экономические меры, препятствующие монополизации производства и торговли отдельными субъектами, такие как:

- жесткий контроль над ценами предприятий монополистов;
- дезинтеграцию всех крупных управленческих, производственных и коммерческих структур;
- поддержку конкуренции;
- поощрение диверсификации;
- антимонопольную экспертизу принимаемых законов.

Антимонопольное законодательство впервые осуществлено в США<sup>3</sup> в виде знаменитых антитрестовских законов: Закона Шермана (1890г.), дополняющего его закона Клейтона (1914г.) и закона федеральной торговой комиссии (1914г.).

Большое количество антимонопольных законов и различных уточнений к ним<sup>4</sup> доказывают чрезвычайную важность этих законов для общества. Действительно, бесконтрольная монопольная власть может принести существенные убытки обществу применением нечестной конкуренции, но с другой стороны - крупные производители, использующие законные методы конкурентной борьбы не должны страдать, так как это обстоятельство значительно сокращает стимулы к усилению своего предприятия и увеличению объема выпускаемой продукции. Таким образом, государство выступает в роли арбитра, который избирает оптимальное соотношение между монополиями и конкурентными отраслями. В различные периоды истории для разных стран это соотношение было индивидуальным, оно корректировалось в

---

<sup>3</sup> Научно-аналитический обзор. Государственное регулирование монополии и конкуренции в промышленно развитых странах. Российская АН Институт научной информации по общественным наукам. 1992г.

<sup>4</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран. Сборник нормативных актов: Законодательство о компаниях, монополиях и конкуренции. 1987г.

зависимости от особенностей развития экономики, а задача государства состояла в умелом и эффективном использовании этого механизма.

Дефляционная политика столь же актуальна, поскольку современной рыночной экономике присущи деформирующие ее инфляционные процессы. При инфляции растут цены, как результат опережения объема платежеспособного спроса по сравнению со стоимостным объемом предложения. Инфляционная политика ограничена выбором между:

- стабилизацией совокупного платежеспособного спроса, что требует жесткого ограничения прироста денежных доходов населения;
- переходом к “равновесным” (свободным) рыночным ценам, что в условиях инфляции означает рост цен;
- увеличением предложения, что требует стимулирование предпринимательской деятельности.

Первые два средства, имеющие возможность дать наибольший эффект, социально крайне болезненны, а третье - малоэффективно, так как предприниматель более склонен к росту цен, а не к росту производства.

Рассматривая эволюцию экономических отношений в системе государственного регулирования можно сделать вывод: если еще в начале XX века считалось, что государство вынуждено вмешиваться в экономику, то к концу столетия, без участия государства в современных экономических процессах, развитие общества оказалось невозможным. В этом отражается не только усиление роли и изменение функций государства, но и выявляются закономерности государственного регулирования, направленные на развитие высокоиндустриального общества, новой цивилизации, “наилучшей экономической системы”<sup>5</sup>.

“Ход событий XX века подтвердил то основное, что предполагала марксистская теория и синергетическая концепция А.Богданова: индустриальное развитие достигло такого уровня, когда стало возможным сознательное регулирование экономических процессов”.

---

<sup>5</sup> Дж. Голбрейт. Экономические теории и цели общества. М., “Прогресс”, 1979г. стр.

## **МЕСТО И РОЛЬ СБЕРЕЖЕНИЙ В ПРОЦЕССАХ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

**Рыбаков Д.Н.** (г. Вологда, ВоГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: [disfin@yandex.ru](mailto:disfin@yandex.ru))

The annotation: In this work the basic theoretical moments concerning places and roles of savings are considered during in the process of formation and growth of real incomes of the population, and also their influence on development of a national economy.

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. С одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства.

С точки зрения экономической теории сбережения представляют собой разность между доходом и потреблением, то есть использованием части дохода для потребления. Иначе говоря сбережения – это часть денежного дохода, которая остается после совершения всех текущих потребительских расходов. С методологической точки зрения сбережения можно представить с одной стороны как концентрацию части денежных доходов населения, а с другой – как создание возможности для удовлетворения будущих потребностей.

В научной литературе существуют различные трактовки сущности сбережений. Традиционно сбережения противопоставляются текущему потреблению, но, с другой стороны, рассматриваются как часть денежных доходов, предназначенная для удовлетворения будущих потребностей. Эти подходы не противоречат, а дополняют друг друга.

В первом случае речь идет о количественном остатке средств, и поэтому сбережения рассматриваются как запас, т.е. объем накопленных денежных средств на определенный момент времени (накопленные сбережения). Второй подход раскрывает смысл сбережений как резервирования ресурсов на будущее, т.е. как поток, представляющий собой объем денег, отложенных в течение некоторого периода времени. При этом запасы представляют собой арифметическую сумму потоков сбережений за все предшествующие периоды, а поток за данный период является изменением (положительным или отрицательным) запасов на начало и конец периода.

Сбережения населения как экономическая категория отражают отношения, строящиеся по определенным правилам между экономическими агентами по поводу распределения и использования части дохода в целях приумножения богатства. Выявление элементов механизма формирования и использования сбережений, а также ключевых проблем, возникающих в процессе организации сбережений, требует системного подхода к исследованию. Сберегательная система представляет собой процесс организации «сберегательных» взаимоотношений субъектов и объектов сбережений, регулируемых государством».

Основой сберегательного процесса является сберегательное решение, которое представляет собой выбор определенного сочетания целей, действий и способов использования имеющихся временно свободных денежных ресурсов. Стимулом для его принятия является наличие проблемной ситуации, которая заключается в расхождении между текущим и желаемым состояниями. Особенностью такой ситуации является наличие большого числа альтернативных вариантов действий, из которых необходимо выбрать наиболее приемлемый, обеспечивающий максимальную эффективность.

Для более полного представления о сберегательном поведении и инвестиционных намерениях населения сбережения группируются по сберегательным приоритетам, т.е. тем формам размещения накоплений, которым отдает предпочтение та или иная группа населения. Приоритетной считают ту форму, в которой размещено более половины денежных сбережений данного домохозяйства.

По стратегиям использования денежных средств сбережения разделяются в порядке значимости (при этом, как правило, население использует смешанные стратегии использования свободных денежных средств):

- страхование (иметь деньги «про запас», на лечение);
- инвестирование (депозит в банке, покупка акций);
- потребление (покупка дорогих вещей, отдых и развлечения);
- развитие (собственное дело, образование и переквалификация).

С точки зрения распределения сбережений можно выделить следующие группы: пенсионные (сделанные для обеспечения старости), транзакционные (на покупку конкретной дорогой вещи, которую невозможно купить с одной зарплаты), сбережения из предосторожности (на случай непредвиденных расходов, в основном «на черный день») и спекулятивные (для возрастания индивидуального богатства). В рыночных условиях выбор формы сбережений владельцы сберегаемых средств осуществляют на основе субъективных предпочтений, свободно, но с учетом ряда критериев, а именно: надежности, доходности и ликвидности.

Здесь мы рассмотрели лишь два классификационных признака в соответствии с которыми группируются сбережения, но, разумеется, есть и

другие основания дифференциации сбережений домохозяйств по различным критериям, более подробную информацию о которых можно найти, например, у Мелехина Ю.В. (1).

Значительная часть сбережений формируется домохозяйствами, в роли которых, по мнению авторов «Большого экономического словаря» (2), выступают экономические единицы, состоящие из одного или нескольких лиц, которые снабжает экономику ресурсами и использует полученные деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

Сбережения домохозяйств можно дифференцировать в зависимости от их размера (мелкие, средние, крупные); от срока (краткосрочные, долгосрочные). Если формирование сбережений в экономике замедляется или совсем прекращается, то происходит сокращение инвестиций и «проедание» ранее накопленных сбережений. Когда расходы на потребление в течение определенного периода больше, чем полученный за этот период доход, возникают отрицательные сбережения, которые покрываются за счет сбережений прошлых периодов или же ссуд.

Роль сбережений в воспроизводственном процессе страны противоречива. Это связано с тем, что понятие «сбережение» имеет два аспекта: первое – откладывать, а не расходовать; второе – позволять ресурсам работать, – каждый из которых имеет разные последствия. Первый – благоприятствует экономическому росту, а, следовательно, и количественному увеличению ВВП, второй – тормозит развитие экономики.

Сбережения могут стать причиной нарушений в потоках доходов-расходов, так как они являются изъятием средств из потока доходов, что вызывает недостаток расходов на потребление для закупок производственной продукции. Они вызывают недостаточность потребления, сдерживают рост предложения, т.е. расширение производства. Это противоречие разрешается, если сбережения населения мобилизуются хозяйствующими субъектами, использующими их для увеличения фонда накопления и расширения производства.

Следовательно, сбережения домашних хозяйств, являясь отложенным потреблением, представляют собой денежную форму реальных сбережений, лежащих в основе кредита, используемого для расширения производства. За его счет другие институциональные единицы увеличивают свои инвестиции.

В странах, достигших высокого уровня экономического развития, стремление сберегать всегда будет опережать стремление инвестировать. Во-первых, с ростом накопления капитала снижается предельная эффективность его функционирования, так как все более снижается круг альтернативных возможностей высокоприбыльных капиталовложений. Во-вторых, с ростом доходов будет увеличиваться и доля сбережений.

Если экономика находится в состоянии неполной занятости, увеличение склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению. А сокращение потребительского спроса означает невозможность для производителей товаров продать свою продукцию, что не способствует капиталовложениям. Итогом этого является падение уровня национального дохода и снижение доходов различных групп населения. Такой рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции. Это утверждение получило название «парадокса бережливости», на основании которого Дж. М. Кейнс (3) заключил, что в периоды низкой деловой активности, когда у домохозяйств появляются значительные стимулы больше сберегать и меньше потреблять, правительство должно стимулировать рост потребления, а не сбережений. Он также утверждал и то, что эти аргументы неприменимы к странам, достигшим высокой стадии экономического развития.

Банки как институты кредитных отношений аккумулируют сбережения домашних хозяйств, которые, образуя привлеченный капитал коммерческих банков, являются резервом роста экономики и развития банковской системы. Традиционный взгляд классической школы на процессы сбережения и инвестирования подчеркивает благотворность высокого уровня сбережений: высокая склонность к сбережению должна способствовать развитию и процветанию экономики. Мировой опыт свидетельствует, что чем выше норма накопления, тем выше темпы экономического роста. Иначе говоря, между нормой накопления и темпами экономического развития страны существует прямая взаимозависимость.

Однако высокий уровень сбережений не гарантирует автоматического повышения темпов роста ВВП. Необходим эффективный механизм трансформации сбережений в инвестиционные кредиты, их распределения и использования в интересах развития. Эффективность использования кредитных ресурсов и перспективы экономического роста в решающей степени определяются развитостью государственных институтов и эффективностью их деятельности, наличием рыночной инфраструктуры.

В заключение необходимо отметить, что цели, причины, размеры, формы накопления, хранения и реализации сбережений зависят от экономических, социальных, демографических и психологических факторов. Важным участником процесса перераспределения сбережений населения в современных условиях выступает не только государство, но и совокупность субъектов финансового и кредитно-денежного рынков, призванных в соответствии с законами экономического развития через механизм спроса и предложения трансформировать сберегательный потенциал в кредитный.

## **Литература**

1. Мелехин Ю.В. Рынок сбережений. Социально-экономические механизмы привлечения сбережений населения в экономику России. – М.: Издательский Центр «Акционер», 2002. – 152 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. – М.: Изд-во «Прогресс», 1978.

## ПРИЧИНЫ РОСТА БОГАТСТВА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Синельник Л.В.** (г. Домодедово Московская область, Домодедовский филиал негосударственного образовательного учреждения «Российский новый университет», кафедра экономики, [sinelnick@rambler.ru](mailto:sinelnick@rambler.ru))

In this article author to set out the economic growth theory of John Stuart Mill. Author was took analysis of Russian economic practice on reaching economic development and theory of John Stuart Mill.

События, происходившие в мире в последние месяцы 2007г. и первые месяцы 2008г. (кризис ипотечного кредитования в США, повлекший за собой мировой финансовый кризис) еще в большей степени подчеркнул актуальность проблемы экономического роста. Эксперты Всемирного экономического форума (январь 2008 г., Давос) считают, что 2008год станет одним из самых опасных для мировой экономики. Авторы доклада считают, что рецессия в экономике США произойдет уже в этом году. Ухудшается ситуация и в Европе, здесь отмечается снижение потребляемых услуг, в связи с этим для поддержания экономического роста ЕЦБ считает возможным в дальнейшем снижение учетной ставки. Таким образом, эксперты считают, рост мировой экономики замедлится и в 2008году и составит 3,3% (в 2007г.-3,6%).

Каковы же прогнозы роста экономики в России? Они колеблются от 6,4 до 7,1%. В целях реализации поставленных целей в России в последние годы используется механизм долгосрочного планирования. Так, программная речь В.Путина, прозвучавшая на заседании Госсовета о перспективах развития России до 2020года, явилась стратегическим планом, который диктует необходимость формирования долгосрочных планов с детальной разбивкой на периоды по приоритетным отраслям и сферам.

В чем же законы развития экономики? Что на протяжении восьми лет осуществлялось исполнительной властью РФ для достижения экономического роста, ведь по итогам 2007года по росту ВВП Россия опередила Италию и Францию, вошла в семерку крупнейших экономик мира. ВВП с 2000 по 2007гг. вырос на 72%. В 2007году рост ВВП составил 8,1%.

Анализ экономических исследований позволяет сделать вывод, что многие ученые-экономисты различных школ и направлений теоретически обосновали факторы экономического роста и определили природу и последствия прогрессивного развития. Среди ученых – меркантилистов это - Ф.В. фон Хорник «Австрия превыше всего, если она того пожелает» (1684г.), из английской классической школы это А.Смит, Д. Риккардо. Проблемы роста богатства в динамике рассматривал также Дж. Ст. Милль,

К. Маркс, Роберт Солоу, Эдвард Денисон. Вопросы экономического развития интересовали В.И. Ленина, Н.Д. Кондратьева и других ученых.

Рамки данной статьи не позволяют провести комплексный сравнительный анализ различных теорий экономического роста с российской практикой по его достижению, поэтому основной целью явилось сравнение теории, разработанной одним из завершителей классической школы политической экономии Дж. Ст. Миллем в области развития экономики с процессами, происходящими в России за последние годы.

Дж. Ст. Милль рассматривает как один из факторов экономического роста - государственное регулирование, подчеркивая социальный характер законов распределения: «правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества..» (т.1с.338). Дж. Ст. Милль отмечает, что за подъем общего благосостояния отвечает государство, которое должно регулировать вопросы повышения минимального прожиточного уровня и повышение уровня заработной платы. Данный фактор не обойден вниманием и исполнительной властью России. Реальные доходы россиян за 8 лет выросли в 2,5 раза. Пенсии - также почти в 2,5 раза. Безработица и уровень бедности уменьшились более чем в 2 раза.

По Дж.Ст. Миллю «...будет осуществлен огромный прогресс в промышленности и будут улучшены показатели, которые обычно отражают уровень процветания нации, произойдет ...увеличение совокупного богатства...улучшится его распределение...средние классы могут стать более многочисленными и могущественными...» (т.3. с.12).

Есть ли подобная задача в Плане В. Путина? Да. «...считаю, что минимальной планкой доли среднего класса в общей структуре населения к 2020 году должен быть для нас уровень не менее 60 процентов. А может быть, и 70 процентов» - прозвучало в речи Президента РФ.

«Одно из изменений, постоянно связанных с прогрессом современного общества, - пишет Дж.Ст. Милль. – состоит в улучшении деловых способностей основной массы человечества» (т.3. с. 10).

В речи В. Путина мы слышим: «развитие человека - это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе - наш абсолютный национальный приоритет. Будущее России, наши успехи зависят от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и использованию своих навыков и талантов».

Президент РФ образование граждан определил как одну из главных задач. Каким же способом решать эту задачу? Какие могут быть проблемы на пути ее разрешения? Заглянем в «Основы...», в них Милль указывает: «...если родители не исполняют этого долга и не включают образование в число тех необходимых расходов, которые должны покрываться из их

заработков, то, следовательно, общая величина заработной платы недостаточна высока, чтобы родители смогли покрывать эти расходы, и их следует оплатить из какого-нибудь другого источника» (т.3. с.356.).

В речи главы нашего государства мы слышим: «нужно также иметь в виду, что подъем экономики и увеличение доходов граждан приведут к значительному росту спроса на услуги образования и здравоохранения. И для того чтобы эти сферы соответствовали возрастающим потребностям граждан, главным условием их финансирования должны быть качество и объем предоставляемых услуг».

«Другое изменение, которое всегда до сих пор было характерно и, наверное, будет характерно и в дальнейшем для цивилизованного общества, состоит в постоянном увеличении безопасности личности и собственности» - пишет Дж.Ст. Милль (т.3 с.9).

Как обстоят дела с этими факторами в России? Придя к власти президент РФ сформировал и начал реализовывать план вывода России из системного кризиса. И прежде всего, его команда приступила к наведению конституционного порядка, восстановлению элементарных социальных гарантий граждан и укреплению государственных институтов. «Мы восстановили единое правовое пространство страны... Укреплены материальная база и реальная независимость судов» - отмечает В. Путин.

Милль, еще в 1848 году заметил, что люди должны быть защищены посредством институтов, а несовершенство законодательства и судопроизводства наиболее тяжелым бременем ложатся на лиц, защищающих свою личность и собственность.

Что еще выделяет Дж.Ст. Милль в качестве признаков роста богатства в своем труде «Основы политической экономии»? В главе VIII книги 3-й мы находим: «простая чрезмерность государственных налогов хотя и представляет собой большое зло, но по своим вредным экономическим последствиям она не сравнима с поборами, которые гораздо скромнее по своим размерам, но которые либо ставят плательщика в зависимость от произвола правительственных чиновников, либо распределяются таким образом, что мастерство, трудолюбие и бережливость становятся невыгодными» (т.3. с. 262).

В нашей стране налоги давно являются предметом широкого обсуждения, не обошел их своим вниманием и В. Путин: «требуется также упростить налоговую систему, минимизировав возможности произвольного толкования законодательства. Вводить налоговые стимулы для развития инновационной экономики. И в целом мы должны стремиться к дальнейшему снижению налогового бремени. Мы должны в том числе стремиться к установлению единой и максимально низкой ставки НДС».

О коррупции Президент РФ тоже отметил: «между тем сегодняшней госаппарат является в значительной степени забюрократизированной,

коррупцированной системой, не мотивированной на позитивные изменения, а тем более на динамичное развитие».

О произволе фискальных чиновников Милль в главе VIII книги 3-й продолжает: «всеобщая продажность, приписываемая [1848г.] русским чиновникам, должна быть громадным препятствием на пути экономического развития, для которого Российская империя обладает столь богатыми возможностями, ибо доходы государственных чиновников зависят от того, в какой степени они способствуют бремени притеснений, позволяющему потом брать взятки» (т.3. с.263).

Есть ли что о несовершенстве госаппарата в программной речи главы нашего государства? Да, В. Путин: «вдумайтесь, пожалуйста, уважаемые коллеги, в этой системе работает около 25 миллионов человек (и это более трети общего числа работающих в стране). Здесь обращаются триллионы рублей инвестиций и текущих государственных расходов. И потому совершенствованием деятельности этой системы, составляющей каркас всего государства, необходимо заниматься повседневно и целенаправленно. Очевидно и то, что государству не по силам, да и ни к чему такой колоссальный государственный сектор. Руководители должны нести персональную ответственность за качество управления».

О функциях правительства, которые способствуют росту богатства страны есть в теории Милля и в практике нашего президента. У Дж. Ст. Милля мы находим: кроме директивного существует и другой вид вмешательства правительства: «...когда правительство вместо того, чтобы издавать предписания и принуждать к их исполнению под угрозой применения мер наказания...выдает рекомендации и предоставляет информацию...предоставляет отдельным лицам свободы действий для достижения полезной для общества цели собственными средствами и, не вмешиваясь в их дело, но и не полностью вверяя их заботам это дело, создает наряду с их учреждениями свой собственный орган для тех самых целей» (т.3. с.339).

В задачах В. Путина: мы должны устранить чрезмерное административное давление на экономику, которое стало одним из главных тормозов развития. И за счет оптимизации функций и изменения системы финансирования должны создать мотивацию эффективной деятельности ведомств и отдельных чиновников.

О других признаках роста богатства по Миллю: производительность труда, накопление капитала, условия определенности.

В программной речи Президента РФ и эти вопросы затронуты: производительность труда необходимо поднимать; за последние восемь лет накопленный объем иностранных инвестиций в российскую экономику вырос в 7 раз; «главное, чего мы добились, - стабильности, которая позволяет строить планы, спокойно работать и создавать семьи. Вернулась уверенность, что жизнь будет и дальше меняться к лучшему».

## **Литература**

1. Дж. С. Милль. Основы политической экономии. Т.1. Пер. с англ./Общ. ред. А.Г. Милейковского – М.: Прогресс, 1980. – 496с. – (Серия «Экономическая мысль Запада»).

2. Дж. С. Милль. Основы политической экономии. Т.3. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981. – 448с. – (Серия «Экономическая мысль Запада»).

3. В. Путин. Жить по-человечески // «Российская газета» - Федеральный выпуск №4585 от 9 февраля 2008 г. – (Выступление В. Путина на расширенном заседании Госсовета 08.02.2008г.).

## **ИТОГИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ**

**Степанова Е.В.** (МГТУ, каф. Экономической теории и национальной экономики)

Российский рынок рыбы и морепродуктов динамично развивается, по итогам 2006 года емкость рынка увеличилась на 3%. Рынок морепродуктов в России характеризуется как один из самых динамично растущих среди всех продуктов питания.

Одна из наиболее актуальных проблем современного российского рынка рыбы и морепродуктов связана с тем, что при общем дефиците рыбной продукции значительная доля внутреннего рынка представлена импортом, мощности большинства российских предприятий загружены лишь на 50%.

Среди зарубежных поставщиков рыбной продукции на российский рынок ведущие позиции принадлежат Норвегии. В 2005 году общая сумма поставок рыбной продукции из Норвегии в Россию составила 1,9 млрд. норвежских крон. В 2006 году Россельхознадзором были введены новые требования к импортируемой из Норвегии рыбной продукции. Как ожидается, эти требования в первую очередь ограничат поставки в Россию сельди и скумбрии из Норвегии, которые в настоящее время занимают порядка 30% российского рынка рыбы.

Ограничения импорта рыбы из Норвегии, введенные Россельхознадзором, выступили одним из основных стимулов к увеличению объемов производства рыбной продукции отечественными производителями. В 2006 году объем импорта свежей, охлажденной, свежемороженой рыбы и филе снизился на 13% по сравнению с 2005 годом. Согласно экспертным прогнозам, для основных отечественных игроков рост производства рыбной продукции в 2008 году составит 10-20%.

В структуре потребительских предпочтений россиянами рыбной продукции лидирует замороженная рыба (в 2006 году 35% от общего объема потребления). Также весьма востребованы морепродукты и сельдь соленая (в 2006 году 16 и 15% от общего объема потребления соответственно). Значительная часть российских потребителей отдает предпочтение замороженному рыбному филе (в 2006 году 11% от общего объема потребления). Ежегодный рост сегмента морепродуктов составляет 30-40%. В частности, увеличивается потребление россиянами морских деликатесов – осьминогов, кальмаров, мидий, морских гребешков.

Все более востребованной среди российских потребителей становится упакованная рыбопродукция. В этом сегменте рыбного рынка наибольшим потребительским предпочтением пользуются пресервы в пластиковых

банках (их предпочитают 24,3% потребителей). Также весьма популярны пресервы в мягкой упаковке и рыба в вакуумной упаковке нарезкой (предпочтения потребителей составляют 22,1 и 20,8% соответственно).

Рынок рыбы и морепродуктов в России в настоящее время сохраняет значительный потенциал для развития и далек от насыщения. Уровень среднедушевого потребления рыбы и морепродуктов россиянами пока еще существенно отстает от среднего европейского уровня. В ближайшем будущем на российском рынке рыбы и морепродуктов, вероятно, следует ожидать значительного роста потребления рыбы во всех видах и категориях, в особенности - рыбы, прошедшей переработку, а также значительного увеличения потребления морепродуктов, связанного с ростом благосостояния, пропагандой здорового образа жизни, увеличением популярности кафе и ресторанов как мест проведения досуга.

### **Литература**

<http://www.aup.ru/news/2007/04/06/906.html>

## ИНТЕГРАЦИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ АПК

**Тарасова А.Ю.** (г. Барнаул, Алтайский государственный университет, alex\_tarasova@pochta.ru)

In given article are considered questions to vertical integration, which is called to remove the enterprises AIC from crisis. The Reflected scheme of the influence participant to integrations, associations in chains "supplier - a consumer".

АПК России является крупнейшим народнохозяйственным комплексом, который объединяет все отрасли экономики по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению ее до потребителя. В АПК сконцентрировано свыше четверти производственных фондов в отечественной экономике.

Но, несмотря на свою значимость, эффективность АПК России в силу ряда причин остаётся низкой. Это и из-за потери денежной выручки сельскохозяйственных производителей от диспаритета цен в результате обменных отношений с основными покупателями их продукции, и устаревшие технологии обработки, и цепочки посредников, изымающие средства из сельского хозяйства, и дефицит платежных средств, приводящих к падению объемов производства и ухудшению финансового положения предприятий. Еще одним сдерживающим фактором развития российского производства является объем импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. По данным статистики в 2006 г. объем импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства составил 21 млрд. долл., или вырос по сравнению с 2005 г. на 24% (рис. 1) (3). Примерно 60% сельскохозяйственной продукции по импорту поставляется странами ЕС, США и Канадой, где уровень поддержки сельского хозяйства в расчете на гектар пашни выше от 20 до 40 раз, чем в России (3).

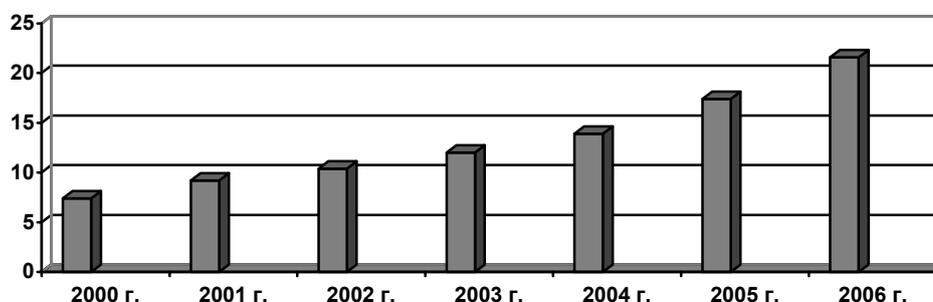


Рисунок 1. Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья и продовольствия, млрд. долл.

Вместе с тем проводившиеся реформы были направлены на создание мелкотоварного производства и разрушение колхозов и совхозов, но мировой опыт показал, что из-за высоких рисков сельскохозяйственного производства наиболее жизнеспособными являются крупные предприятия. А для того чтобы обеспечить концентрацию производства, своего собственного потенциала им недостаточно, поэтому необходима внешняя поддержка (в том числе и государственная). Одним из источников такой поддержки могут стать средства потребителей предприятий-переработчиков, которые в целях обеспечения себя гарантированным сырьем готовы инвестировать в сельскохозяйственное производство. Для этого существует такая форма интеграции с иерархической структурой управления, позволяющая объединить в единый процесс весь воспроизводственный цикл – начиная с производства сырьевых ресурсов и заканчивая выпуском готовой продукции, предназначенной для конечного потребления.

Развитие интеграционных процессов в АПК России является одним из направлений преодоления указанных проблем. Так как позволит:

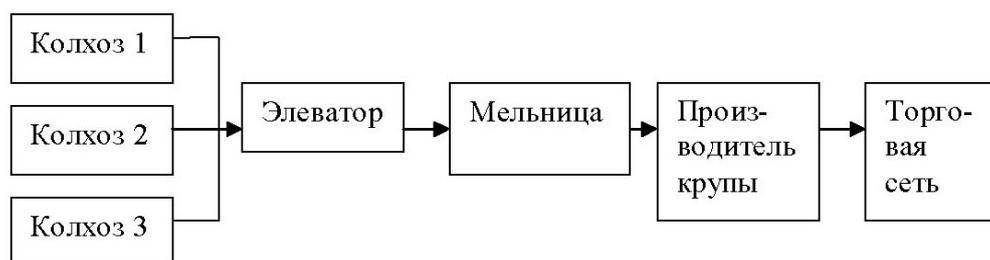
- сократить расходы, связанные с производством и реализацией конечного продукта;
- рационально использовать экономические ресурсы;
- снятие взаимных барьеров;
- возможность усиления конкурентных позиций и контроля над рыночной ситуацией;
- снизить финансовый риск;
- скоординировать совместную деятельность;
- выравнять экономические условия за счет механизма перераспределения доходов;
- применять прогрессивные технологии.

В современной экономической литературе вопросы исследования проблем развития интеграционных процессов в сельском хозяйстве относятся к числу широко исследуемых в России.

В данной статье мы сконцентрируемся лишь на рассмотрении вертикальной интеграции.

Вертикальная интеграция - форма объединения сельскохозяйственных и промышленных предприятий и вспомогательных служб (заготовительных торговых и других организаций), обеспечивающих на основе единого плана и руководства непрерывность технологического процесса, начиная от производства сырья и кончая доставкой потребителю готовых продуктов (2).

На наш взгляд, наиболее жизнеспособной и уже апробированной на практике является схема интегрированного взаимодействия, которая представлена на рисунке 2.



Данная цепочка взаимодействия является более эффективной, так как способствует: существенно повысить функционирования и конкурентоспособность как вертикально интегрированной структуры в целом, так и каждого участника такого объединения; согласовывать экономические интересы участников интеграции; уменьшить посреднические звенья при реализации товаров; обеспечить финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий, а также высокую конкурентоспособность; освоить новые технику и технологии; централизовать финансовые средства и, соответственно, возможность их инвестирования в наиболее нуждающиеся производства.

В рамках исследовательской группы Алтайского государственного университета нами был просчитан результат (см. статью (1)) взаимодействия такой цепочки и расчеты показали, что эффект совместной деятельности превышает результат предприятий действующих автономно.

Таким образом, в рамках интеграции появляется возможность:

1. эффективного использования производственных мощностей;
2. централизации маркетинговой деятельности (спрос, предложения рынка, организация конкурентоспособного производства с учетом потребительской ориентации);
3. повышению уровня заработной платы, регулярность выплат;
4. увеличение доли рынка (снижение удельных издержек на разработки, производство и продвижение);
5. улучшению финансово-экономических показателей участников интеграции;
6. уменьшение рисков, связанных с реализацией услуг (как следствие – уменьшение цены за услуги, увеличение объёма и общей выручки от их реализации).

### **Литература**

1. Бочаров, С. Организационные формы создания эффективного предприятия холдингового типа [Текст] / С. Н. Бочаров, Н.И. Нечаев // АПК : экономика, управление. – 2006. – № 9. – с. 21–24.

2. Бражник М.В. «Проблемы агроэкономики»/ М. В. Бражник // Сетевое электронное издание «Проблемы современной экономики»: URL: <http://www.mcx.ru>, № 2 (22).

3. Ушачев И. «Сельское хозяйство: приоритетно-целевой принцип развития» [Текст]/ И. Ушачев // Журнал «Экономист». – 2007. –№11. – С. 18 – 25.

## НЕКАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АМЕРИКАНСКОГО РЫНКА

**Тихонова Ж.В.** (МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

В современном мире нет страны более приверженной либеральной идее свободной конкуренции, чем США. И именно США показывают образец обобществления частного капитала эволюционным путем. В результате либерализм в США приобрел преимущественно идеологический характер, аналогичный характеру коммунизма в СССР.

Но точно так же, как большевики вынуждены были считаться с законами рынка в хозяйственной практике под страхом гибели самой советской власти, либеральные лидеры США вынуждены считаться с законом обобществления производства под страхом революционного свержения господства капитала, в результате чего в последние полвека в экономике США произошли кардинальные изменения, выразившиеся в образовании гигантского государственного рынка товаров и услуг.

В послевоенные годы США осуществили значительную приватизацию государственной собственности. До 90% государственного имущества было распродано отдельным корпорациям, благодаря чему сначала в военной, а затем и в других отраслях возникла «промышленность, главным образом основанная на собственности частного сектора – крупнейших промышленно-технических и военно-технических корпораций». Однако это не привело к ослаблению экономической роли государства. Напротив, освободившись от бремени обязанностей собственника средств производства, государство усилило свою экономическую роль, сосредоточившись на исполнении «функций заказчика, банкира и предпринимателя». (1, 37).

Пример США в этом отношении наиболее важен и интересен, поскольку он доказывает, что приватизация средств производства не препятствует централизации государством общественного капитала и усилению на этой основе функций государственного управления процессами производства и обмена.

Процесс обобществления экономики государственной властью США посредством федеральной контрактной системы (ФКС), разумеется, не мог не вызывать сопротивления со стороны представителей бизнеса. Но выгоды работы на государственные заказы и преимущества стабильного и гарантированного государственного рынка по сравнению со свободным рынком лишали это сопротивление силы материального интереса. Для частных фирм федеральный контракт, по общей оценке американских экспертов, «не только особенно престижный бизнес с гарантированным

доходом и рынком, но в равной мере – источник значительных материальных льгот и преференций» (1, 420).

По внешним признакам федеральная контрактная система носит рыночную форму. Но это уже не традиционный, не конкурентный и даже не монопольный рынок. По сравнению с обычным монопольным рынком он гораздо ближе к рынку, который сложился в СССР. На этом рынке государство и корпорация как заказчик и подрядчик, хотя и являются формально равноправными сторонами, «тем не менее государственное регулирование и федеральное контрактное право, отражая совокупный общественный интерес, закрепляют значительные привилегии и преимущества за государством-предпринимателем. Одно из них – право прекращения контракта односторонне по решению ведомства-заказчика» (1, 89). Естественные принципы рынка такого неравноправия партнеров не допускают и поэтому систему, прямо отрицающего принцип их равноправия, называть рынком, а тем более капиталистическим рынком, некорректно.

Экономическая роль государства США помимо выполняемых им предпринимательских функций и значительных бюджетных средств, составляющих более 1/3 ВВП, дополняется значительной государственной собственностью, заключенной в двух третях земельного фонда страны, природных ресурсах, оцениваемых в 700-800 трлн долларов, десятках национальных парков, транспортных магистралях, гидротехнических и ирригационных сооружениях, энергосистемах, дамбах, плотинах, портах, аэродромах, военных заводах, предприятиях аэрокосмической и атомной промышленности. Вопреки заявлениям российских либералов, по неофициальным подсчетам в настоящее время федеральное правительство США является самым крупным собственником и предпринимателем в мире (1, 96).

Таким образом, хозяйственная практика США служит образцовым подтверждением марксистской теории неизбежного упразднения с исторической сцены капиталистических отношений. Подчиняясь общим законам развития природы и общества, новая, некапиталистическая система отношений определенное время развивалась в скрытой форме внутри капиталистического сообщества. Затем она зримо осуществилась как самостоятельная общественно-экономическая система. Насилие, сопровождавшее эти отношения с момента их зарождения, перестало быть обязательным условием, но возможности его рецидива сохранились. Они могут проявиться в случаях, если сторонники новых, нерыночных отношений попытаются искусственно ускорить и преждевременно распространить их на рыночные секторы экономики, а представители рыночного сектора, теряющие в новых условиях прежние привилегии, будут стремиться удержать их насильно вопреки интересам общества.

Трактовка отношений, сложившихся в настоящее время в государственном секторе экономики США, как рыночных – глубокое заблуждение. Там, где один из участников обмена имеет преимущества, нет совершенно конкурентного рынка. Где один из них имеет узаконенные привилегии – нет рынка в точном значении этого слова. Где отсутствует свободное ценообразование товара «рабочая сила», подчиняющееся законам спроса и предложения – нет капиталистического рынка.

Таким образом, распространенное представление о том, что экономика США покоится на преимущественно рыночных отношениях, не более чем заблуждение.

Постепенное изменение общественных отношений создает иллюзию их неизменности. Российские обыватели все еще думают, что западный мир остается капиталистическим. Переубедить их в этом нет большой необходимости. Но, очевидно, что капитализм, при котором государству достается только 8% ВВП, как в начале XX в., совсем не тот, в котором государство отбирает у частных лиц и расходует в общих интересах от 30 до 50% и больше. Однако экономистам нельзя поддаваться обывательскому мнению и утверждать, что «капитализм победил социализм», что «рыночное, читай регулируемое, хозяйство капитализма XX в. оказалось надежнее административно-командной, плановой системы социализма» (1, 344).

Анализ изменений, происшедших в экономике США во второй половине XX в. убедительно доказывает, что система отношений между государством и частными собственниками корпораций медленно, но верно приближается к «административно-командной, плановой системе социализма» в СССР. Разумеется, между ними есть и глубокое различие, обуславливающее более высокую эффективность ФКС США по сравнению с централизованной плановой системой СССР.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что в настоящее время в экономике США сложилась качественно новая форма интеграции государства, выполняющего функции заказчика и предпринимателя, с корпорациями-поставщиками, в результате которой возник *сектор государственной планово управляемой экономики*. Этот сектор обеспечивает более 20% воспроизводства ВВП и контролирует все стратегически важные отрасли производства. Качественная новизна этого сектора заключается в том, что он сочетает в себе отношения рыночного и государственного планового хозяйства, причем государственные *не рыночные* интересы в нем являются доминирующими.

### **Литература**

Хаттон У. Мир, в котором мы живем / Пер с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Ладомир, 2004.- 556с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ ПРИ ОСВОЕНИИ КРУПНЫХ УГЛЕВОДОРОДНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ АРКТИЧЕСКОГО ШЕЛЬФА**

**Фадеев А.М.** (МГТУ, к.э.н., доцент кафедры менеджмента) (кандидат экономических наук, заместитель генерального директора Ассоциации поставщиков нефтегазовой промышленности «Мурманшельф», г. Мурманск.)

Нефтегазовый сектор занимает особое место в экономике России, в значительной степени обеспечивая функционирование народнохозяйственного комплекса нашей страны. В современных условиях нефтегазовый сектор формирует значительную часть консолидированного бюджета и валютных поступлений государства, а также во многом определяет социально-экономическое развитие добывающих регионов, оказывая влияние на динамику бюджетных доходов, развитие территориальной инфраструктуры, занятость и доходы населения. Вместе с тем на фоне общего роста объемов добычи углеводородов отмечается ухудшение сырьевой базы отрасли, высокий износ основных фондов и моральное устаревание технологической базы нефтегазового сектора.

Особенность Мурманского региона заключается в географической близости к крупнейшему в мире Штокмановского газоконденсатного месторождения (650 км) и ряду других углеводородных месторождений, открытых еще в советское время. Экономический потенциал Мурманской области в вопросах реализации нефтегазовых проектов на Арктическом шельфе трудно переоценить. Здесь расположены крупнейшие промышленные и судоремонтные предприятия, научно-исследовательские и образовательные учреждения. Мурманск располагает незамерзающим морским портом, способным обеспечить заход практически любых типов судов, развитой портовой инфраструктурой, крупными промышленными и транспортными предприятиями.

Начало освоения шельфа арктических морей и наращивание объемов транспортировки нефти неизбежно приводят к тому, что Мурманск станет промышленной базой будущих проектов по добыче нефтегазовых ресурсов региона, что даст импульс развитию промышленных предприятий Северо-Запада. Мурманск является единственным незамерзающим портом на севере России, способный принимать танкеры водоизмещением более 160 тыс. тонн, т.е. суда которые будут задействованы в поставках российской нефти в зарубежные страны. С большой долей уверенности можно утверждать, что Мурманск сегодня имеет такое же стратегическое значение для российской экономики в вопросах освоения углеводородных ресурсов Арктического шельфа как норвежский порт Ставангер и

шотландский Абердин в начале нефтяной добычи на шельфе Северного моря более 30 назад.

Известно, что при реализации крупных нефтегазовых проектов до 80% работ приходится на долю поставщиков для нефтегазовой промышленности. Такими поставщиками являются сервисные компании, крупные металлообрабатывающие, строительные, транспортные и другие поставщики оборудования и материалов, металлоконструкций, а также научные и образовательные учреждения, являющиеся представителями различных отраслей промышленности в целом.

Важно, что в промышленности создается основной объем валового внутреннего продукта, а также факт того, что именно промышленность определяет технический уровень других отраслей народного хозяйства и социальной сферы, и, следовательно, положительная динамика промышленности предопределяет все состояние общественного развития. Таким образом, решительное изменение дел в промышленности к лучшему является безусловным императивом общего улучшения дел в стране, а также социально-политической обстановки в государстве и места страны на международной арене.

Успешное освоение технологически сложных углеводородных месторождений может быть осуществлено только за счет создания технологически современной, конкурентоспособной промышленности на основе широкой модернизации промышленно-производственных фондов в основных отраслях.

При правильной стратегии управления нефтегазовым комплексом государства, нефтегазовые проекты могут оживить общеэкономическую конъюнктуру большинства отраслей, и прежде всего крупной промышленности, так как в этом случае могут быть решены задачи экономической и социальной обстановки в стране. Важно подчеркнуть, что грамотная стратегия управления нефтегазовым комплексом не отрицает преимуществ международной интеграции и кооперации, возможность передачи бесценного технологического опыта освоения углеводородных месторождений иностранными партнерами.

Реализация нефтегазовых проектов способна вовлечь в работу ключевые отрасли промышленности, являющиеся смежными в межотраслевых технологических цепочках, ускоренное развитие которых явится локомотивом для смежных отраслей, то есть будут стимулировать развитие своих поставщиков и т.д. Главным методом вовлечения промышленности в реализацию нефтегазового сектора может и должна стать политика и практика заказов на основе тендеров. Именно посредством тендеров и, следовательно, заказов отобранных высокотехнологичных и социально ответственных поставщиков государство может и должно оказывать решающее позитивное воздействие на оздоровление промышленной и экономической сфер и на определенном

этапе начнут действовать мультипликативные эффекты, своего рода самовозбуждение экономического роста. В сущности, речь идет о стимулировании раскручивания восходящей спирали производственного, а впоследствии на его основе инвестиционного и потребительского спросов. Согласно результатам многих научных исследований, именно внутренний спрос является главным и наиболее надежным двигателем экономического и социального прогрессов.

Опыт ведущих нефтегазовых держав, в частности Норвегии, показывает, что при освоении прибрежного шельфа нефтегазовый сектор открывает большие возможности для развития региональной промышленности, созданию новых рабочих мест и росту уровня жизни. Так, один из мировых лидеров в освоении морских месторождений – норвежская компания «StatoilHydro», с момента ее создания стала активно вовлекать местный бизнес в процесс реализации крупномасштабных проектов по освоению месторождений нефти и газа у берегов Норвегии. Это способствовало ускорению социально-экономического развития, в пределах которых действовала компания «StatoilHydro».<sup>1</sup>

Нефтегазовая промышленность обеспечивает загрузку сотням предприятий смежных отраслей и в настоящее время имеет исключительное народнохозяйственное и социальное значение, предопределяя занятость населения, оперативность экономических связей, укрепление межрегиональных отношений, повышение налогооблагаемой базы. Нарращивание производства в смежных отраслях промышленности будет способствовать росту спроса на продукцию этих отраслей через цепочки технологических связей и тем самым формировать у них дополнительные ресурсы.

Одним из наиболее эффективных механизмов взаимодействия государства и бизнеса в нефтегазовом комплексе может выступать создание промышленных кластеров, ассоциаций производственного типа или иных объединений и союзов, основанных на взаимной экономической интеграции интересов. Кластер – это сеть поставщиков, потребителей, производителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, интеграционно взаимосвязанных между собой в процессе создания добавочной стоимости. Для государства кластер является удобной формой эффективного диалога с бизнесом, которая уже оправдала свое существование в таких странах как Норвегия, Финляндия, Швеция, США.

Очевидно, что создание подобного рода структур являются одним из наиболее эффективных инструментов гармонизации взаимоотношений между государством и частным бизнесом. Кроме того, подобные

---

<sup>1</sup> Кутузова М. В освоении шельфа Statoil опирается на местный бизнес // Шельфовые проекты. Специальный выпуск журнала «Нефть России», 2006. – 52 с., С. 30.

организации являются формой поддержки компаний всех уровней, в значительной мере способствуя повышению эффективности работы, жизненного уровня населения, конкурентоспособности продукции, достижению финансовой стабильности, продвижению на международные рынки отечественных компаний и а также соответствию качеству производимой продукции до стандартов мирового уровня.

## ОПТИМАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РФ

**Фомин С.Ю.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: [unexpected\\_choir@mail.ru](mailto:unexpected_choir@mail.ru))

### Аннотация

The control optimization problems of economy system and fishing complex in detail are shown in this report. The linear programming model of modern fishing fleet control optimization is suggested for discussion.

А.Я. Лернер отмечает четыре основных типа задач управления, которые решаются во всех системах управления независимо от их природы: стабилизация, выполнение программы, слежение и оптимизация.

Однако, по мнению Е.Ю. Фаермана и А.Г. Гранберга, всякое управление можно интерпретировать формально-феноменологически как оптимизацию некоторого функционала, зависящего от параметров системы и внешней среды. Например, поддержание внутренних условий в системе на заданном уровне легко истолковать как минимизацию комбинации среднеквадратических отклонений соответствующих параметров от заданных значений; достижение заданного состояния в кратчайшие сроки – как минимизацию времени перехода из начального состояния в предписанное; выбор одной из некоторого множества возможностей – как максимизацию функции, принимающей, скажем, значение 1 при реализации желательного варианта и 0 в остальных случаях и т.д., не говоря уже о ситуациях, когда задача управления прямо формулируется количественно. Поэтому принцип оптимальности наиболее полно соответствуют логике управленческой деятельности.

*Оптимальный* (лат. *optimus* – наилучший) – такой, лучше которого в данных условиях найти трудно; наиболее благоприятный из возможных вариантов, проектов и т.п.; наиболее соответствующий чему-либо в данной ситуации.

Народное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из большого числа взаимосвязанных экономических объектов (комплексов, отраслей, районов, организаций), каждый из которых можно интерпретировать в полном соответствии с общей теорией систем как подсистему этой сложной системы.

По мнению академика А.Г. Гранберга, система моделей народного хозяйства включает, как минимум, четыре основных блока: А – блок моделей верхнего уровня (народнохозяйственные модели и модели отдельных функциональных подсистем народного хозяйства); В – блок моделей отраслевых систем (межотраслевых и многоотраслевых комплексов, отраслей, подотраслей); С – блок региональных моделей

(регионов и экономических районов, территориально-производственных комплексов и т.д.); D – блок моделей предприятий и объединений. Рассмотрим концепцию оптимального управления на каждом уровне.

В теории оптимального управления наиболее разработаны две основные постановки народнохозяйственных задач:

- 1) максимизация общественного благосостояния за плановый период;
- 2) минимизация срока достижения состояния полного удовлетворения потребностей общества.

Наиболее общим выражением критерия оптимальности первой постановки задачи народнохозяйственного оптимума является целевая функция благосостояния (ЦФБ). Модель второго типа довольно часто используется при оптимизации технических систем (в теории автоматического регулирования).

Построение ЦФБ предполагает решение многих фундаментальных проблем науки о человеке и обществе (физиологии, медицины, психологии, социологии, эстетики и др.), систематизацию обширной и разнообразной информации. Теоретически возможны два полярных подхода к построению ЦФБ: нормативный и дескриптивный.

*Нормативный подход* (т.е. подход исключительно со стороны науки, притом главным образом с точки зрения естественных наук) предполагает возможным строить целевую функцию по научным данным о наиболее рациональных условиях человеческой жизни. Этот подход, в частности, находит свое выражение в разработках рациональных (с точки зрения физиологии) норм потребления продуктов питания для различных групп населения. *Дескриптивный подход* основан на обобщении фактически наблюдаемого поведения общества (посредством обработки статистических данных о массовом поведении, материалов социологических исследований и т.п.).

Большое количество факторов при построении моделей управления отдельной организацией в конкретных случаях приводит к разнообразию возможных целевых функций и ограничений, особенно тех из них, которые отражают специфические черты организации производства или управления. Это разнообразие, применительно к различным производственным условиям, достаточно велико, так что реальным представляется рассмотрение только некоторых наиболее распространенных в настоящее время частных случаев оптимизации:

- максимизация выпуска продукции;
- минимизация себестоимости продукции;
- максимизация прибыли от реализации продукции.

Очевидно, что в процессе управления модели различных уровней должны взаимодействовать, т.е. должен существовать механизм согласования моделей на различных уровнях экономики в целом.

Сущность проблемы согласования моделей состоит в том, чтобы путем изменения их «входов» и «выходов» получить сочетание (композицию) решений подсистем, дающее, по крайней мере, сбалансированное решение для всей системы.

Развитие экономико-математических исследований пока не привело к созданию теории и методологии управления экономикой на базе какого-либо единого, общепризнанного модельно-теоретического представления. В настоящий момент продолжается поиск и апробация различных научных подходов и их возможных сочетаний.

В теоретических и экспериментальных работах по системному моделированию народного хозяйства, проводившихся с начала 60-х годов, выделяются два принципиальных подхода к согласованию моделей различных уровней народного хозяйства, получивших названия декомпозиционного и композиционного.

При *декомпозиционном подходе* экономические подсистемы рассматриваются как обособляемые локальные звенья, но критерии их развития редуцируются таким образом, чтобы выбираемые в качестве наилучших варианты в наибольшей мере отвечали народнохозяйственному критерию. По существу здесь нет проблемы согласования глобальных и локальных интересов, поскольку вменяемые подсистемам критерии не обязательно отражают их собственные (внутренние) интересы.

Система моделей *композиционного типа*, напротив, «собирается» из моделей взаимодействующих подсистем народного хозяйства. Локальные критерии оптимальности отражают внутренние (имманентные) интересы подсистем, которые рассматриваются как объекты, ориентирующиеся в своей деятельности на собственные интересы, а одной из важнейших функций системы централизованного управления является согласование интересов подсистем, включая интересы центральной подсистемы.

Управление всеми отраслями народного хозяйства, в том числе и рыбным хозяйством, в СССР осуществлялось в соответствии с декомпозиционным подходом. Управление рыбным хозяйством с 1975 г. осуществлялось по трехзвенной организационной системе: Минрыбхоз СССР – ВРПО – предприятие.

Стратегической целью, поставленной перед рыбной промышленностью нашей страны, было обеспечение растущего населения рыбной продукцией в соответствии с медицинскими нормами, а животноводства и других отраслей народного хозяйства (кондитерской, фармацевтической, текстильной) – кормовой рыбной мукой и сырьем, вырабатываемым из рыбы и других биоресурсов моря. Это производная от глобальной цели, стоящей перед всем народным хозяйством в целом, - постоянное повышение материального благосостояния населения.

Для организационного уровня ВРПО данная цель была редуцирована в цель «обеспечение максимального выпуска пищевой и технической продукции, необходимой народному хозяйству».

Для организационного уровня предприятия цель формулировалась следующим образом: выполнение и перевыполнение плана выпуска продукции. При этом основную роль играли методы морального и материального стимулирования.

Зададимся вопросом, каким образом осуществляется управление РХК в наше время. Анализ основополагающих документов (Морская доктрина РФ до 2020 г. и Концепция развития РХ РФ до 2020 г.) показывает, что наша страна еще далека от ответа на вопрос, что мы хотим получать от РХК РФ.

Важнейшим показателем народнохозяйственной и коммерческой результативности работы флота является величина прибыли ( $\Pi$ ), при прочих равных условиях. Автором разработана целевая функция управления рыбодобывающим предприятием, которая может быть записана следующим образом:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^p \sum_{s=1}^r \left\{ X_{ij}^{ks} \left[ \frac{A_{ij}^{ks}}{b^s} \sum_{d=1}^h (q_d C_d)_{ij}^{ks} - Z_k \right] \right\} \rightarrow \max;$$

Данная модель позволяет получить следующие данные:

1) расчет количества судо-суток промысла по районам, периодам и объектам промысла, а также по типам судов, необходимые для получения максимальной прибыли. Причем данная модель позволяет производить подобные расчеты как на уровне целого бассейна, так и на уровне отдельного предприятия;

2) расчет величины суммарной прибыли, интегрированной по районам, периодам и объектам промысла, а также по типам промысловых судов;

3) расчет рентабельности промысла по районам, периодам и объектам промысла, а также по типам промысловых судов и визуализация данных расчетов в системе ГИС;

4) расчет необходимого количества судо-суток для вылова данного количества ВБР при условии максимизации прибыли;

5) расчет предельной величины суточных затрат, при которой промысел становится нерентабельным;

6) биоэкономическую эффективность освоения ВБР.

Представляется целесообразным использовать данную экономико-математическую модель для обеспечения выработки управленческих решений по управлению добывающим флотом, как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне бассейна, а также всего рыбохозяйственного комплекса РФ.

## **УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ**

**Шаурин Е.В.** (*г. Санкт-Петербург, СПбГУТД, кафедра менеджмента, e-mail: shaourin@yandex.ru*)

Russia is in a state of permanent perfection of economic processes now, and passing to the market economy is the major stage of these changes.

It is necessary to create favourable terms, that market mechanisms worked without failures.

Государство в определенной степени обеспечивает условия функционирования рынка, но чрезмерное вмешательство государства в рыночные отношения приводит к их деформации. Наиболее ярким примером такой деформации может служить рынок в экономике России.

Условия и механизмы функционирования рынка в России были таковы, что положительная роль государства в развития экономики была сведена почти к нулю. В историческом контексте это могло привести к мнению, что рынка как такового не существовало. Но эти мнения можно считать ошибочными, подтверждением чему служат состоявшиеся акты купли-продажи, что признавали и признают не только отдельные экономисты России, но и Запада (например, В. Ойкен и др.). Стоит отметить, что личное подсобное хозяйство носило различную степень товарности в зависимости от времени, но абсолютно понятно, что без акта купли-продажи жизнедеятельность хозяйственника была практически невозможна. Таким образом, какой бы характер не носили механизмы рыночной деятельности, рынок существовал и существует, но он серьезно деформирован.

В условиях административно-командной или директивной системы хозяйства основными чертами деформации рынка можно считать отсутствие необходимого максимального количества рыночных субъектов, имеющих различную форму собственности;

Довольно высокий уровень централизации при распределении и движении товарных ресурсов; монополизм производителя и торговца; отсутствие баланса спроса и предложения, который с каждым годом возрастает; чрезмерный рост цен, безудержная инфляция, нарушение денежного обращения, перманентная эмиссия денег и т.д. Сюда же можно отнести и расцвет теневой экономики, «серого» и «черного» рынков; увеличение количества бартерных сделок, заместивших более развитые торгово-денежные отношения.

Одной из черт деформации рынка является деформация экономических интересов субъектов рыночных отношений, отсутствие мотивации к эффективному труду, и разумному экономическому риску в

бизнесе. И, конечно же, деформация предполагает отсутствие у потребителя права выбора товара.

Чтобы устранить деформацию рынка, ликвидировать безработицу, инфляцию и отсутствие стабильности, необходимо создать условия для перехода к рыночной экономике в России и последующему её развитию.

Основными условиями являются:

- наличие в экономике разнообразных форм собственности (полиморфизм собственности) и многообразных форм хозяйствования, а также возможности ведения честной свободной конкурентной борьбы между ними с правом выхода из неё с минимальными потерями; обеспечение достаточного количества производителей, что является необходимым для обеспечения борьбы с монополией и олигополией, сдерживающими развитие рынка;

- обеспечение свободы ведения бизнеса, выбора своих партнеров по хозяйственным связям, самостоятельность, независимость и ответственность за решения субъектов рынка, что подразумевает их способность самостоятельно заключать контракты, договоры, размещать и принимать заказы; отсутствие жесткого административного товарного распределения (карточки, талоны, фонды и др.);

- формирование механизма свободного ценообразования, право рыночных субъектов самим устанавливать цены. Это не является жестким условием, так как классический рынок самостоятельно внутри себя определяет цену, удовлетворяющую и продавца и покупателя; возможность создания союзов производителей и потребителей как инструмент влияния на механизмы, не устраивающие соответствующий субъект рынка;

- свободное управление ресурсами, обеспечение их необходимого количества, влияющего на мобильность в использовании факторов производства; возможность изменить условия, а также технологию производства, свободное перемещение капиталов в любую сферу приложения; стоит отметить также, что недогрузка мощностей является обязательным условием для функционирования здоровой рыночной экономики;

- возможность получения информации в полной и доступной форме о состоянии рынка всех хозяйственников;

- наличие рыночной инфраструктуры, т.е. комплекса отраслей, систем, служб и предприятий, обслуживающих рынок;

- сохранение значительного нерыночного сектора экономики;

- последовательная интеграция экономики национальной в систему мировой экономики;

- обеспечение со стороны государства социальных гарантий гражданам, предоставление равных возможностей в получении прибыли и борьба за социальное неравенство.

Создание таких условий приведёт к формированию устойчивой рыночной системы, где механизмы функционирования рынка будут направлены на улучшение состояния рыночной экономики в стране.

### **Литература**

1. «Стратегический менеджмент», Панов А.И., Коробейников И.О., ЮНИТИ, 2004г.
2. «Микроэкономика», Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И., Экономическая Школа, 2006г.
3. «Основы экономической теории: Экономический рост и развитие», Райхлин Э.Н., Наука, 2001г.
4. «Товары и услуги на потребительском рынке», Белов Г.В., Белова Г.Б., Академкнига, 2003г.
5. «Рынок: Регулирование рынка», Черкасов Г.И., Юнити-Дана, 2004г.
6. «Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг», Буров А.С., Экзамен, 2005г.

## МИГРАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ТЕОРИЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

**Шукова О. И.** (г. Нальчик, ФГОУ ВПО Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кафедра «Экономической теории», [nasko@yandex.ru](mailto:nasko@yandex.ru))

The theory of «human capital» supposes a man to be a main factor of social and economic development of each country. The theory of «human capital» uses for prognoses of professional and territorial movement of the population. In order to provide economic growth in Russia we must save, multiply and make better our human potential.

Теория человеческого капитала считает главным фактором социально-экономического развития любого государства человека. Эта теория убедительно доказала, что инвестиции в человеческий капитал, производимые как самим человеком, так и фирмой, государством, обладают гораздо большей и более долговременной отдачей по сравнению с инвестициями в физический капитал. Благодаря практическим выводам теории человеческого капитала правительства и менеджеры крупных фирм в развитых странах осознали, что их главным конкурентным преимуществом в эпоху информатизации становятся масштабные и постоянные инвестиции в население, в персонал. Знание основных положений теории человеческого капитала позволяет рационально распределять свои доходы как отдельному человеку, семье, так и фирме, государству. Теория человеческого капитала позволяет с достаточной степенью достоверности прогнозировать профессиональные и территориальные перемещения населения внутри стран и между ними. Человеческий потенциал России, ее высокообразованная рабочая сила – это более ценный фактор экономического роста, нежели физически и морально устаревший основной капитал. За годы рыночных реформ мы утратили значительную часть человеческого потенциала. Для скорейшего выхода России из кризиса и последующего экономического роста необходимы действенные меры по сохранению, увеличению и рыночной переориентации человеческого потенциала.

Одним из методов изменения величины человеческого капитала является миграция населения как внутри страны, так и между странами. Смена места работы (трудовая мобильность) часто сопровождается сменой места жительства. Мобильность связана с материальными и моральными издержками - затраты на переезд, на поиск новой работы, потеря прежнего заработка, приспособление к новой культуре, языку, новому ритму жизни и т.д. В теории человеческого капитала эти издержки рассматриваются как кратковременные затраты для получения долговременных выгод от нового

места работы и жительства. Решение о смене места работы и жительства принимается, если текущая стоимость выгод больше, чем материальные и моральные издержки мобильности. Если же приведенные к текущему времени выгоды от мобильности меньше издержек, то решение о переезде и смене места работы принято не будет. Чем больше разница между издержками и выгодами от смены работы и переезда, тем больше будет поток мигрантов. Это позволяет прогнозировать направления миграции и преимущественный профессиональный состав мигрантов. Согласно теории человеческого капитала, мобильность выше среди молодежи и людей с высоким образованием. Эти факты объясняются опять-таки через сопоставление издержек и выгод инвестиций в человеческий капитал. У молодежи выше отдача от любых методов инвестирования в человеческий капитал, поскольку у нее больше продолжительность времени на получение выгод от инвестиций. Моральные потери молодых людей значительно меньше, чем людей более зрелого возраста, теряющих с переездом друзей и деловых знакомых, личные связи, необходимые для работы. Рынок труда для высокообразованных людей гораздо шире, чем для людей малообразованных. А в настоящее время, когда главным богатством стали знания, интеллект и информация, рынок труда для лиц с высшим образованием и знанием иностранных языков стал международным. Для снижения информационных и моральных издержек миграции люди стараются переезжать в районы, где уже живут их родственники, знакомые или соотечественники. Знание этой закономерности также позволяет во многом прогнозировать потоки мигрантов.

В России за годы рыночной «шоковой терапии» и в этом направлении преобладали негативные тенденции. По официальным данным Госкомстата России, валовая миграция (суммированный показатель числа граждан России, выезжающих за рубеж, и иностранцев, въезжающих в Россию) за период 1992-2002 гг. превысила 9,8 млн. человек. При этом на протяжении всего указанного периода миграционное сальдо (разница между числом въезжающих в страну и числом выезжающих из нее) в России было положительным, достигнув в 2002 г. итоговой суммы более чем в 3,5 млн. человек. Таким образом, в Россию больше въезжало иностранцев, чем выезжало из нее граждан РФ. Из числа стран ближнего зарубежья на долю выходцев из Украины и Белоруссии приходится 72 % всех иммигрантов, а из числа стран дальнего зарубежья выходцы из Турции, Китая, КНДР и бывшей Югославии составляют более 33 %. Главный недостаток такой структуры иммиграции в Россию в том, что фактически нет иммигрантов ни из одной высокоразвитой страны, что не способствует образовательному и интеллектуальному росту российского человеческого потенциала. Десятилетие 90-х было отмечено высоким уровнем "утечки умов" в дальнее зарубежье, причем из нашей страны

уезжали наиболее активные и талантливые. Согласно методике ООН, из ВВП страны вычитаются прямые и косвенные расходы на подготовку выезжающих специалистов, а также упущенные вследствие их эмиграции экономические выгоды. По подсчетам нашего Министерства науки, потери России от отъезда одного специалиста в среднем оцениваются в 300 тыс. долл.; по оценкам американских экспертов, они составляют от 400 тыс. до 800 тыс. долл. Общие же потери России от "утечки умов" в первой половине 90-х годов равнялись ежегодно 25 -33 млрд. долл. Иммиграция в Россию имеет определенные положительные последствия. Если бы не иммиграция, то в условиях депопуляции населения сокращение жителей РФ было бы еще более значительным. Иммиграция же позволила более чем наполовину компенсировать естественную убыль населения. В значительной мере за счет иммиграции покрывается дефицит рабочей силы в ряде труднедостаточных отраслей и регионов страны. В то же время значительно увеличилась нелегальная иммиграция в Россию. В начале XXI века по разным оценкам численность нелегалов составила от 3 до 10 млн. чел. Среди нелегалов преобладают граждане стран СНГ, Китая, Вьетнама, КНДР, Афганистана, ряда стран Африки. Особую тревогу вызывает практически неконтролируемый поток иммигрантов из Китая. По имеющимся оценкам, в начале XXI века в Амурской области, Хабаровском и Приморском краях проживали 5,5 млн. чел., а в приграничных районах Китая – 102 млн. Это при том, что дефицит рабочей силы в указанных районах России составлял 5 млн. чел, а численность безработных в сопредельных китайских регионах – 8 млн. человек. Рост нелегальной иммиграции приводит к очевидным негативным последствиям как для экономики России в целом, так и для ее человеческого потенциала. Во-первых, нелегальные иммигранты активно участвуют в теневом и криминальном бизнесе, многие являются потенциальными участниками международного терроризма. Во-вторых, участие нелегалов в теневой экономике приводит к крупномасштабной неуплате налогов, к утечке в массовых размерах финансовых ресурсов из России. В-третьих, некоторые регионы России с благоприятными условиями проживания и ведения бизнеса являются трудоизбыточными и не испытывают недостатка в рабочей силе (Среднее и Нижнее Поволжье, Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края). Формирование в этих регионах значительных поселений нелегалов, игнорирующих российское законодательство и местные обычаи, высказывающих притязания на недвижимость, землю приводит к нарастанию межнациональных конфликтов. В-четвертых, разрастание этнических "анклавов" нелегалов увеличивает угрозу геополитической и военной безопасности России. Масштабный приток нелегальных иммигрантов, имеющих в массе своей низкий уровень образования, культуры, несущих нередко рост преступности и болезней ухудшает и без

того неудовлетворительное состояние российского человеческого потенциала.

По существующим научным прогнозам иммиграция в Россию будет нарастать. Основной приток иммигрантов ожидается из стран ближнего зарубежья. Приток строительных и сельскохозяйственных рабочих ожидается из таких стран дальнего зарубежья, как Китай, КНДР, Турция. В дальнейшем по прогнозам, иммиграция должна стабилизироваться на уровне 100-150 тыс. человек в год. Иммиграционная политика должна находиться под самым пристальным вниманием государства, поскольку опыт ряда западноевропейских стран-импортеров иностранной рабочей силы показывает, что чрезмерная либерализация иммиграции приводит к резкому обострению межэтнических и социально-экономических проблем. Самый яркий и свежий пример тому - крупномасштабные этнические беспорядки во Франции осенью 2005 г. и 2007 г.

В Кабардино-Балкарской Республике происходят те же негативные процессы, что и на общероссийском уровне. Многие выпускники вузов и средних специальных учебных заведений становятся безработными сразу после окончания учебы. Они вынуждены либо соглашаться на низкооплачиваемую, рутинную работу, либо устраиваться не по специальности, а это означает напрасно потраченные годы и средства на приобретение высшего специального образования. Самые одаренные, энергичные и образованные молодые люди уезжают из республики в Москву, Санкт-Петербург, за границу, оседая там, в большинстве случаев, навсегда. Процесс "утечки умов" из Кабардино-Балкарии приводит к потере, на наш взгляд, невосполнимого человеческого потенциала. Кроме того, теряются средства, вложенные в выращивание и образование специалистов, сужается республиканская налоговая база, поскольку уезжают лица в трудоспособном возрасте. По данным исполнительных органов власти за период с 1996 по 2006 гг. из республики уехало более 100 тыс. человек. По данным Федеральной миграционной службы по КБР за 2007 г. сальдо миграции имело по-прежнему отрицательное значение. В КБР прибыло 2573 человека, выбыло 4897. По-прежнему продолжается отток русского и коренного титульного населения. В 2007 г. из республики выехало 3305 русских, 660 кабардинцев и 177 балкарцев. Число въехавших составляет 1392, 327 и 94 соответственно. В то же время число прибывших в КБР турок, азербайджанцев, армян и ингушей превысило количество выехавших. Например, число прибывших в республику турок в три раза превысило количество выбывших представителей этой национальности. Такие миграционные потоки оказывают отрицательное влияние на социально-экономическую и этнодемографическую ситуацию в КБР.

## **ОПЕКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ**

### **TRUSTEESHIP: ECONOMIC QUESTIONS AND SOCIO ECONOMIC DECISIONS**

**Якимчук С. В.** (*г. Белгород, БелГУ, зам. декана по науке факультета бизнеса и сервиса, кафедра «Экономики и управления на предприятии», Yakimchuk@bsu.edu.ru*)

Опека - актуальная проблема Российского государства, имеющая социальную и экономическую природу. Опекун воспринимается ребенком не как замена родным маме и папе, а как взрослый человек, предложивший в трудный момент помощь и заботу.

Trusteeship - urgent problem of Russian State having a social and economic nature. The trustee is perceived by the child not as replacement to the native mother and father. And as the adult man who has offered at the difficult moment the help and care.

Ежегодно в России, по сведениям, приведенным в Государственном докладе о реализации РФ Конвенции о правах ребенка, выявляется по 105-110 тыс. детей, оставшихся без попечения родителей. 75-80% из тех, что передаются на воспитание в семьи, оказываются взятыми под опеку и попечительство близкими родственниками.

Если же говорить не о вновь выявленных социальных сиротах, а о картине, которая сложилась в последние годы в стране в целом, под опекой и попечительством, по данным Минобразования РФ, находятся сейчас 49% детей, оставшихся без попечения родителей. В этом смысле данную форму устройства ребенка можно без преувеличения считать самой распространенной и наиболее демократичной.

Как и помещение ребенка в детский дом или в приемную семью, назначение опеки над ним может быть не только вынужденным (смерть родителей, лишение их родительских прав, недееспособность, тяжелая болезнь, отбытие наказания и т.п.), но и добровольным. Если речь идет о ребенке, родители которого неизвестны, умерли, лишены родительских прав, недееспособны, отбывают наказание (находятся под следствием или в розыске), больны в такой степени, что не могут осуществлять свои родительские обязанности, отказались от своего ребенка, заявив, что согласны на то, чтобы его кто-нибудь усыновил, назначение опекунства считается вынужденным.

Однако бывают случаи, когда родители живы-здоровы, вполне могут лично воспитывать своих детей, но по тем или иным причинам делать

этого не хотят и добровольно передают их под опеку другим лицам. Подобные ситуации, к сожалению, встречаются нередко. Например, длительные командировки, работа за границей или в отдаленном регионе страны, один из родителей умер или в тюрьме, у другого появилась новая семья, и ребенок ему теперь совсем ни к чему. Бывает и так, что отца нет, а мать уехала, оставив ребенка с бабушкой.

Установление факта отсутствия реальной заботы о ребенке со стороны родителей является достаточным условием для того, чтобы ставить вопрос об опеке. Порядок ее установления в данном случае тот же. Но в этом случае на ребенка не будут платить пособие: считается, что его может содержать собственный и не лишенный прав родитель. Это отдельной строкой оговорено в приказе № 199 Министерства образования РФ от 19.08.99 "Об утверждении Положения о порядке выплаты денежных средств на питание, приобретение одежды, обуви, мягкого инвентаря для детей, находящихся под опекой (попечительством)". Однако, в большинстве случаев родители, оставившие своих детей в основном на бабушек, если и «подбрасывают» им какие-то деньги, то мало и нерегулярно. Так что страдают от "социальной справедливости" и ребенок, и опекун.

Чтобы оформить опеку или попечительство, достаточно написать заявление на имя главы местной администрации с просьбой о назначении опеки, принести справку о состоянии здоровья - и ждать прихода сотрудника органов опеки и попечительства. Он должен посмотреть, как вы живете, составить акт обследования жилищных условий, поговорить с соседями, с членами вашей семьи и узнать, как они относятся к перспективе появления в доме чужого ребенка. Если никаких противопоказаний не выявлено, органы опеки готовят представление главе администрации об установлении опеки. Обычно это делается по месту жительства ребенка, однако в порядке исключения опека может быть назначена и по месту жительства опекуна.

Как правило, вопрос об оформлении опекунства возникает в случаях, когда дети и взрослые уже знают друг друга, находятся в родственных отношениях (бабушка и внук, тетя и племянник) или были знакомы еще в то время, когда ребенок жил в кровной семье (друзья, соседи или, например, сослуживцы кровных родителей). В результате снимается еще один стресс - помещение в незнакомую среду с неизвестным укладом, к людям, о которых ничего не знаешь и которые ничего не знают о тебе.

Что касается взрослых, само решение взять опекунство над ребенком обычно бывает в значительной степени осознанным и прочувствованным: смерть, тяжелая болезнь или недееспособность взрослой дочери (сестры, подруги) - матери ребенка при фактическом отсутствии отца. Не менее распространенной является ситуация, когда бабушка, тетя или другие

родственники берут опеку над ребенком, чьи родители оказались в заключении или лишены родительских прав.

Так или иначе, решение взять под опеку внука, племянника, ребенка друзей или знакомых в большинстве случаев продиктовано чувством сострадания и долга. Сопутствующие мотивы (одиночество, поиски смысла жизни, приработка или возможности трудоустройства), не редкие в случае с приемными и патронатными родителями, в данном случае практически исключены. Правда, нет гарантий, что у опекуна не появится другой интерес, возможно, небескорыстный: он распоряжается имуществом и жильем опекаемого. За соблюдением прав ребенка в этой сфере должны следить местные органы власти.

Причин, по которым человеку может быть отказано в назначении опекуном или попечителем, не так много: лишение родительских прав в отношении этого же ребенка или других детей; неудачный опыт опекуна, попечительства или усыновления; наличие заболевания, которое является также основанием для передачи ребенка под опеку. Ни возраст (преклонный, когда опеку оформляют бабушки и дедушки, или, наоборот, слишком юный, когда опекунами становятся старшие сестры и братья), ни пол (например, мужской, когда речь идет об опеке над девочкой-подростком), ни семейное или материальное положение (опекун может иметь доход ниже прожиточного минимума или вообще быть безработным), ни жилищные условия (они могут быть весьма стесненными) - все это при наличии взаимной симпатии ребенка и взрослого не может служить основанием для отказа в назначении опекуна или попечительства. Понятно, что эти обстоятельства порождают множество проблем, решить которые бывает подчас довольно трудно. Но это уже следующий этап, роднящий опекуна с другими обычными российскими семьями, многие из которых нуждаются сегодня и в материальной поддержке, и в улучшении жилищных условий, и в помощи психологов, социальных работников и педагогов.

Опекун, согласно ст. 57 Семейного кодекса РФ, не может быть назначен без согласия ребенка. Если ребенку не исполнилось 10 лет, это правило носит рекомендательный характер, после 10 лет - обязательный. Как правило, дети, над которыми оформлена опека (попечительство) живут в семье опекуна (попечителя). Но не всегда. Если у опекаемого ребенка есть своя жилплощадь, то по достижении 16-летнего возраста, он может там жить с опекуном или один, если против его отдельного проживания не возражают органы опеки и попечительства.

В случае необходимости, ребенок может быть передан на время в детское воспитательное учреждение. Выплата назначенного пособия на это время приостанавливается, поскольку он находится на полном государственном обеспечении, и возобновляется как только опекун забирает ребенка из детского учреждения.

В отличие от приемной или патронатной семьи, опекун зарплаты за заботу о чужом ребенке не получает. "Обязанности по опеке и попечительству в отношении ребенка, находящегося под опекой (попечительством), исполняются опекуном (попечителем) безвозмездно, - говорится в ст. 146 Семейного кодекса РФ. - На содержание ребенка опекуну (попечителю) ежемесячно выплачиваются денежные средства в порядке и размере, установленных Правительством Российской Федерации".

Да, опекаемому ребенку положено социальное пособие. Право на пособие имеет опекаемый ребенок, родители которого неизвестны; умерли; лишены родительских прав; недееспособны; отбывают наказание (находятся под следствием или в розыске); больны в такой степени, что не могут осуществлять свои родительские обязанности; отказались от своего ребенка. Пособие не назначается детям, чьи родители могут лично их воспитывать и содержать, но этого не делают; добровольно передали под опеку другим лицам, а также находятся в длительных командировках или живут раздельно со своими детьми, хотя имеют условия для совместного проживания, содержания и воспитания.

Размер выплаты определяется органами местной администрации исходя из фактических цен в данном регионе. Величина пособий колеблется от 400-700 рублей в месяц (юг и средняя полоса России) до 1800-2500 рублей (север). Конечно, этих денег не хватает. Большая часть опекунов - пожилые женщины. У многих из них на попечении находятся несколько детей, в том числе и дети-инвалиды, которым необходимы лекарства и лечение. Но очень часто такая семья живет лишь на пенсию бабушки и опекунское пособие.

Платить деньги опекуну начинают со дня вынесения решения об их назначении. Эти средства должны идти на еду, одежду, обувь для опекаемого. И никаких задержек с выплатами: по закону, денежные средства на подопечного должны выплачиваться опекуну (попечителю) в полном размере не позднее 15 числа каждого месяца. Согласно Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 года, если опека (попечительство) оформлена за пределами Российской Федерации, денежные средства на опекаемого выплачиваются по месту его фактического проживания в размерах, установленных в данной местности. Если по какой-либо причине опекун в течение какого-либо времени не получал назначенных денежных средств, потом, задним числом их ему выплатят, но не более чем за год. Платить пособие перестают, если опекун отстранен от исполнения своих обязанностей или изменился статус подопечного - он достиг совершеннолетия, передан на воспитание в приемную семью или на полное обеспечение в государственное (муниципальное) учреждение,

усыновлен, начал работать, вступил в брак, объявлен полностью дееспособным (эмансипированным).

Проблема опеки актуальна независимо от социально-экономической системы: административно - командной или рыночной.

### **Литература**

1. Семейного кодекса РФ
2. Социальная защита населения: опыт организационно-административной работы: Практика социальных служб, учреждений, организаций: Учебные пособия / Д.В. Самыгин, И.А. Цатурова, В.А. Гуськов и др.; Общ. ред. В.С. Кукушина.-3-е изд., перераб. и доп. - М. - Ростов н/Д: МарТ, 2003. - 336 с.; 22 см. - Библиогр.: с. 329-333.
3. Монахов Н.А. О социобиологических механизмах формирования антиобщественного поведения молодежи // Советское государство и право, 1989. № 8. С. 73.

***СЕКЦИЯ:  
"РЕГИОНАЛЬНАЯ  
ЭКОНОМИКА"***

## **ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ - ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА**

*Александрова М.А., Мурманский государственный технический университет*

### **Аннотация**

Эффективность использования биологических ресурсов рыбохозяйственных водоемов находится в прямой зависимости от критерия состояния окружающей среды - уровня мутагенной активности. Мониторинг данного критерия генотоксичности гарантирует устойчивость основных показателей влияющих на прибыль предприятия, рыбопродуктивность, качество товарной продукции, а также оптимизирует уровень себестоимости товарной продукции. В связи с этим очень актуально проведение исследований по выявлению показателя генотоксичности - уровня мутагенной активности водной среды и гидробионтов, разработка и внедрение нового экспресс-метода диагностики эколого-генетической ситуации на рыбохозяйственных водоемах. По степени радикальности предлагаемая инновация является ординарной, то есть приводит к смене технологического поколения. Данная система мониторинга является инновацией пятого технологического уклада. Проведение мониторинга показателя генотоксичности очень актуально для Мурманской области, так как в перспективе эколого-генетические угрозы Европейскому Северу России и ее водным ресурсам связаны с освоением подводных месторождений нефти и газа и наличием потенциальных и действующих источников радиоактивного загрязнения. Проект предполагает введение автоматизированного мониторинга критерия оптимизации для стандартного водоема.

Переход к экономике устойчивого развития в сложившейся конъюнктуре рынка, как в рамках экономики народного хозяйства, так и в рамках отдельной отрасли не возможен без внедрения инноваций.

Понятие нововведение означает прогрессивное новшество, задействованное в динамике, которое является новым для организационной системы, принимающей и использующей её. Для инновации характерна четкая ориентация на конечный результат прикладного характера, и она должна рассматриваться как сложный процесс, обеспечивающий определенный технический и социально-экономический эффект. По классификации Робертсона, инновации делятся на:

- непрерывные;
- динамически непрерывные;
- прерывные.

Непрерывные инновации - это скорее модификации существующих продуктов, а не совершенно новое изделие. Они оказывают наименее разрушительное влияние на сложившиеся схемы поведения, поэтому не позволят исправить ситуацию, сложившуюся в рыбной отрасли.

Динамически непрерывные инновации – это создание нового товара или вариация уже существующего, который, однако, обычно не изменяет устоявшиеся схемы поведения потребителей при покупке и использовании товаров. Подобные инновации в рыбной отрасли могут улучшить ситуацию лишь в краткосрочном периоде путем повышения объема сбыта за счет более удобной упаковки, улучшения внешнего вида изделия, но в долгосрочном периоде они не улучшат конкурентоспособность отрасли.

Прерывные инновации – это абсолютно новые товары и технологии, которые в корне меняют модели поведения потребителей. В нашем случае таким нововведением станет система мониторинга критерия оптимизации техноёмкости и природоёмкости системы рыбной отрасли.

По степени радикальности предлагаемая инновация является ординарной, то есть приводит к смене технологического поколения. Предлагаемая система мониторинга является инновацией пятого технологического уклада. Проект предполагает введение автоматизированного мониторинга критерия оптимизации для стандартного водоема площадью 10 га. Система предполагает сбор данных о мутагенной активности факторов среды в соответствии со следующим сезонным графиком:

В период с июня по сентябрь включительно:

- анализ воды – один раз в десять дней;
- анализ рыбы – один раз в десять дней;
- анализ корма – один раз в десять дней;

Для стандартного водоема площадью 10 га - 9 проб в месяц

В период с октября по май включительно:

- анализ воды – один раз в тридцать дней
- анализ рыбы – один раз в тридцать дней

Для стандартного водоема площадью 10 га - 2 пробы в месяц

Предлагаемая система мониторинга позволит своевременно принимать меры по снижению мутагенной активности, что позволит уменьшить мутагенную активность объекта выращивания как минимум на 0,1, то есть снизить ненормативный отход и повысит штучную массу выращенных рыб и рыбопродуктивность. Предлагаемый проект позволяет осуществлять оперативный контроль над технологическими параметрами системы и своевременно выявлять отрицательные факторы, уменьшающие экономическую эффективность производственной деятельности, а также принимать своевременные и обоснованные управленческие решения, повышающие рентабельность предприятия.

Как показывают наши исследования, экономическим и биологическим обоснованием, т.е. критерием, который позволяет уменьшать природоемкость нашего производства и оптимизировать техноёмкость, является введение системы мониторинга уровня мутагенной активности загрязнений элементов внутренней и внешней среды, но просто выявить фактор являющийся ключевым при решении вопроса о регулировании параметров получаемой товарной рыбопродукции, недостаточно. Для оперативного контроля и управления производственным процессом необходим механизм, позволяющий осуществлять мониторинг рассмотренного показателя. На протяжении долгого периода времени именно отсутствие дешевого, быстрого и объективного способа анализа уровня мутагенной активности факторов внешней и внутренней среды препятствовало использованию данного критерия в производственном процессе.

Классический метод учета частоты рецессивных летальных мутаций сцепленных с половой X-хромосомой разработан в 1927 году лауреатом Нобелевской премии американским генетиком Меллером. Для анализа одной пробы классическим методом требуется в среднем 30 суток – три поколения тест - объекта. Стоимость анализа одной пробы в среднем составляет \$300. Метод субъективен, с низкой оперативностью и не дает возможности определить природу повышения уровня мутагенной активности загрязнений, то есть не выявляет фактор являющийся причиной высокого уровня мутагенной активности. Для устранения данных недостатков был разработан инструментальный метод анализа уровня мутагенной активности рассматриваемый в данной работе в качестве базового варианта. Базовый вариант предусматривает использование прибора ядерно магнитной релаксации (ЯМР), сконструированного в лаборатории комплексных соединений на кафедры неорганической химии Казанского государственного университета имени В.И. Ленина под руководством профессора Попеля А.А. в 1972 году и доработанного его учениками Захаровым А.В., Штырлиным В.Г. и др. в 1985 году. Благодаря применению данного прибора в сочетании с данными, получаемыми с помощью метода «М-5», было установлено, что чем выше мутагенность загрязнений факторов окружающей природной среды, тем меньше время спин-решеточной релаксации электронов исследуемого образца. Наличие прибора ЭПР позволяет установить причину роста мутагенной активности (парамагнетик, свободный радикал и т.д.). Длительность времени анализа одной пробы на мутагенной активности загрязнений в базовом варианте, с использованием установки ЯМР релаксации и метода «М-5» составляет – 30 дней, из них работа на приборе занимает 10 дней. Базовый вариант позволяет установить уровень мутагенной активности загрязнений и причину роста мутагенной активности и виновников загрязнений.

В предлагаемом проекте используется автоматический метод анализа мутагенной активности. В данной работе он рассматривается как новый вариант анализа мутагенной активности. Новый вариант позволяет за счет внедрения нового программного продукта, а именно математической модели – зависимость между изменениями времени T1 – релаксации и уровнем мутагенной активности загрязнений факторов системы (воды, корма и рыб), сократить время анализа одной пробы до 30 минут, исключив применение тест - объектов. Для проведения анализа базовым и новым вариантами необходим научный персонал в составе: научный сотрудник, лаборант. Новый вариант анализа мутагенной активности обеспечивает более ускоренный процесс решения поставленной задачи, а также позволяет снизить затраты по эксплуатации оборудования (ЯМР и ЭПР в сочетании с компьютерной техникой). Стоимость прибора ЯМР-релаксации \$ 33000, что по курсу 24,00 руб за доллар составляет 792000 руб. Рассчитаем себестоимость нового варианта анализа мутагенной активности, проводим расчет сравнительной экономической эффективности вариантов, расчет текущих затрат, элементы эксплуатационных затрат (определяем заработную плату персонала, стоимость потребляемых энергоресурсов, сумму расходов на амортизацию и износ).

Стоимость мониторинга мутагенной активности в месяц при обслуживании 85 объектов обслуживания составит:  $157,4 * 9 * 85 = 120411$  руб.

Методическими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, (утвержденными Госстроем, Министерством экономики, Министерством финансов и Госкомпромом РФ №7-12/47 от 31 марта 1994г.) установлены следующие основные показатели эффективности инновационного проекта:

- коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- бюджетная эффективность, отражающая финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального и местного бюджетов;
- народнохозяйственная экономическая эффективность, учитывающая затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное измерение.

Решение данной задачи сведется к расчету чистого дисконтированного дохода. Суть метода чистого дисконтированного дохода (NPV-метода): современное чистое значение входного денежного потока (капитальных вложений) сравнивается с современным значением выходного потока, обусловленного этими капитальными вложениями. Разница между первым и вторым есть чистая современная стоимость

проекта – значение, величина которого определяет правило принятия решения.

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{(D_i - K_i)}{(1+r)^i} = \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - K_0,$$

где  $D_i$  – доходы (выходные денежные потоки)  $i$ -го периода;

$K_i$  – капитальные вложения (входные денежные потоки)  $i$ -го периода;

$CF_i$  – суммарный денежный поток (чистый денежный поток)  $i$ -го периода;

$K_0$  – первоначальные инвестиции;

$r$  – норма дисконта;

$1 / (1 + r)$  - коэффициент дисконтирования.

Если мы рассматриваем два проекта с одинаковыми затратами и суммами денежных доходов в течение равных промежутков времени, но с разным уровнем риска, то есть вероятностью получения запланированных доходов, то очевиден тот факт, что для инвестора более привлекательным будет проект с меньшим уровнем риска. Экономическую эффективность подобного решения можно обосновать значением нормы дисконта. Норма дисконта от реализации рискованного проекта должна быть выше соответствующих безрисковых доходов:

$$r = r_t + r_p$$

где,  $r_t$  – гарантированный процент дохода в году  $t$ , безрисковая ставка дохода, в качестве безрисковой ставки может приниматься процент по депозиту в РФ.

$r_p$  - премия за риск для рассматриваемого проекта.

Премия за риск, зависит от уровня новизны проекта (инновационного риска), т.е. уровня гарантий по получению запланированного дохода, чем риск выше, тем

$r_p$  больше. Европейский Банк Реконструкции и Развития рекомендует для инновационных проектов премию за риск 10%. В практике экономики США премия за риск задается на основе экспертных оценок: низкорисковые проекты – 3%, среднерисковые – 6%, высокорисковые – 9%. Чем выше степень рискованности проекта, тем больше значение знаменателя в формуле и соответственно меньше значение приведенной стоимости проекта, тем менее охотно инвесторы склонны вкладывать финансовые средства в такие проекты. Предлагаемая к внедрению система мониторинга мутагенной активности позволит повысить вероятность получения высоких рыбоводных показателей и позволяет снизить  $r_p$  до 5%, т.е. рыбоводство из высокорискового направления в сложившейся эко-экономической ситуации станет рассматриваться инвесторами как среднерисковое. При прочих равных условиях предприятие аквакультуры применяющее систему мониторинга мутагенной активности будет иметь

NPV выше, чем у предприятия использующего традиционную систему контроля технологических процессов. Отсюда вывод: если предприятие товарного рыбоводства хочет повышать свою стоимость, равную стоимости ведущихся ею проектов, оно должно привлекать к себе доверие потенциальных инвесторов, уменьшая премию за риск и повышая тем самым стоимость приведенных к начальному моменту проектов.

Для того чтобы определить «запас прочности проекта» рассчитывают внутреннюю норму доходности. Под внутренней нормой доходности проекта (IRR) понимают значение коэффициента дисконтирования ( $r$ ), при котором NPV проекта равен 0.

$$\sum_{i=0}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=0}^n \frac{K_i}{(1+r)^i} = 0,$$

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности результата инвестиций следующий: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть осуществлены по данному проекту. Если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня коэффициента дисконтирования, превышение которой делает проект убыточным.

Оценим экономическую эффективность приобретения хозяйствующим субъектом прибора ЯМР – релаксации для осуществления автоматизированного мониторинга критерия оптимизации мутагенной активности. Первоначальные вложения: стоимость прибора - 792000 руб; доставка, установка и наладка прибора - 200000 руб; ежемесячные затраты на проведение мониторинга мутагенной активности - 120411 руб. предполагаемая чистая прибыль в конце первого квартала использования системы 1051529 1023000

В нашем примере количество объектов обслуживания равняется 85 водоемам ( $24 \cdot 16 / 0,5 \cdot 9$ ). Общий дополнительный объем товарной продукции составит:  $11,08 \cdot 85 = 941,8$  ц = 94180 кг

Дополнительный, положительный денежный поток составит:  
 $94180 \cdot 20 = 1883600$  руб.

К концу четвертого месяца приведенные затраты по анализу мутагенной активности составят:

$$120411 \cdot (1+0,3/12)^3 + 120411 \cdot (1+0,3/12)^2 + 120411 \cdot (1+0,3/12) + 120411 = 500009$$

Дополнительный доход по одному циклу с учетом налога на прибыль составит:  $(1883600 - 500009) \cdot 0,76 = 1051529$  руб

Исходя из нормативного срока прибора составляющего 8 лет, получения дополнительной прибыли за период 4-х месяцев выращивания товарной рыбы составим график движения денежных потоков

представленный в таблице и рассчитаем экономическую эффективность проекта. Рассчитаем NPV с поквартальными поступлениями по формуле приняв норму дисконта 0,30

( $r = 25\% + 5\% = 30\%$ ).

$$NPV = 1051529/(1+0,3/4)^1 + 1051529/(1+0,3/4)^4 + 1051529/(1+0,3/4)^7 + 1051529/(1+0,3/4)^{10} + 1051529/(1+0,3/4)^{13} + 1051529/(1+0,3/4)^{16} + 1051529/(1+0,3/4)^{19} + 1051529/(1+0,3/4)^{22} - 1223000 = 2908156 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости проекта определим из таблицы приведенных денежных доходов рассмотренных накопленным итогом. Исходя из данных таблицы срок окупаемости проекта 1 год и 4 месяца, при фактической длительности проекта 8 лет. То есть, уже после второго цикла выращивания мы вернем средства вложенные в покупку и установку прибора. Рассчитанный IRR составляет 153%.

Таблица №1

Приведенные денежные потоки по проекту

Периоды по кварталам	Первоначальные затраты	Дисконтированные доходы	Накопленный итог
0	1223000	0	-1223000
1		$1051529/(1+0,3/4)^1 = 978167$	-244833
4		$1051529/(1+0,3/4)^4 = 787386$	542553
7		$1051529/(1+0,3/4)^7 = 633815$	1176368
10		$1051529/(1+0,3/4)^{10} = 510196$	1686564
13		$1051529/(1+0,3/4)^{13} = 410687$	2097251
16		$1051529/(1+0,3/4)^{16} = 330587$	2427838
19		$1051529/(1+0,3/4)^{19} = 266110$	2693948
22		$1051529/(1+0,3/4)^{22} = 214208$	2908156
Сумма		4131156	

Когда NPV и IRR определены, производится принятие решения. Если:

NPV > 0, то проект следует принять;

NPV < 0, проект следует отклонить;

NPV = 0, проект ни прибыльный, ни убыточный.

Так как, NPV рассматриваемого проекта составляет 2908156, то есть, больше 0, а IRR больше принятой по проекту нормы дисконта, то проект следует принять.

Предлагаемый авторами метод анализа и система мониторинга мутагенной активности, может быть рекомендован к внедрению в практику хозяйствующих субъектов, в частности для предприятий

товарного рыбоводства в качестве экономичного, оперативного и объективного метода оценки уровня мутагенной активности. Мониторинг данного критерия гарантирует устойчивость основных показателей влияющих на прибыль предприятия, рыбопродуктивность и качество товарной продукции, а также оптимизирует уровень себестоимости товарной продукции.

### **Литература**

1. Анализ эффективности внедрения научно-исследовательских разработок и передовых методов труда в прудовом рыбоводстве Минрыбхоза РСФСР. – М.: ЦНИИТЭИРХ, 1982. –55с.

2. Александрова М.А. Уровень мутагенной активности – нормативно-правовой показатель обеспечения природоохранной деятельности, критерий социальной угрозы// Международная научно-техническая конференция «Наука и образование – 2004» – 200 с.

3. Александрова М.А., Якубов Ш.А., Суворова Т.Ф. К вопросу об экономической эффективности внедрения метода «ЯМР-релаксации» для проведения эколого-генетического мониторинга//Международная научно-техническая конференция «Наука и образование –2004» -200с.

4. Александрова М.А., Якубов Ш.А., Суворова Т.Ф. Уровень мутагенной активности – нормативно-правовой показатель социально-экономического развития России //Международная научно-техническая конференция «Наука и образование –2004» – 205с.

5. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: / Пер. с англ. – М.: АОЗТ Интерэксперт, ИНФРА-М, 1995. – 528с.

6. Грачева М.В. Анализ проектных рисков: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЗАО «Финстинформ», 1999. -216 с.

7. Данилов-Данильян В.И. Экологизация народного хозяйства - основа устойчивого развития.// В сб.: Экология. Экономика. Бизнес. (Эколого-экономические аспекты устойчивого развития) Национальный форум «Экология и экономика России» - 1995. Редакторы составители: И.Н. Бородавченко, В.Г. Лапчинский. – М.: Издательство «ИРИС-ПРЕСС», 1995. – с. 5-9.

8. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/ С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под. ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 327с.

9. Кокорев Ю.И. Рыбохозяйственный комплекс России: пути его - финансово-экономической стабилизации / «Рыбное хозяйство», №2, 2000. – с.3-5.

10. Королев А.П. Себестоимость продукции рыбоводства и пути её снижения – М.: Пищевая промышленность, 1978.- 134 с.

11. Лукастевич И.Я. Анализ проектных рисков. Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 210 с.
12. Мамонтов Ю.П. Тенденции развития аквакультуры // Рыбоводство и рыболовство, 2002, №1.– с. 19-20.
13. Руководство для предприятий участвующих в проекте «Более чистое производство» – Прага: центр БЧП, 1998. – 205с.

## КБР: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОТАЦИОННОГО РЕГИОНА

**Афаунов М.И.** (г. Нальчик, ФГОУ ВПО Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кафедра «Финансы и кредит», e-mail: [nasko@yandex.ru](mailto:nasko@yandex.ru))

The problems of regional development – are the problems of the second plan in a world economics. Russia is so vast, that many of it's regions may compare with the integral states. Our national economy is the complex of different geographic, economic, cultural conditions connected with the unified economic space. That's why the problems of regional development – are the problems of the first plan for Russia.

В мировой экономической науке проблемы развития регионов – это проблемы второго плана. Россия так огромна, что многие ее регионы сравнимы с целыми государствами. Наша национальная экономика – это совокупность самых разнообразных географических, экономических, культурных условий, связанных единым экономическим пространством. Поэтому для России проблемы регионального развития – это проблемы первого плана. Регион – это часть народного хозяйства и потому он, в первую очередь, подчиняется экономическим законам и связям, существующим в стране. Основные показатели состояния национальной экономики, такие, как темпы экономического роста, величина безработицы, уровень инфляции, значение процентных ставок, определяют те условия, в которых развивается регион. Однако относительная экономическая обособленность региона предопределяет специфические черты его развития. В ходе регионального кругооборота производятся как изъятия из него, так и инъекции в него. Условием равновесия региональной экономики является равенство изъятий из регионального экономического кругооборота и инъекций в него. Если обозначить через  $X_p$  – поступления денежных средств от продажи товаров и услуг другим регионам;  $X_x$  - поступления денежных средств от экспорта;  $G_p$  – расходы региональных органов власти;  $G_f$  – расходы федеральных органов власти на приобретение региональных товаров и услуг;  $I$  – инвестиционные расходы фирм, работающих на территории данного региона;  $C_p$  – потребительские расходы на приобретение товаров, произведенных другими регионами страны;  $C_x$  – потребительские расходы на приобретение импортных товаров;  $T_p$  – чистые налоги, поступающие в региональный бюджет;  $T_f$  – чистые налоги, поступающие в федеральный бюджет;  $S$  – сбережения населения региона, то условие равновесия региональной экономики будет выглядеть таким образом:

$$X_p + X_x + G_p + G_f + I = C_p + C_x + T_p + T_f + S. (1).$$

Формулу (1) можно преобразовать следующим образом:

$$S + (Tф - Gф) + (Tr - Gr) = I + (Xэ - Cx) + (Xp - Cp). \quad (2)$$

По этой формуле можно определить факторы, улучшающие экономическую ситуацию в регионе. Это повышение инвестиционных расходов фирм, действующих в регионе (I); положительное сальдо экспорта и импорта (Xэ - Cx); положительное сальдо ввоза и вывоза товаров в другие регионы (Xp - Cp); превышение федеральных расходов на поддержку региона над федеральными налогами (Tф - Gф); сокращение дефицита регионального бюджета (Tr - Gr). Таким образом, состояние региональной экономики зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. К внутренним факторам относятся: рост производства товаров и услуг предприятиями региона; стремление населения приобретать больше товаров, произведенных в регионе; намерения региональных органов власти стимулировать региональную экономику. К внешним факторам, способствующим росту региональной экономики, относятся: намерения федеральных органов власти стимулировать региональную экономику; степень вовлечения региональной экономики в территориальное разделение труда; ориентированность региона на производство экспортной продукции.

Кабардино-Балкарская Республика, как и в целом, Северный Кавказ, относится к самому проблематичному типу российских регионов, так как здесь сочетаются глубокий спад производства, высокая безработица и достаточно высокая инфляция. В таком типе региона особенно сложно решить магический треугольник целей: стимулирование экономического роста, увеличение занятости населения и снижение темпов роста цен. Поэтому требуется особо тщательная разработка экономической политики республики и ее увязка с макроэкономической политикой РФ. В первую очередь необходимо стимулировать рост реального сектора экономики, создающего ВРП – основу развития региона. На наш взгляд, нужно выбрать "точки роста" – отрасли, преимущественное развитие которых послужит стимулятором оживления экономики республики в целом. В КБР эти "точки роста" существуют в сельском хозяйстве и перерабатывающей сельхозпродукцию отрасли, в строительной промышленности и в рекреационной сфере. Для развития этих отраслей у республики есть прекрасный ресурсный потенциал в виде природных, материальных и трудовых ресурсов, есть наработанный опыт. Рекреационная сфера КБР – первая "точка роста", развитие которой могло бы дать положительный эффект для экономики республики в целом. Кабардино-Балкария обладает уникальными природными ресурсами, позволяющими получать экологическую и туристическую ренту. Множество источников минеральных вод, лечебных грязей, целебный горный воздух, горные ландшафты, пригодные для горнолыжного спорта, альпинизма и туризма – все это богатство может служить существенным источником пополнения доходов республиканского бюджета. На долю

Приэльбрусью приходится 72,8% общего объема рынка горнолыжного туризма России и 1,14% мирового рынка. По емкости трасс Приэльбрусье в 2,7 раза превосходит все существующие в стране горнолыжные курорты. А потенциальная рекреационная емкость курорта оценивается специалистами в 8 раз выше существующей сегодня. В Приэльбрусье могут отдыхать без ущерба экологии одновременно до 25 тыс. человек. Объем необходимых инвестиций для развития рекреационного комплекса - около 600 млн. долларов. На развитие санаторно-курортного хозяйства, туризма, альпинизма, горнолыжного спорта республиканской власти нужно обратить самое пристальное внимание, а именно: 1) провести тщательную инвентаризацию наличного имущества, оценить его физический и моральный износ; 2) детально разработать инвестиционную программу и довести ее до федерального правительства и потенциальных инвесторов; 3) экономическими и административными методами стимулировать развитие малого предпринимательства в сфере гостиничного хозяйства и туризма; 4) за счет средств федерального, республиканского бюджетов и частных инвесторов развивать рекреационную инфраструктуру; 5) повысить инвестиционную привлекательность республиканской рекреационной сферы, выступив гарантом инвестиционных рисков; 6) расширить подготовку квалифицированных кадров для рекреационной сферы в республиканских высших и средних специальных учебных заведениях. Важным моментом в развитии рекреационной сферы является обеспечение правопорядка, улучшение криминогенной ситуации в республике. Если взвешенно и последовательно проводить программу развития рекреационной сферы, то Кабардино-Балкария имеет все шансы со временем стать "российской Швейцарией".

Сельское хозяйство и переработка сельхозпродукции – вторая "точка роста" экономики республики. В территориальном разделении труда КБР всегда выступала как аграрно-индустриальная республика. Для этого имелись все основания: климатические и почвенные условия благоприятны для выращивания большинства культур умеренного пояса, достаточная численность сельского населения с многовековым опытом ведения сельского хозяйства, высокая численность специалистов с высшим и средним специальным аграрным образованием, развитая производственная и социальная инфраструктура на селе. В таких условиях нельзя признать нормальным тот факт, что треть импорта республики составляют продовольственные товары и сельхозсырье, а 37 % экспорта – необработанные шкуры крупного рогатого скота. Перспективным для сельского хозяйства КБР нам представляется производство и реализация экологически чистой продукции, произведенной в так называемых биодинамических хозяйствах. Для становления и широкого распространения биодинамического сельского хозяйства необходима

система реальной государственной поддержки. Эта поддержка может включать: 1) освобождение сельхозпроизводителей от налогов в региональные экологические фонды, компенсационные выплаты за выбытие естественных ресурсов из целевого использования или для улучшения их качества; 2) введение налога с прибыли на сельскохозяйственные предприятия, применяющие экологически опасные технологии и выпускающие экологически опасную продукцию; 3) ускоренная амортизация природоохранных сооружений; 4) поощрительные выплаты сельхозпредприятиям за улучшение качества природных ресурсов, повышение продуктивности земли, производство экологически чистой продукции. В настоящее время основная доля экологически чистых продуктов производится в личных подсобных хозяйствах населения, что не может решить проблему снабжения этими продуктами население в масштабах страны. Внедрение биодинамической системы ведения сельского хозяйства необходимо поставить на государственный уровень, принять закон, поддерживающий товаропроизводителей экологически чистых продуктов, предусмотреть государственную экономическую поддержку в первые годы их работы.

Строительство и производство стройматериалов – это третья «точка роста». В КБР богатые природные запасы различных строительных материалов: гранита, известняка, туфа, доломита, мергеля, глины. Высокое качество этих стройматериалов и их низкая себестоимость позволяют не только развивать строительство в республике, но и вывозить стройматериалы в другие российские регионы. Следует наладить изучение российского рынка стройматериалов, найти на нем свою "нишу", установить долговременные контакты с заинтересованными регионами и организациями.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЕРЕДЕЛОВ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

Ашхотов В.Ю., Бабков А.Г., Неудахина Ю.Г. (КБР, г.Нальчик, Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кафедра «Финансовый менеджмент и инвестиции»)

### Аннотация

In clause the approach considering opportunities of reception and use of business waste within the limits of an estimation of efficiency of technological repartitions in vertically integrated corporate structures is offered.

В настоящее время в мировой практике распространен подход, позволяющий осуществлять оценку бизнеса вертикально интегрированных экономических субъектов с целью определения относительной экономической эффективности каждого отдельно взятого технологического передела.

Однако, ценность такого подхода, равно как и выводы, к которым он позволяет прийти, значительно страдают ввиду наличия ряда факторов, вследствие того, что в экономической практике субъектов хозяйствования Российской Федерации существует своеобразное сочетание ряда факторов, достаточно сложно поддающихся формализации.

Предлагаемый в мировой практике подход применяется для разработки рекомендаций о стратегическом направлении развития корпоративных структур, исходя из сравнения относительной экономической эффективности переработки единицы сырья в продукт и его дальнейшей реализации с экономическим эффектом от непосредственной реализации сырья на рынке. При этом, частное от деления **разницы** цены единицы основного продукта и удельной себестоимости соответствующей переработки сырья **на норму** расхода сырья (на единицу основного продукта) сравнивается с **ценой** единицы сырья.

Проводимые по такой методологии оценки по продукции переработки сырья в настоящее время формируют поверхностный вывод, проявляющийся в практике многих отраслевых и межотраслевых холдингов, о том, что ряд продуктов гораздо эффективнее закупать на внутреннем, либо внешнем рынке, нежели производить самим в рамках холдинга. Однако, данный факт обусловлен, с одной стороны, демпинговыми предложениями конкурентов внутри страны, с другой, тем, что существующие в России технологии производства указанного продукта гораздо более ресурсоемки и, как следствие, менее экономически эффективны, нежели зарубежные. Таким образом, складывается иллюзия того, что якобы в рамках определенного экономического смысла (с целью

оптимизации работы холдинга в целом и повышения его экономической эффективности) следует отказаться от собственного производства промежуточного продукта.

Избежать ошибочных выводов в подобных ситуациях позволяет применение системного подхода к изучаемому вопросу. Это редко может быть достигнуто лишь в рамках того или иного экономического инструментария, без учета макроэкономических показателей в целом, по той или иной отрасли в ретроспективе в совокупности с рядом иных значимых тенденций и факторов.

Приведенный механизм оценки сравнительной экономической эффективности и выявления целесообразности (равно как и ее отсутствия) дальнейшей переработки сырья в рамках холдинга безусловно может дать крайне ценную информацию о том, каково положение дел сегодня, являться стимулом для проведения более глубоких исследований с целью повышения экономической эффективности. Однако, учитывая, что любое производство подразумевает наличие деловых отходов, на наш взгляд, для обеспечения повышения объективности расчетов в анализируемую формулу целесообразно внести некоторые коррективы.

Так, при производстве тех или иных продуктов из сырья возникают деловые отходы, которые, как правило, могут быть использованы в различных целях. Поэтому, необходимо учитывать экономический эффект от производства и реализации продуктов из деловых отходов при расчете сравнительной экономической эффективности производства того или иного продукта.

Учитывая вышеизложенное, имеет смысл модернизировать ранее изложенный подход оценки эффективности осуществления технологических переделов, на основе следующей формулы:

$$\mathcal{E}_{\text{ср}} = \frac{C_{\text{п}} - C_{\text{п}}}{H_{\text{р}}} - C_{\text{с}} + \sum_{i=1}^n (K_{\text{дои}} * \frac{C_{\text{пдои}} - C_{\text{ппдои}}}{H_{\text{рдои}}}) \quad \text{где,}$$

$\mathcal{E}_{\text{ср}}$  – сравнительная эффективность переработки единицы сырья в продукт;

$C_{\text{п}}$  – цена единицы основного продукта;

$C_{\text{п}}$  – удельная себестоимость переработки сырья в единицу основного продукта;

$H_{\text{р}}$  – норма расхода основного сырья на единицу основного продукта;

$C_{\text{с}}$  – цена единицы сырья;

$i$  – виды деловых отходов;

$C_{\text{пдои}}$  – цена единицы продукта из деловых отходов;

$C_{\text{ппдои}}$  – себестоимость единицы дополнительного продукта из деловых отходов;

$K_{доi}$  – коэффициент выхода деловых отходов при переработке единицы сырья.

$N_{рдоi}$  – норма расхода деловых отходов на выпускаемую продукцию.

Предложенный подход позволяет проводить более корректные оценки, изменяющие, во многих случаях, альтернативные выводы о неэффективности технологических переделов в отраслевых и межотраслевых корпоративных структурах. Однако, несмотря на безусловную ценность приведенного инструментария, характер его применения ограничивается вопросами тактики, но никак не стратегии развития той или иной экономической системы.

Дело в том, что данный подход, даже с учетом перспектив динамики рынков сырья и продукта, не позволяет получить на выходе адекватные рекомендации, касающиеся вопросов оптимизации бизнеса в аспекте его стратегического развития. Этот вывод основывается на том, что при имеющемся сегодня соотношении основных факторов, влияющих на относительную эффективность бизнеса (цены исходного сырья на рынке, себестоимости переработки сырья в продукт внутри РФ и за ее пределами, цены продукта на рынке), часто делается ошибочный вывод о том, что наиболее стратегически правильным была бы, во многих отраслях, ликвидация всех переделов переработки сырья и развитие лишь добывающей промышленности.

В ряде интегрированных комплексов это может привести к ликвидации собственных технологических переделов с закупкой соответствующих продуктов на рынке. Однако, их производство существует в мире и в рамках отдельных экономических субъектов. Это свидетельствует о том, что технологические пределы позволяют формировать не только положительный маржинальный доход, но и позитивный экономический результат от деятельности бизнес-единиц с учетом прямых издержек, предусмотренных технологией производства и косвенных, находящихся в рамках здравого смысла. Следовательно, при одинаковых стоимостях сырья и ценах реализации продукта, коренным образом на относительную эффективность влияет себестоимость переработки.

В итоге, основываясь на факте, что технологии, доставшиеся нам по наследству из 70-х годов XX века, являются на порядок более ресурсоемкими, чем существующие сегодня в мире, часто делается вывод не о необходимости реконструкции производств с целью снижения ресурсоемкости и, как следствие, повышения экономической эффективности, а о целесообразности ликвидации этих производств как таковых.

Однако, нельзя забывать о том, что при переходе к рыночной экономике, по сути, исчезло серьезное отношение к такому важному фактору сохранения конкурентоспособности отечественных производств и обеспечения возможности их развития, как плановый норматив обновления основных средств производства. К сожалению, в налоговом законодательстве РФ отсутствуют какие либо стимулы, равно как и «карательные» меры, призванные вызвать у собственника непреходящее желание планомерно заниматься обновлением основных фондов и снижением ресурсоемкости производств.

Подытоживая вышеизложенное, хотелось бы обратить внимание на исключительную важность, для развития экономики Российской Федерации, формирования комплексной государственной политики в области стимулирования инвестиционной деятельности, направленной на обновление технологий и оборудования, ибо снижение удельной ресурсоемкости перерабатывающих производств есть единственный путь повышения конкурентоспособности и развития экономики в целом.

Эффективно и оперативно решать задачи бизнес-управления на предприятии возможно только при наличии единой корпоративной информационной системы, объединяющей управление финансами, персоналом, снабжением, сбытом и процессом управления производства. Такая система является средством достижения основных целей бизнеса: улучшения качества выпускаемой продукции, увеличения объемов производства, занятия устойчивых позиций на рынке.

Функциями корпоративных информационных систем являются сбор и обработка первичной информации, анализ и диагностика социально-экономического состояния и развития, планирование производственной деятельности и, на основе непрерывного скользящего мониторинга, управление по отклонениям. Особое значение на всех этих этапах имеет оценка осуществляемых процессов с выявлением лимитирующих факторов и узких звеньев, обоснованием приоритетов и направлений развития на основе индикативного анализа.

### **Литература**

1. Азикова С.Г. Закономерности и структура технологических переделов в агропромышленной экономике/Экология, валеология, экономика. – Нальчик: КБГСХА. – 2006.

2. Бабков А.Г. Индикативное управление воспроизводственным развитием региональных экономических систем. – Нальчик: Полиграфсервис и Т. – 2004.

## **РОЛЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Барашева Т.И., к.э.н.** (г. Апатиты, ИЭП КНЦ РАН, *отдел государственных и корпоративных финансов, barasheva@ier.kolasc.net.ru*)

Labour market in municipalities of the Murmansk region and reasons of high unemployment level are analysed. Possibilities of involvement of small businesses in solving employment problems are considered.

В настоящее время развитие малого предпринимательства признается нереализованным резервом регионального развития. Его потенциал должно быть направлен на решение приоритетных задач муниципалитетов, в частности, на снижение уровня безработицы.

Численность занятых в экономике Мурманской области на конец 2006 года достигла 446 тыс. человек. Несмотря на отток населения за пределы области, на протяжении последних 10 лет уровень регистрируемой безработицы по Мурманской области при общей тенденции к снижению остается выше среднероссийского. При этом сохраняется значительная дифференциация территорий по уровню безработицы, которая достигала: в Терском районе – 19,5%, Ловозерском районе – 8,6, Ковдорском районе – 7,8, Печенгском районе – 4,6, г.Мончегорске – 6,8, г.Кировске – 6,4 и г.Кандалакше – 4,8% /1/.

К причинам обозначенных неблагоприятных тенденций следует отнести специфику региональной экономики, а именно преобладание крупных, высокоспециализированных промышленных предприятий, а также низкую мобильность экономически активного населения, обусловленную непрерывно растущими транспортными, энергетическими тарифами.

От деятельности градообразующих предприятий зависит не только жизнедеятельность районов и городов, но и благополучие населения. Реформа местного самоуправления потребовала выделения из состава муниципальных образований муниципалитетов нижнего уровня – это сельские и городские поселения. Во вновь созданных муниципальных образованиях крупный бизнес, как правило, отсутствует, и решение вопроса, в частности, о возможном трудоустройстве становится для жителей практически невыполнимым.

Коэффициент напряженности на рынке труда подтверждает серьезность ситуации в сфере занятости. Для муниципалитетов, где отсутствует градообразующее предприятие, например, в Терском районе на одну вакансию приходится 249 незанятых граждан (в 2000г. – 77 чел.), в Ловозерском районе – 800 (в 2000г.- 50чел.), в г.Апатиты – 28 незанятых граждан. Вместе с тем на территориях с высоким промышленным

потенциалом коэффициент напряженности труда значительно ниже, но при этом также отмечается некоторая неурегулированность спроса и предложения на рынке трудовых ресурсов: в Ковдорском районе на 1 вакансию приходится 92 незанятых жителя, в г.Мончегорск – 35, в г.Оленегорск – 33, в г.Кировск – 21. Основное количество вакансий, около 65% общего их числа, заявлено в областном центре - г.Мурманск, где сосредоточено значительное число работодателей, а экономика города признается наиболее диверсифицированной. В четырех муниципалитетах области доля заявленных вакансий достигает лишь 7- 8%, в остальных городах она не превышает 1% /2/.

Диспропорции в размещении производительных сил и специфика деятельности хозяйствующих субъектов отражаются на структуре профессионально-квалификационного спроса на местные трудовые ресурсы. Так, например, за первое полугодие в г.Мурманск заявлено 343 вакансии рыбообработчиков, обратились только 104. В связи с отсутствием работников требуемого квалификационного разряда на работу приняты 39, т.е. при избытке рабочей силы многие предприятия Мурманской области испытывают острую потребность в квалифицированных кадрах /3/.

Создание за последние несколько лет в городах области высших и средних учебных заведений не решает проблемы несоответствия профессионально-квалификационной структуры выпускников потребностям экономики и составу имеющихся вакансий. Так, доля выпускников учреждений ВПО и СПО превышает 70%, а учреждений НПО - 30%, при этом половина из них обучается профессиям для непромышленной сферы. Среди вакансий, заявленных в службу занятости, около 80% приходится на рабочие профессии, 20% - специалисты, т.е. потребности экономики области при увеличении численности экономически активного населения удовлетворяются частично.

Мурманская область отличается характерным составом безработного населения, которое представлено социально слабозащищенными группами населения, имеющими низкую конкурентоспособность на рынке труда. Это женщины, молодежь, представители коренных малочисленных народов Севера. Наиболее высок удельный вес женщин и молодежи в возрасте 16-29 лет в общей численности безработных в закрытых административно-территориальных образованиях (свыше 70% и 50% соответственно).

В структуре безработных г.Кировск также преобладает женская часть населения. Это обусловлено тем, что на градообразующем предприятии ОАО «Апатит» г.Кировск, специализирующемся на горнорудном производстве, несколько последних лет проводятся мероприятия по

ограничению использования женского труда в подземных разработках рудников.

Несоответствие профессионально-квалификационной структуры выпускников потребностям градообразующего предприятия ОАО «Апатит» в существенной степени определило в составе безработного населения высокую долю молодежи в возрасте от 18 до 29 лет, имеющих высшее и начально-профессиональное образование /4/.

Проблема занятости на рынке труда г.Кировск связана с деятельностью на территории муниципалитета крупного предприятия узкой специализации производства, ставшего основным работодателем, а также неразвитостью предпринимательского сектора, обусловленной, наряду с другими причинами, захватом рыночных предпринимательских ниш бывшими подразделениями этого же градообразующего предприятия в ходе выведения последних из состава комбината по причине осуществления ими непрофильных направлений деятельности.

Таким образом, несмотря на положительную роль градообразующего предприятия, можно утверждать, что рынок труда не может контролироваться одним крупным предприятием. Его политика направлена, как правило, на сохранение предельного уровня занятости, а не на создание новых рабочих мест.

В условиях ограниченных возможностей крупных производителей, некогда являвшихся основными потребителями трудовых ресурсов, организация новых рабочих мест ложится «на плечи» субъектов малого и среднего предпринимательства.

Уже сегодня малый бизнес, не отличающийся высокими темпами роста, демонстрирует положительные эффекты в сфере занятости населения Мурманской области. Если до 1999г. прямая зависимость в изменении уровня безработицы и занятости экономически активного населения на малых предприятиях отсутствовала, поскольку на этом временном этапе существенная роль по привлечению трудовых ресурсов отводилась средним и крупным предприятиям, то с 1999г. ситуация меняется. Рост численности занятых на малых предприятиях области сопровождается одновременным снижением уровня официально регистрируемой безработицы.

Потенциал малого бизнеса необходимо использовать в борьбе с безработицей и, что особенно важно, молодежной безработицей. Выводы специалистов свидетельствуют, что молодежная безработица способствует росту экстремизма, ксенофобии и национальной нетерпимости. Наряду с этим безработица в рядах молодежи может привести к оттоку наиболее качественной составляющей трудового потенциала в другие динамично развивающиеся регионы.

Для решения этой проблемы недостаточно задействовать только малый бизнес, необходимо на общегосударственном уровне уже в самое

ближайшее время внести необходимые изменения в структуру, объемы и профили подготовки специалистов и рабочих, максимально увязав их с требованиями современного производства и экономики территорий области, необходимо также переориентировать рабочую силу на движение внутри области, что способствовало бы эффективному перераспределению трудовых ресурсов и возрождению территорий.

Наряду с проблемой занятости, актуальной для региона остается вопрос о диверсификации экономики муниципальных образований Мурманской области. Мировой опыт показывает, что моноотраслевое развитие муниципальных хозяйственных систем, особенно когда оно опирается исключительно на добывающую промышленность, свидетельствует о неустойчивости всего регионального хозяйства. Поэтому уже сейчас до истощения сырьевой базы необходимо принимать меры по созданию более прочной экономической основы населенных пунктов, сохранение которых в социальном отношении представляется бесспорным.

Таким образом, малый бизнес может быть участником процесса диверсификации экономики муниципальных образований, прежде всего, он может выступить в качестве обслуживающего сектора, удовлетворяющего потребности крупных градообразующих предприятий. Вместе с тем, он способен активизировать деятельность в тех проблемных зонах, в развитии которых заинтересованы органы местного самоуправления и отмечается спрос со стороны населения. К таким сферам деятельности относятся: развитие сельского хозяйства, формирование материальной базы потребления населения, оказание бытовых услуг, туризм, строительство и ремонт жилого фонда, благоустройство города, транспорт, развитие высокотехнологичных производств, базирующихся на местном сырье. Решение проблем муниципалитетов посредством малого предпринимательства позволит создать сбалансированную структуру экономики муниципальных образований. Оптимальная отраслевая структуры малого предпринимательства становится результатом совмещения интересов города, населения и предпринимателей. Организация малых предприятий обеспечит дополнительный рост числа рабочих мест, что позволит снизить напряженность на рынке труда муниципальных образований области.

Для активного стимулирования деятельности субъектов малого предпринимательства уже сегодня на региональном уровне реализуются меры финансовой поддержки в виде развития системы микрокредитования субъектов малого предпринимательства, компенсации стоимости гарантий и поручительств, субсидирования части затрат на уплату процентной ставки по инвестиционным кредитам, субсидий на разработку бизнес-планов и др. Общий объем средств, выделенный областным бюджетом, вырос в 32,5 раза по сравнению с 2004г.

## **Литература**

1. [www.economy.gov-murman.ru](http://www.economy.gov-murman.ru)
2. Регионы России: Стат.Сб. В 2 т. Т.2 /Госкомстат России. – М., 2006. – 879 с.
3. [www.socpol.ru/atlas/portraits/Murm.shtml](http://www.socpol.ru/atlas/portraits/Murm.shtml)
4. Неопубликованные источники: Информация о трудоустройстве молодежи в возрасте до 30 лет по состоянию на 31.12.2006 года ГОУ ЦЗН г. Кировска

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

**Булатова Ю.И.** (г. Оренбург, Оренбургский государственный университет, кафедра «Финансов», e-mail: bulatova\_julia@mail.ru)

**Аннотация** In clause investment appeal of 5 regions of the Russian Federation and its influence on attraction of investments is considered. The rating estimation of investment appeal is the most adequate way of definition of a level of competitiveness of regions in the market of investments. As importance of attraction of investments does not cause doubts before authorities there is a problem of increase of competitiveness of region.

Одним из факторов экономического и инновационного развития государства и его регионов является высокая инвестиционная активность, способствующая экономическому росту и, как следствие, повышению благосостояния регионов страны и общества в целом. Для масштабной модернизации хозяйства, для создания современной инфраструктуры нужны такие же масштабные инвестиции. При этом одна из важнейших проблем эффективного развития региона заключается в ограниченности инвестиционных ресурсов. От того, как она решается, во многом зависит эффективность производства, модернизация и обновление производственных мощностей и ряд других условий развития региона, определяющего социально-экономическое развитие России в целом.

Обеспечить приток инвестиций в экономику региона можно посредством активизации инвестиционной деятельности, которая зависит главным образом от его инвестиционной привлекательности. Так стабильное привлечение инвестиций в регион предполагает его инвестиционную привлекательность, что определяется селективностью инвестиций, которая в свою очередь связана с тем, что потребности в свободных финансовых ресурсах превышают возможности их накопления. Капитал направляется в зоны высокой прибыльности, устойчивой ликвидности и безопасности. При этом инвесторы, прежде всего, учитывают степень возможных инвестиционных рисков как вероятность неполного достижения целей вложения. Кроме того, изменения, вызываемые процессами глобализации, обостряют конкуренцию между субъектами экономики на рынке инвестиционных ресурсов, в том числе и на региональном уровне.

Таким образом, возникает необходимость в повышении инвестиционной привлекательности региона. То есть на первом этапе инвестиционную привлекательность региона поднимут вложения средств в промышленную инфраструктуру и социальную сферу. Затем инвестиции позволят провести очередную модернизацию, реконструкцию и новое

строительство. А это в свою очередь опять повысит инвестиционную привлекательность.

Традиционно понятие инвестиционная привлекательность связывают с предпочтениями инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Согласно выводам экспертов наиболее привлекательными для выбора региона для инвесторов являются факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения.

Начиная с 1996 года рейтинговое агентство "Эксперт РА" ежегодно готовит и публикует рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. Методика учитывает следующие факторы инвестиционной привлекательности: риск (условия деятельности инвестора) и потенциал (объективные возможности).

Обращая внимание на актуальность проблемы, рассмотрим Оренбургскую область и четыре граничащих с ней субъекта Федерации: республики Татарстан и Башкортостан, Самарскую и Челябинскую области с точки зрения инвестиционной привлекательности.

Данные регионы объединяет расхожая экономическая ситуация и обеспеченность ресурсами, а также то, что все они граничат друг с другом. Они имеют весьма благоприятную структуру хозяйства. Богатство недр здесь сочетается с благоприятными условиями для ведения сельского хозяйства и промышленностью. Наиболее существенный недостаток социально-экономического развития всех регионов - тяжелая экологическая ситуация и высокая вероятность техногенных аварий.

В настоящее время регионы входят в число наиболее динамично развивающихся и инвестиционно привлекательных. В то же время имеется определенное отставание Оренбургской области от соседних промышленно развитых регионов. Последние относятся к группе 2В – «средний потенциал - умеренный риск», а это вторая группа регионов по привлекательности после Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области. Оренбуржье находится в группе 3В1 «пониженный потенциал – умеренный риск», а данная категория является наиболее «массовой» по числу регионов.

Используя официально публикуемые данные об объемах привлеченных инвестиций в основные средства, представленные на рисунке 1, можно сделать определенные выводы. Объем инвестирования тем больше, чем выше и стабильнее рейтинг конкретного региона, а, следовательно, выше его инвестиционная конкурентоспособность. То есть, рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности является наиболее адекватным способом определения уровня конкурентоспособности регионов на рынке инвестиционных ресурсов.

С этой точки зрения, инвестиционный потенциал региона выступает в качестве потенциального преимущества, а уровень инвестиционного риска – реального конкурентного преимущества региона. При этом республики Татарстан и Башкортостан смогли реализовать свои конкурентные преимущества. Тогда как, власти Оренбургской и Челябинской областей пока не смогли в должной мере «конвертировать» потенциальные конкурентные преимущества в реальные.

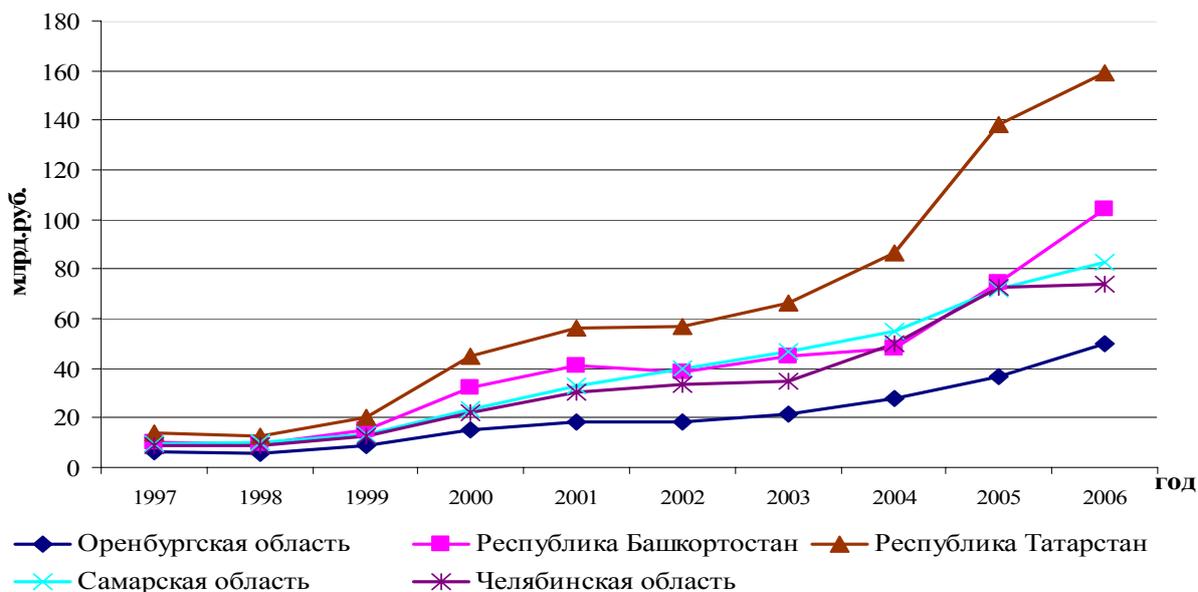


Рис. 1 Инвестиции в основной капитал

Основным инструментом конкурентной борьбы региональных властей на рынке инвестиций является создание комплекса благоприятных условий для ведения инвестиционной и предпринимательской деятельности на территории. Создание такого комплекса, выявление и усиление существующих и создание новых конкурентных преимуществ регионов – одна из основных задач инвестиционной стратегии. В частности, значительный рост иностранных инвестиций в Челябинской области связан с предпринимаемыми Правительством мерами по созданию благоприятных условий для прихода инвесторов в регион, стабильной экономической и политической ситуацией. В Челябинской области была создана система взаимосвязанных нормативно-законодательных документов, что помогло инвесторам строить долгосрочные финансовые планы.

Используя потенциал региона, можно улучшить его инвестиционный климат, и перейти в ближайшие годы в группу «полюсов роста». Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований. Поэтому важно обозначить круг задач, которые может решать регион для

эффективного использования факторов развития на своей территории. К ним в первую очередь относятся:

1) Установление субъектам инвестиционной деятельности льгот по уплате местных налогов и льготных условий пользования землей и природными ресурсами, находящимися в собственности региона. Например, налог на имущество можно превратить в дополнительный импульс для интенсификации инвестиционного процесса, что, в конечном счете, позитивно отразится на поступлениях в бюджет. Возможно предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности.

2) Обеспечение серьезных гарантий для вложений, управление инвестиционными рисками. Так, в целях осуществления страхования и перестрахования инвестиционных рисков и обеспечения функции первичного страховщика в регионе возможно создание страховой компании. На ее основе и одного или нескольких коммерческих банков можно создать страховой фонд, источниками формирования которого могут стать отчисления от взносов (порядка 5%), поступивших по договорам страхования имущества.

3) Совершенствование системы нормативно-правовой и законодательной базы инвестиционной деятельности. В частности в законодательстве о поддержке инвестиционной деятельности необходимо предусматривать различные формы гарантий, субсидий, поручительств под залог или передачу в областную собственность акций и паев предприятий на возвратной и платной основе.

4) Методологическая поддержка разработки инвестиционных проектов инвесторами, а также отбор и продвижение проектов на основе анализа их комплексной бюджетной эффективности для региона.

5) Выработка и законодательное закрепление правил игры в отношении собственности (в том числе интеллектуальной). Иначе любой крупный инвестор политической гарантией своих капиталов будет считать только одно – согласие губернатора.

### **Литература**

1. Щедровицкий П.Г. Вызов пространственного развития. // Со-Общение. – 2003. - № 6.

2. Официальные сайты регионов в интернете: <http://www.orb.ru/>, <http://www.adm.samara.ru/>, <http://www.tatar.ru/>, <http://www.ural-chel.ru/>, <http://www.bashkortostan.ru/>.

3. Официальный сайт «Эксперт РА» <http://www.raexpert.ru/ratings/>.

4. Задорнов М. Инвестиционный климат России и перспективы его улучшения // Проблемы теории и практики управления. – 2005. - № 5. – с. 14-19.

## **ВЕНЧУРНЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**Бушуев В.С., Колчина В.В.** (г. Шадринск, Филиал «ЮниМилк - Шадринск» ООО «ЮНИМИЛК», e-mail: victor.bushuev@mail.ru, г. Шадринск, ШГПИ, Кафедра «Менеджмент в образовании»)

The market of especially brave investments offers mechanisms owing to which the state, carrying out investment investments at a regional level in priority problems, has an opportunity to realize the given projects on conditions of rational, transparent, effective partnership.

Как известно, развитие бизнеса исключительно за счет собственных средств не является экономически оправданным. Это происходит из-за того, что компаниям очень сложно выдерживать высокие темпы роста и, одновременно, обеспечивать конкурентоспособную доходность инвестированного капитала.

Привлечение венчурных инвестиций помимо прямого притока финансовых ресурсов для покрытия текущих и долгосрочных потребностей бизнеса, позволяет компаниям максимально использовать возможности роста, предоставляемые рынком, но ситуация в России в очень актуальной сейчас венчурной индустрии непростая. Правительство Российской Федерации декларирует развитие национальной инновационной системы и системы венчурного инвестирования. Правительство пытается построить систему, чтобы не только зарубежные фонды, которые работают у нас в стране, могли благополучно развивать свою деятельность, зарабатывать деньги, при этом, создавая новые рабочие места, платя налоги, но и российский капитал мог быть вовлечен во все это не менее успешно.

При чем венчурная индустрия очень прибыльна и развитие системы венчурного инвестирования очень актуально. По статистическим данным, за последние 20 лет в Соединенных Штатах венчурное инвестирование - самый высокодоходный финансовый инструмент (2).

Пояснение: венчурный капитал способствует развитию молодых компаний, находящихся на очень ранних стадиях развития - тех, которые нуждаются в значительных средствах для взрывного развития своего бизнеса. Прямые инвестиции - это уже портфельные инвесторы, вложения в компании на стадии расширения, реструктуризации, компании, твердо стоящие на ногах. И надо здесь отметить, что зарубежные фонды, работающие в нашей стране, а их около шестидесяти, конечно, предпочитают вкладывать средства в фирмы, находящиеся на тех стадиях развития, когда меньше риска, можно сделать более точные прогнозы, расчеты и быстрее получить доходность. А инновационный сектор,

технологический сектор, очень сложен, трудоемок. Инвестиционный процесс в нем очень длителен, и поэтому правительство Российской Федерации стремится, чтобы именно венчурный капитал получил у нас должное распространение, признание и необходимые возможности для своего внедрения (2).

Доходность венчурного бизнеса обычно очень высока - ни один финансовый инструмент сегодня не даёт такой доходности. Здесь главное - найти проект, реализация которого приведёт к выпуску продукции, востребованной рынком.

Но для этого в регионе должна быть создана необходимая инфраструктура, определённая развитая среда, из которой можно черпать инновационные перспективные проекты. Кроме того, необходим определённый уровень доверия друг к другу тех, кто будет объединять капиталы, нужны профессиональные инновационные аналитики, менеджеры, маркетологи (1), поэтому «Государственно-частное партнерство» - сегодня это все чаще встречающийся термин, обозначающий инициативы бизнеса и власти в развитии экономически и социально важных и ресурсоемких проектов. Механизмы этого сотрудничества - функционируют на базе инструментария закрытых ПИФов. Но этими примерами сегмент «венчурных ПИФов» не ограничивается, венчурные фонды, каких насчитывается порядка 60, создаются и на исключительно частные (негосударственные) средства.

В зависимости от того, каковы принципиальные условия участия государства и бизнеса в проекте, какими активами будет распоряжаться управляющий, и какую экономическую задачу будет решать ЗПИФ, использоваться могут:

- фонды недвижимости (финансирование строительства, освоение земель, участие в рефинансировании ипотечных закладных);
- ипотечные фонды (рефинансирование ипотечных кредитов, участие в финансировании строительных проектов, взаимодействие с кредитными институтами и ипотечными агентствами);
- фонды прямых инвестиций и фонды венчурных инвестиций (финансирование наукоемких отраслей, развитие бизнеса и компаний с участием государства);
- фонды акций (управление госимуществом, реструктуризация корпоративных активов госкорпораций).

Реализация совместного с государственной властью проекта через ЗПИФ является обоюдовыгодным сотрудничеством бизнеса и власти. С одной стороны, это обеспечивает бизнес-структуре, дополнительную репутационную составляющую и финансовую устойчивость (благодаря гарантиям государственного инвестора), а самое главное, дополнительные выигрыши от особого режима налогообложения закрытых ПИФов. Для власти - это та же репутационная составляющая, инвестирование в

развитие реального сектора экономики с привлечением частных средств без формирования задолженности (3).

Рынок венчурных инвестиций предлагает инструмент, благодаря которому государство, осуществляя инвестиционные вложения в стоящие перед ним приоритетные задачи, имеет возможность реализовать данные проекты на условиях рационального, прозрачного, эффективного партнерства, основанного на принципе баланса интересов и построенного путем консолидации рыночных и государственных финансовых ресурсов через конструкцию ПИФов венчурных инвестиций.

Механизм государственно-частного партнерства, в рамках закрытых ПИФов, позволяет обеспечить:

- реализацию государственной политики экономического развития регионов, формирование нового механизма интенсификации такого развития;

- развитие конструктивного взаимодействия бизнеса и государственной власти;

- оптимальное сочетание интересов частных и государственных инвесторов на федеральном и региональном уровнях, а также предприятий, нуждающихся в привлечении инвестиций;

- мобилизацию значительных финансовых средств для финансирования региональных инвестиционных проектов в объеме, многократно превышающем вклад единичного инвестора;

- совершенствование механизмов административного воздействия на привлечение и размещение рыночных инвестиций;

- достижение гибкости использования средств фонда в течение года, что позволит начать реализацию проекта в любой момент, независимо от ограничений, накладываемых бюджетными процессами.

Интерес рыночного инвестора в государственно-частном партнерстве обусловливается следующим:

- единство интересов с государственной властью может служить фактором, создающим дополнительные гарантии частных вложений;

- расширяются инвестиционные возможности благодаря эффективности объединения капиталов;

- снижаются инвестиционные риски, в том числе за счет того, что предприятия - объекты инвестирования были отобраны в результате проведенного анализа (как правило, отбираются предприятия, имеющие прозрачную структуру собственности и денежных потоков, профессиональный менеджмент, четкую программу использования инвестиций). В отношении таких предприятий проводят дополнительный контроль уполномоченных государственных органов;

- осуществляется профессиональное управление предприятиями управляющей компанией, специально отобранной по конкурсу, деятельность которой прозрачна и подконтрольна регулирующим органам,

а ее управление построено на оптимальном соотношении высокой доходности и сбалансированного риска;

- защита интересов пайщиков, а также снижение риска при инвестировании в ЗПИФы обеспечиваются жесткими нормативными требованиями к управляющей компании, а также организационной структурой ПИФа. Кроме того, функции управления, хранения и учета средств фонда разделены между независимыми друг от друга структурами - управляющей компанией и специализированным депозитарием. Помимо контроля управляющей компании со стороны государственных органов (в первую очередь Федеральной службы по финансовым рынкам) и специализированного депозитария, косвенный контроль также осуществляют специализированный регистратор (лицо, ведущее реестр владельцев инвестиционных паев), аудитор (исполняющий аудит управляющей компании и фонда), оценщик (выполняющий независимую оценку имущества фонда). Кроме того, инвестор также может оказать влияние на управляющую компанию через общее собрание пайщиков, в том числе и по вопросам изменения инвестиционной декларации;

- оптимизируется налогообложение благодаря возможности применения отложенного налогообложения и отсутствия двойного налогообложения по налогам на доходы. ЗПИФ не является юридическим лицом, поэтому прирост его имущества не облагается налогом на прибыль. Полученные средства, в частности, сэкономленные на налогах, остаются в фонде и реинвестируются, увеличивая стоимость его имущества. Налогообложение владельца инвестиционных паев возникает только при реализации паев, в том числе при их погашении.

Интерес для компании в государственно-частном партнерстве как объекта инвестиций, структурирование финансирования в рамках ПИФа позволяет обеспечить решение следующих задач:

- получение целевого финансирования научных разработок за счет аккумулирования крупных финансовых ресурсов внешних источников;

- инвестирование необходимых финансовых ресурсов в проекты и превращения небольших инновационных фирм в крупные коммерческие компании;

- возможность получения доходов от реализации инвестиционных проектов, в которых воплощены научные разработки;

- обеспечение профессионального управления объектом инвестирования и, как следствие, увеличение его стоимости.

Перспективы развития закрытых ПИФов как инструмента в работе бизнеса вполне очевидны.

В настоящее время в ряде регионов (Москва, Татарстан, Красноярский край, Томская область, Пермский край, Калужская, Волгоградская, Тюменская, Воронежская и Самарская области, Республики Татарстан и Мордовия, город Санкт-Петербург) уже

реализуются венчурные проекты, в соответствии с условиям 25%-го финансирования из федерального бюджета, столько же из регионального бюджета, и 50%-х вложений частных инвесторов (3).

На сегодняшний день венчурный способ финансирования является определенным инновационным выходом российской экономики на новый уровень развития. Такая структура финансового обеспечения, а также союз частного и государственного инвестиционного участия наиболее эффективно способствует реализации социально значимых задач государства, связанных с поддержкой инновационных процессов в России.

### **Литература**

1. Бурдыкова Н. Венчурный рычаг // Эксперт Юг, 2007. - №6(06), 24 декабря

2. Никконен Альбина. Роль венчурного капитала в развитии малого инновационного бизнеса // Материалы международной конференции «ЮНЕСКО между двумя этапами Всемирного саммита по информационному обществу» Россия, Санкт-Петербург, 17-19 мая 2005 г. - [http://confifap.cpic.ru/upload/conf2005/reports/Nikkonen\\_ru\\_ed.doc](http://confifap.cpic.ru/upload/conf2005/reports/Nikkonen_ru_ed.doc).

3. Секретарева О.А. Консолидация, управление и защита корпоративных активов через конструкцию закрытых ПИФов. Венчурное финансирование. Частно-государственное партнерство. Материалы сайта [www.imac.ru](http://www.imac.ru).

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В РЕГИОНЕ**

**Глonti В.Д., Манвелидзе Р.И., Цинцадзе А.Э.** *(г.Батуми, Батумский государственный университет имени Шота Руставели, департамент экономических наук, e-mail: glonti@list.ru)*

The solution of problems linked with motivation of an economic agent in the region depends in many aspects on development stability and the functioning of the central and regional system. Under real conditions development sustainability and reliability are in many cases achieved thanks to compromise of interests, resolution of contradictions and mitigation of risk situations.

Более чем десятилетний период экономических преобразований в Грузии позволяет подвести некоторые итоги. С высоты пройденных лет можно утверждать, что рыночные реформы в Грузии оказались не состоятельными и это необходимо в первую очередь учитывать при анализе модели социально-экономического развития регионов.

В настоящее время в Грузии продолжается спад производства, эскалация неплатежей, кризис инвестиций, недополучение налогов, усиление внешнеэкономической зависимости. Достигнутая финансовая стабильность носит условный характер, если учитывать объем неплатежей, задолженностей по зарплате и социальным выплатам и те экономические потери, которые понесла страна для достижения этой стабильности. По сути, страна оказалась искусственно зажата в тисках жесточайшего денежно-финансового голода, который продолжает медленно убивать экономику, а большинство населения страны оказалось в условиях физиологического выживания. В социальной сфере преобладают две основные тенденции: снижение уровня жизни большинства граждан и поляризация социальной структуры (1).

Особое беспокойство вызывают региональные последствия экономического кризиса, в том числе возрастающий разрыв в уровнях социально-экономического развития регионов, деформации в структуре хозяйств, оказывающие крайне негативное влияние на состояние экономики и уровень жизни населения регионов. Крайнего обострения достигают проблемы занятости и социального обеспечения населения, поддержания оптимального экологического равновесия и ряд других.

Движение в направлении улучшения ситуации требует обратиться к такой проблеме, как обеспечение перехода к формированию общегосударственной региональной политики на основе типизации регионов Грузии по уровням их социально-экономического развития с учетом их социально-культурных и других особенностей.

Взаимоотношения «центра» и «региона» понимаются, как указывал еще французский основатель теории организаций М. Крозье (2), чисто «бюрократически», когда абсолютная власть «центра» стремится к такой асимметрии в отношении с «периферией», при которой поведение первых оказывается не предсказуемым для вторых, тогда как поведение вторых, напротив, должно быть предсказуемым. Критикуя неэффективность централизованных систем, М. Крозье подчеркивал, что подлинный смысл этой централизации заключается в воздвижении непроницаемого экрана между теми, кто имеет право принимать решения, и теми, интересы которых они затрагивают.

Подобная ситуация складывается в Грузии. Сегодня для государственной системы управления Грузии характерно стягивание всех функций наверх – гипертрофированное развитие вертикальных коммуникаций в ущерб прямым горизонтальным (партнерским) связям. Полная недоверия к обществу, ревниво относящаяся к любым проявлениям независимой инициативы власть Грузии стремится вмешиваться во все сферы общественной жизни, мелочно опекая и регламентируя.

Бюрократический подход к мотивации строится, по мнению А. Панарина (3), на сочетании рационального и иррационального: иррациональная «свобода» (т.е. произвол бесконтрольной власти) наверху, тотальная механическая «рациональность» (в духе жесткого детерминализма) внизу. Но в этом случае главным, подлежащим устранению препятствием считаются демократическая суверенность (автономия) и культурная самобытность. Они делают общество «непрозрачным» для бюрократического разума. Этим и объясняются принципиальные антирыночные установки технократии. Все ее усилия направлены на то, что снизить сложность и многообразие общественной среды методами систематических конструктивистских упрощений. В Грузии с самого начала рыночных реформ все преобразования в экономике и территориальной организации общества проходили разобщенно и не системно, так что общего поля этих преобразований по существу до сих пор еще нет.

Социально-экономическое развитие региона как процесс разрешения противоречий регионального воспроизводства, следеует рассматривать в контексте стратегического развития (4). Такого рода стратегия должна предусматривать механизм, который ограничивал бы действия властных и хозяйственных структур, нарушающих равновесие интересов и игнорирующих паритетные начала в получении взаимовыгодных результатов. Кроме того, стратегия должна содержать стимулы мотивации с тем, чтобы каждый предприниматель и бизнесмен был заинтересован в комплексном развитии региональной экономики и четко знал, какие услуги и какого качества он получит в результате своего участия в этом процессе.

Каждый представитель бизнеса должен понимать, что интересы города или региона в целом близки его личным интересам, что региональные интересы служат для извлечения прибыли в бизнесе. В то же время властные структуры региона должны учитывать, что налогоплательщики и инвесторы ждут от них соответствующих усилий и создания предпосылок для успешного развития производства и эффективного хозяйствования. Поэтому и не следует надеяться на «самоуправляющийся» рыночный механизм, который сам по себе якобы обеспечит согласование интересов между регионом и его субъектами. Заметим, что в этом контексте наиболее болезненные формы принимает противоречие между сиюминутными мотивами, стимулами, стремлениями и интересами местных предпринимателей (бизнесменов) и их долговременными перспективными ориентирами.

Понятно, что предприниматель стремится вкладывать свои ресурсы в те сферы деятельности, где можно получить прибыль в самые короткие сроки. Здесь кроется противоречие между интересами предпринимателя и целями перспективного регионального развития. Для преодоления этого противоречия нужно разработать систему мер в регионе, повышающих эффективность долговременных проектов. Особенно остро рассматриваемое противоречие проявляется при решении проблем формирования и развития производственной и социально-бытовой инфраструктуры. Ведь предприниматель воспринимает государственную и городскую инфраструктуру, с одной стороны, как отчужденные объекты, с другой – как объекты, обеспечивающие его необходимыми услугами для нормального функционирования. В Грузии при остром дефиците централизованных инвестиций рассчитывать на то, что государство сумеет создать новую инфраструктуру, а предприниматели будут только пользоваться ею – утопия. Усиление мотивов и стимулов у хозяйствующего субъекта к вложению средств в долгосрочные проекты в регионе целесообразно связывать с созданием *регионального консорциума*, аккумулирующего ресурсы для образования единой инфраструктуры региона. Включенные в этот консорциум организации должны руководствоваться общими принципами исходя из интересов комплексного развития региона. В противном случае невозможно слаженное региональное хозяйство и в итоге мы будем иметь большие потери и снижение эффективности функционирования всех региональных субъектов.

В трансформационном периоде, особенно на его первой стадии, когда в качестве мотивов и стимулов хозяйствующего субъекта в регионе преобладают ярко выраженные тенденции первичного накопления и простой наживы, представители предпринимателей и коммерческой прослойки общества стремятся использовать кризисную ситуацию для наращивания своего капитала. Это ведет к искажению соотношения между

накоплением и потреблением, что мешает при решении современных задач регионального развития.

Следовательно, при разработке региональной стратегии необходимо обратить внимание на мероприятия, обеспечивающие повышение мотивации и заинтересованности производственных и коммерческих структур в преимущественном использовании доходов в производственной сфере, в их капитализации. Важным источником активизации процесса накопления является предоставление кредитов на льготных условиях всем жителям региона, намеренным организовать и развивать малое и среднее производство. Это должно привести к снижению товарной напряженности, к расширению сферы услуг и повышению их качества.

В заключение подчеркнем, что решение многих проблем, связанных с мотивацией хозяйствующего субъекта в регионе во многом зависит от стабильности развития и функционирования центральной и региональной систем. Необходимо сбалансирование их стержневых элементов, которые в совокупности с внутренними и внешними связями определяют эффективность функционирования всей региональной экономики и улучшение жизни населения. Устойчивость и надежность развития в реальных условиях во многих случаях достигается благодаря компромиссу интересов, преодолению противоречий и смягчению рискованных ситуаций. Имея в виду, что любой компромисс призван обеспечить формирование пропорций, адекватных конкретным целям и задачам рассматриваемого периода, главной целью в этом случае является не разрушение уже достигнутого, а сведение к минимуму деформацию уже сложившихся экономических пропорций регионального развития. Однако конкурентная среда изменяется достаточно быстро. Поэтому важны постоянный мониторинг изменений в структуре мотиваций региональных субъектов и выработка взаимоприемлемых норм и нормативов с тем, чтобы баланс местных бюджетов учитывал реальные доходы и расходы, в том числе и на содержание и развитие социальной сферы региона.

### **Литература**

1. Читанава Н.А. Социально-экономические проблемы переходного периода (государственное регулирование экономики). Часть II. – Тбилиси, 1999 г. с. 81–87 (на грузинском языке).
2. Crozier M. La societe bloquee. P., 1971. p.95.
3. Панарин А.С. Философия политики. Учебное пособие. – М.: ИФ РАН, 1996. с. 35.
4. Читанава Н.А. Социально-экономические проблемы переходного периода. Часть III. – Тбилиси, 2001 г. с. 260-289 (на грузинском языке).

## **АКТУАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВТОРИЧНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Голяк Ю.В.** (*г. Калининград, Институт «Калининградская высшая школа управления», кафедра информационных технологий.*  
*E-mail: itmend@mail.ru*)

Used cars market is a significant part of social and economical life. In Kaliningrad region with its unique geopolitical position, the market of used cars plays even more important role. Recently, a set of contradictions between private car importers and state institutions is observed in the region. This is caused by numerous significant indefinities in the Russian law system.

В мировой практике вторичный автомобильный рынок (**ВАР**) часто рассматривается не просто как рядовое социально-экономическое явление, а как своеобразный индикатор уровня жизни стран и регионов. Но в российских научных кругах данная тематика незаслуженно обделена вниманием.

Во-первых, представляет интерес рассмотрение **ВАР** с экономических позиций (например, изучение динамики ассортимента и цен на подержанные автомобили) [1-4]. Здесь проявляются особенности, не свойственные рынкам других товаров длительного пользования. Это связано с исключительным влиянием на торговлю автомобилями политики государства (таможенное, налоговое, страховое законодательство и т.д.). В связи с этим представляется не совсем корректным рассматривать насыщение **ВАР** в виде абстрактной математической модели [5].

Начиная с 90-х годов, на территории компактной Калининградской области сформировался **ВАР**, уникальный по своей природе и структуре. С одной стороны, это было обусловлено особым геополитическим положением региона – близостью к рынкам Западной и Центральной Европы. С другой стороны, развитию **ВАР** в Калининградской области способствовал режим льготного (беспошлинного) таможенного оформления автомобилей, действовавший в рамках Особой экономической зоны вплоть до 2006 года. Наличие такого режима способствовало выходу Калининградской области в число регионов – лидеров по автомобилизации.

Во-вторых, на меньший интерес представляют социальные аспекты **ВАР**, а именно его роль в реализации потенциала малого бизнеса, в формировании вторичной занятости населения. Особенно ярко это проявилось в самые тяжелые годы – во время экономических реформ первой половины 90-х гг. По разным оценкам, в сферу торговли подержанными автомобилями было вовлечено до 10% экономически активного населения региона.

Лишь к началу 2000-х годов региональный **ВАР** из стихийного базара трансформировался в систему крупных и мелких «игроков», включающую полный цикл операций – поиск автомобилей за рубежом, доставку, таможенное оформление, предпродажную подготовку, а во многих случаях – и перегон машин в другие российские регионы.

Резкое падение активности **ВАР** (и соответственно, численность занятого населения) произошло в конце 2002 года. Причиной стало введение «заградительных» пошлин на ввоз в РФ легковых автомобилей старше семи лет. В результате количество машин с таможенным оформлением на РФ, продаваемых частными импортерами, первоначально снизилось в 4-5 раз. Многие люди просто отошли из этой деятельности, а некоторые продавцы-частники переключились на торговлю автомобилями с льготным таможенным оформлением (жители региона пользовались таким режимом вплоть до 2006 года). Данный сегмент рынка стал доминировать на рынке, а цены в течение 1-го полугодия 2003 г. даже незначительно снизились.

Но для последующих двух лет было характерно удорожание и бюрократическое усложнение процедуры квотирования, на которой был основан режим беспошлинного ввоза. Это привело к противоестественной ситуации, когда цены на легковые автомобили тех же возрастных групп возросли за три года в 2-4 раза (в долларовом исчислении), а в результате – практически сравнялись с уровнем цен на аналогичные предложения в других, «глубинных» регионах РФ – притом, что в последнем случае речь уже идет об автомобилях с полным таможенным оформлением.

Что касается рынка автомобилей с таможенным оформлением на РФ, к 2006-2007 гг. количество предлагаемой техники на **ВАР** региона стабилизировалось на отметке 25-30% от пикового уровня 2002 года. В структуре предложений преобладают небольшие и среднеразмерные иномарки 4-7-летнего возраста с объемом двигателя до 2,0 л и ценой реализации в пределах 350.000 руб. Причем с 2004 года, когда доллар США начал дешеветь относительно евро, закономерно возросла доля частного импорта с американского вторичного рынка относительно европейского.

Основными поставщиками автомобилей в регион долгое время были площадки Германии, Нидерландов, Польши и Литвы. В последнее же время возрос интерес жителей региона к более отдаленным и благополучным рынкам Франции, Италии, Швейцарии.

На протяжении всего времени существования **ВАР** Калининградской области периодически обострялись отношения между государственными органами и субъектами рынка – частными импортерами (так называемыми «перегонщиками»). В 2007 году обозначилось очередное обострение противоречий, и оно было связано с законодательной почвой для

деятельности торговцев автомобилями. На данном аспекте следует остановиться подробнее.

Поскольку подавляющее большинство «перегонщиков» являются физическими лицами и не зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей, доходы таких лиц не облагаются налогами. С другой стороны, таможенные платежи, вносимые данными лицами, весьма значительны. Так, до 2002 года через наиболее загруженные таможенные терминалы в Калининградскую область в режиме полного таможенного оформления ввозилось по несколько десятков автомобилей ежедневно. Это обеспечивало гарантированное пополнение федерального бюджета на сумму свыше \$100.000 в день.

В то же время неопределенный статус бизнесменов – субъектов **ВАР** стал причиной разногласий с таможенными органами. Законодательно установлены различные ставки таможенных платежей, применяемые при ввозе автомобилей для личного пользования либо в коммерческих целях. Это послужило причиной многочисленных судебных разбирательств в Калининградской области.

Таможенные органы предъявляют «перегонщикам» иски с требованием заплатить недостающие платежи. Данные требования мотивируются тем, что количество автомобилей, оформленных на одно физическое лицо, свидетельствует о коммерческой цели ввоза. Как результат, в числе ответчиков уже оказались более ста жителей региона, а суммы исков, уже предъявленных каждому, варьируются от 100 тыс. до 46 млн. рублей.

Становится очевидным, что к теневым формам бизнеса и формированию соответствующей занятости, к проявлениям социальной напряженности в регионе привело несовершенство законодательства, а именно:

1. отсутствие эффективного правового регулирования, учитывающего специфику и трудоемкость данной сферы бизнеса;
2. отсутствие гибкой и сбалансированной таможенной и налоговой политики, направленной на развитие предпринимательства и на будущий рост поступлений в бюджеты различных уровней.

Как поведет себя рынок подержанных автомобилей в Калининградской области дальше, в первую очередь зависит от политики федеральных и региональных властей. Следует отметить, что в дальнейшем роль частного импорта в структуре **ВАР** региона будет закономерно уменьшаться по мере того, как по всей России усиливаются позиции крупных «игроков» – официальных дилеров.

С одной стороны, для частных импортеров ужесточаются условия работы. С другой, официальные дилеры продвигают на рынок все более выгодные и привлекательные кредитные, страховые и сервисные программы, представляя серьезную конкуренцию для традиционных

субъектов **ВАР**. Растут объемы реализации новых автомобилей «бюджетного» класса (хотя рынок trade-in еще не успел сформироваться). Данные машины при цене 250.000-400.000 руб. (с полным таможенным оформлением) выступают прямыми конкурентами автомобилей более крупных классов в возрасте 7-10 лет, ввезенных ранее в рамках льготного таможенного режима.

### **Литература**

1. Голяк Ю.В. // Философия и социальная динамика XXI века: материалы II международной научно-практической конференции. Омск: СИБИТ, 2007. – Ч.2. С. 68.

2. Голяк Ю.В. // Проблемы управления социально-экономическими процессами региона: материалы III международной научно-практической конференции. – Калининград: Изд-во Ин-та КВШУ, 2007. – С. 197.

3. Там же, с. 204.

4. Голяк Ю.В. // Инновации в науке и образовании: материалы V международной научной конференции. Калининград: Изд-во Ин-та КалГТУ, – Ч. 2. С. 172.

5. Шафранов В.В. Анализ и идентификация рынков товаров длительного пользования в условиях анклава. Автореферат диссертации. Москва: МЭСИ, 2007. – 24 с.

## **АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Гончарук Н. В.** (*г. Мурманск , МГТУ, кафедра «ЭТ и НЭ», e-mail: void81@mail.ru*)

Мурманская область объективно является одним из стратегических регионов Российской Федерации в составе Северо-Западного Федерального округа. Это определяется двумя важнейшими факторами: первый - особое геополитическое и военно-стратегическое положение. Область расположена на крайнем северо-западе России за Полярным кругом и занимает территорию Кольского полуострова, часть материка, а также множество островов Баренцева и Белого морей. Область граничит с Республикой Карелия, а на западе и северо-западе –с Финляндией и Норвегией (отрезок прямого соприкосновения территорий России и стран Европейского Союза и НАТО).

С военной точки зрения, моря Северного Ледовитого океана по своему географическому положению и природным факторам обеспечивают наиболее благоприятные условия для размещения российского стратегического ракетно-ядерного потенциала морского базирования и сил общего назначения, ограничивающих возможности для действий в этом районе ВМС других государств (в настоящем документе этот фактор не рассматривается в силу его специфики).

Второй фактор - наличие достаточных для промышленного освоения минерально-сырьевых ресурсов, наибольшую ценность из которых имеют руды, содержащие фосфор, титан, железо, алюминий, медь, никель, цирконий, редкие металлы. Значительны запасы слюды, керамического сырья и сырья для строительных материалов, облицовочного камня, полудрагоценных и поделочных камней. В шельфовых отложениях Баренцева моря разведаны крупные месторождения углеводородов.

Приморское положение, относительная близость к промышленно развитым центрам России, возможность круглогодичной навигации с прямыми выходами на международные морские торговые пути в сочетании с уникальной по составу и запасам минерально-сырьевой и рыбопромысловой базой и важным геополитическим положением обусловили формирование на территории области крупного индустриального хозяйственного комплекса.

Область является одним из наиболее экономически развитых регионов Северо-Западного Федерального округа, что лучше всего отражает показатель валового регионального продукта (ВРП). По объему ВРП область занимала 28-е место в 1998 году, а в расчете на душу населения - 7-е место (1999 г) среди 89 субъектов Российской Федерации.

В развитии промышленности Мурманской области наблюдались те же тенденции, что и в динамике ВРП, поскольку доминирующее значение в составе валового регионального продукта имеет продукция промышленного производства.

Вместе с тем, темпы роста объемов промышленного производства в 1999 и 2000 гг. в Мурманской области были ниже, чем среднероссийские. Это объясняется преобладанием в регионе отраслей тяжелой промышленности, основанных на добыче природного сырья.

За годы реформ действие рыночных факторов привело к росту доминирующего положения отраслей специализации, которые удовлетворяют спрос на свою продукцию в рамках более крупной системы (национальной и мировой), а внутренние потребности на большинство товаров народного и производственного потребления в возросшей степени покрываются за счет поставок из-за пределов области.

Население Мурманской области достигло своей максимальной за всю историю численности - 1191,5 тысячи человек к началу 1990 года, а затем начало сокращаться. За 17 лет оно уменьшилось на 334,8 тысячи человек, или на 28,1 процента и составило к началу 2007 года 856,6 тысячи человек. Тенденция сокращения численности носит устойчивый и долговременный характер. Согласно среднему варианту прогноза численности населения России, выполненного Росстатом, к 2026 году население Мурманской области сократится до 577,5 тысячи человек. При этом темпы сокращения численности населения региона в течение прогнозного периода будут возрастать (с 1,1% в 2007 году до 2,6% в 2026 году).

Численность городского населения с 2007 по 2025 годы сократится на 247,3 тысячи, или на 31,6 процента и составит к началу 2026 года 534,9 тысячи человек. Сокращение сельского населения будет происходить более интенсивно: оно уменьшится на 31,8 тысячи человек, или на 42,7 процента и составит 42,6 тысячи человек.

В результате неравномерного снижения численности городского и сельского населения доля городского населения в общей численности вырастет с 91,3 процента в 2007 году до 92,6 процента в 2026 году, сельского - сократится с 8,7 до 7,4 процента.

Численность мужчин к концу прогнозного периода снизится более ощутимо, чем численность женщин (снижение у мужчин составит 35,6%, у женщин - 29,8%), что, в свою очередь, приведет к ухудшению соотношения полов. Так, если в 2007 году на каждую 1000 мужчин будет приходиться 1068 женщин, то в 2026 году - 1165.

Доля лиц трудоспособного возраста сократится на 8 процентных пунктов и к началу 2026 года будет составлять 61,3 процента. Продолжится процесс старения населения. Доля лиц старше трудоспособного возраста в общей численности населения увеличится на

2,6 процентного пункта. В связи с прогнозируемым ростом рождаемости вырастет также доля детей и подростков (на 5,4 процентного пункта).

На каждую 1000 жителей Мурманской области в трудоспособном возрасте к концу прогнозного периода будет приходиться 630 нетрудоспособных.

На динамику численности населения, его возрастную-половую структуру будут влиять три компонента: рождаемость, смертность и миграция. Ожидается, что в результате превышения числа умерших над числом родившихся область потеряет суммарно за 2007-2025 годы 39,5 тысячи человек, в результате миграционной убыли - 239,6 тысячи человек.

Общий коэффициент рождаемости в начале прогнозного периода будет увеличиваться и достигнет своего максимума (11,5+) в 2013 году, а затем будет наблюдаться его снижение и в 2025 году он составит 9,8 промилле. При этом суммарный коэффициент рождаемости будет увеличиваться в течение всего прогнозного периода и составит в 2025 году 1,5 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста.

Одновременно с ростом рождаемости в начале прогнозного периода в регионе будет наблюдаться и рост общего уровня смертности. Своего максимального значения общий коэффициент смертности достигнет в 2015-2016 годах (14,2+), с 2017 года тенденция изменится, и в 2025 году уровень смертности в регионе будет составлять 12,5 промилле.

Предполагается, что в течение всего прогнозного периода в области будет наблюдаться устойчивый рост ожидаемой продолжительности жизни, но темп его будет невысоким. К 2025 году продолжительность жизни в регионе увеличится на 2,5 года и составит 67 лет. У мужчин ожидаемая продолжительность жизни увеличится на 1,8 года, у женщин - на 2,5 года и составит, соответственно, 59,8 года и 73,8 года.

Продолжается сложившаяся в последние три года тенденция уменьшения количества россиян, прибывших в область на постоянное место жительства (2004 г. – 62562, 2005 г. – 56978, 2006 г. – 35148, 2007 г. - 26112).

Из других регионов России в область прибыло на 20,6% граждан Российской Федерации меньше чем в прошлом году. Характерно, что указанное снижение вызвано сокращением количества граждан, прибывших в область на постоянное место жительства. Также необходимо отметить незначительный рост (+ 4,9%) числа граждан Российской Федерации, убывших за пределы Мурманской области на постоянное место жительства (2007 г. – 25389, 2006 г. – 24 194).

По состоянию на 1 января 2008 в области проживало 46 семей вынужденных переселенцев (109 человек). Вследствие незначительной численности, вынужденные переселенцы, проживающие на территории области, не оказывают существенного влияния на экономическую обстановку в регионе.

Демографическая ситуация в Мурманской области требует незамедлительного реагирования. В этой связи требуется принятие комплекса мер по коренному исправлению ситуации:

- включение в приоритеты государственной политики вопросов социально-экономического развития Севера РФ в целях создания благоприятных условий для проживания здесь населения;

- восстановление действенности системы северных гарантий и компенсаций как главного механизма социально-экономического развития северных регионов, развитие этой системы с учетом новых рыночных условий и интересов защиты социальных прав проживающих и работающих на Севере граждан;

- обеспечение эффективности всех элементов в сфере труда и занятости на Севере: оптимизации миграционных процессов, сокращения уровня безработицы и увеличения занятости населения, улучшение условий труда и отдыха работников и т.д.;

- совершенствование государственного регулирования в областях, непосредственно влияющих на развитие трудовой сферы в северных регионах: обеспечение жилищных, пенсионных и других прав граждан, проживающих на Севере.

### **Литература**

1. Основные положения Стратегии экономического развития Мурманской области на период до 2015 года. [электронный ресурс] // <http://www.gov-murman.ru/region/strategy>

2. Статистический ежегодник «Мурманская область в 2006 году» / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области / Мурманскстат. - Мурманск, 2007. – 247 с.

3. Статистический сборник «Мурманская область в Российской Федерации» / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области / Мурманскстат. - Мурманск, 2007. – 87 с.

4. Статистический сборник «Базовые виды экономической деятельности Мурманской области» / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области / Мурманскстат. - Мурманск, 2007. – 166 с.

## РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**Гурфова С.А.** (г. Нальчик, ФГОУ ВПО КБГСХА, кафедра «Финансового менеджмента и инвестиций», e-mail: avu1967@mail.ru)

### **Аннотация**

The market not panacea from "illnesses" with which the modern Russian economy including agroindustrial sphere suffers. Optimum interaction with various forms of state regulation and management, and also the account of new directions and tendencies of development the processes of globalization influencing national and regional economy is necessary. In an agriculture it is necessary to solve questions on the landed property and an optimum parity (ratio) of various forms of managing.

Мировая экономика в настоящее время характеризуется качественно новым направлением развития регионализации, интернационализации и интеграции всех сторон народнохозяйственной жизни. Прогрессирует процесс глобализации международных отношений. В экономической глобализации занимает особое место сочетание процессов автономизации и интеграции.

Понятие «глобализация» довольно часто встречается в специализированной литературе. Под экономической глобализацией понимается «...процесс всестороннего усиления взаимовлияния и взаимозависимости различных сфер мирового хозяйства, выражающийся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый и целостный рынок факторов производства» (1, с. 137).

Глобализация мировой экономики во всех сферах мирового хозяйства представляет собой многоуровневое явление. Отношение к теоретическим и практическим аспектам глобализационного процесса неоднозначно. Он имеет как позитивные, так и негативные последствия. К основным позитивным последствиям экономической глобализации чаще всего относят:

- углубление специализации и международного разделения труда;
- снижение цен в результате обострения международной конкуренции и замедление темпов или вовсе устранение инфляции;
- развитие научно-технического прогресса и распространение его на новые страны (здесь следует отметить, что глобализация может вызвать и замедление или полнейшую деградацию развития науки и техники в конкретном государстве);
- повышение производительности труда;
- мобилизацию и ускоренное перераспределение более значительного объема финансово-кредитных ресурсов;

- устойчивый экономический рост как следствие экономии на масштабах производства, сокращения издержек, снижения цен и обеспечения макроэкономической стабильности.

С другой стороны, глобализация приводит к углублению неоднородности, к возникновению новой модели мира, когда 80 % всех ресурсов контролирует пятая часть населения планеты (в том числе США и страны Западной Европы - 70 % мировых ресурсов). За последние полвека разрыв между богатейшими и беднейшими странами более чем удвоился (2, с. 52-53). Следует отметить, что данным процессом практически не охвачены Китай, Индия, Юго-Восточная Азия и Латинская Америка и большинство постсоветских стран.

Негативные последствия, и даже опасности, возникающие в процессе глобализации мировой экономики, целесообразно сгруппировать в следующие основные группы:

1) для многих стран существует возможность разрыва традиционных связей внутри страны и деиндустриализации их национальных экономик, деградации неконкурентоспособных производств, обострения социальных проблем, дестабилизации финансово-кредитной сферы. «... интимная сторона глобализма заключена в позиции последовательного отстранения от всех местных интересов, норм и традиций» (3, с. 5);

2) для развивающихся стран, в том числе и государств - бывших республик Советского Союза, помимо вышеперечисленных последствий существует перспектива увеличения технологического отставания от развитых стран; роста социально-экономического расслоения и обнищания основной массы населения (по оценкам различных экспертов, ниже границы физиологической достаточности потребления в России находится до 60-70 млн. жителей!); роста внешнего долга, который препятствует дальнейшему прогрессу (в 2002 году внешняя задолженность РФ благодаря кредитам международных финансовых организаций и ЕБРР составляла 52 % валового внутреннего продукта, более 1/3 средств федерального бюджета уходило на выплату процентов по этим кредитам);

3) для промышленно развитых стран есть вероятность увеличения безработицы, усиления нестабильности финансовых рынков и т. д.

Экономические реформы в современной России, обусловившие изменение роли государства, сокращение масштабов государственной собственности, возникновение рыночной среды, пока заметных перемен к лучшему в аграрной сфере экономики страны не вызвали. Обобщение теории и практики реформирования агропромышленного производства остается актуальной проблемой.

В настоящее время все регионы России имеют право самостоятельно вести свою производственно-хозяйственную деятельность, решать возникающие экономические проблемы, устанавливать межрегиональные

связи и связи со странами ближнего и дальнего зарубежья. Агропромышленный комплекс также не является исключением.

Вместе с тем каждый, отдельно взятый регион России обладает конкретным потенциалом, определяющим экономическую эффективность его деятельности, и составляет при этом единое экономическое целое с другими регионами. Поэтому вопросы достижения высокого уровня региональной конкурентоспособности и экономической эффективности, в частности АПК, следует решать не только с учётом потенциала конкретного региона и структуры, но и, ориентируясь на те цели и задачи, которые стоят непосредственно перед государством. Иными словами, региональная экономика и экономика отдельной производственной структуры не должны и не могут развиваться оторвано от народнохозяйственного комплекса в целом. По нашему глубокому убеждению, только продуманное взаимовыгодное сотрудничество, а не голая конкуренция, приводящая к огромному разрыву в уровнях развития российских регионов, и рациональное хозяйствование окажут положительное влияние на экономический рост. В этой связи нельзя признать оптимальным соотношение между средствами, выделяемыми федеральным центром и регионами. Дело в том, что бюджеты отдельных субъектов Федерации значительно дифференцированы по размерам и наполнению, поэтому потенциал бюджетной поддержки агропромышленной сферы на региональном уровне может сильно различаться.

Региональный АПК должен обладать способностью противостоять внешним негативным воздействиям, добиваясь реализации поставленных стратегических и тактических целей. Это возможно за счёт максимально эффективного использования потенциалов (природно-ресурсного, трудового, структурно-производственного, финансового, экологического, территориально-организационного, социального), достижения высокого уровня инвестиционной привлекательности, налаживания рациональных межрегиональных связей и пр.

Характеризуя современное состояние экономики Кабардино-Балкарской республики, важно отметить, что АПК является одним из её наиболее важных отраслевых блоков. При этом в сельском хозяйстве формируется примерно 60 % конечного продукта АПК и около 30 % ВРП. (Для сравнения: в 2006 году в промышленности, транспорте и связи произведено 17,5% ВРП, торговле и общественном питании - 26,8 % ВРП, а в строительстве - 10,3%). Здесь трудится почти четвертая часть всех занятых республики. Занимая 1,2 % сельскохозяйственных угодий и 1,3 % пашни в Южном федеральном округе, агропромышленный комплекс республики производит около 5 % валовой сельскохозяйственной продукции ЮФО. По итогам 2006 года республика заняла второе место среди субъектов Южного федерального округа по объёму произведённой

валовой продукции сельского хозяйства в расчёте на душу населения. Составляя от общей численности населения ЮФО примерно 4 %, республика произвела более 6 процентов валовой продукции сельского хозяйства региона (4).

Республика располагает относительно большим потенциалом для развития АПК. Благоприятные почвенно-климатические и экономические условия способствуют эффективному животноводству и возделыванию большинства сельскохозяйственных культур. Однако фактически остаются ещё на повестке дня такие важнейшие нерешённые пока проблемы, как вопрос о собственности на землю и оптимальном соотношении различных форм хозяйствования. Возврата к колхозам и совхозам, где худо-бедно соблюдалась элементарная агротехника, наверняка, не будет. Однако не стоит отрицать и, тем паче, не использовать огромный опыт, накопленный в нашей стране в области управления агропромышленной сферой при прежней системе хозяйствования и соответствующие разработки учёных-экономистов. Прежде всего, это касается форм хозяйствования и форм собственности на землю.

Изменить положение в экономике России в лучшую сторону может лишь политика, основанная на селективном распределении ограниченных ресурсов в приоритетных направлениях, стимулирование интенсивных производств. Наиболее актуальной остаётся, на наш взгляд, проблема структурной перестройки экономики, а также связанные с ней вопросы повышения эффективности и уровня интенсификации общественного производства. Очень важно понять, что рынок не самоцель и не панацея от всех «болезней», которыми страдает современная российская экономика, а лишь способ решения некоторых задач развития. При этом рыночные отношения должны функционировать в оптимальном взаимодействии с различными формами государственного регулирования и управления.

### **Литература**

1. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. - СПб.: Питер, 2004.
2. Мартин Г.П., Шуман Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию / Пер. с нем. - М.: Изд. дом «Альпина», 2001.
3. Панарин А.С. Искушение глобализмом. - М.: Изд-во Эксмо, 2003.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сборник / Росстат. - М.: 2007.

## РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

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

### **Abstract**

Social problems are the key restrictive factor of national economy development. To solve the social problems the Government of Russian Federation is developing national projects implementing in the regions.

За семнадцатилетний период реформирования российской экономики возникло множество социальных проблем, решение которых взяло на себя Правительство РФ. С этой целью были разработаны программы по устранению проблем, названные приоритетными национальными проектами. Среди таких проектов выделяют наиболее значимые: «Здравоохранение», «Образование», «Развитие промышленного комплекса», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и др. Все приоритетные проекты реализуются в регионах, поэтому на уровне регионов разрабатываются подпрограммы, способствующие обеспечить исполнение федеральных программ.

В Мурманской области действует большое количество региональных целевых программ, призванных реализовать национальные проекты: «Улучшение демографической ситуации в Мурманской области» на 2007-2010; «Поддержка семьи в Мурманской области» на 2006-2008 годы; «Дети Кольского Заполярья»; «Развитие системы ипотечного кредитования и жилищного строительства в Мурманской области» на 2006-2010 годы; «Обеспечение жильем молодых семей города Мурманска» и др.

В силу многих обстоятельств в Мурманской области сложилось неблагоприятное положение с обеспечением жильем населения. Поэтому особый интерес вызывает рассмотрение этой проблемы.

В рамках реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 № 675, была разработана подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей». Подпрограмма устанавливала порядок предоставления субсидий молодым семьям - участникам региональной целевой программы. На основании порядка предоставления субсидий производился расчет размера субсидии исходя из нормы общей площади жилого помещения, установленной для семей разной численности, и норматива стоимости 1 кв. метра общей площади жилья. Для семьи из двух человек (молодые супруги или один молодой родитель и ребенок) норма составляла 42 кв. м. Для семьи из трех человек и более,

включающей помимо супругов детей (либо семьи, состоящей из одного молодого родителя и двух и более детей) – в размере 18 кв. м. на каждого члена семьи.

Для получения субсидии необходимо быть супружеской парой в возрасте до 30 лет с официальным доходом не выше минимального прожиточного минимума. Участвовать в программе могут и одинокие родители с ребенком. Общим для всех участников с детьми является размер первоначального взноса, который составляет 35 % от стоимости приобретаемого жилья. Бездетным парам субсидируется 30 % стоимости квартиры. При обращении в банк за кредитом, если средств молодой семьи недостаточно для получения необходимых для покупки квартиры денег, разрешается учитывать доход родителей. Основной набор документов при этом будет включать: справку о доходах по форме 2НДФЛ (для заемщиков и поручителей), паспорт и его ксерокопию, свидетельство о заключении брака и о рождении детей.

Несмотря на проводимые национальные проекты, жилищные условия населения Мурманской области остались неудовлетворительными. Меры Правительства, направленные на развитие в России ипотечного кредитования не достигли желаемого результата и привели к значительному росту цен на жилье. За последние два года рост цен на недвижимость в г. Мурманске произошел более чем в пять раз. На территории области, также как и в других регионах, реализация программы обеспечения жильем молодых семей не сработала. Например, в 2007 году на реализацию программы в Мончегорске было выделено 340 тысяч рублей. На субсидии претендовали 4 молодые семьи, подходящие по всем условиям. Но в августе 2007 г. стоимость квартир выросла в 2 раза, и приобрести квартиру смогла лишь одна семья. Ежемесячные проценты за ипотечный кредит, который получала молодая семья, составили 6000 руб., что для многих семей оказалось слишком большой суммой.

Кроме того, в городах Мурманской области рынок недвижимости ограничен в объемах. Жилищный фонд городов Мурманской области представлен вторичным жильем. А недостаток предложения на рынке недвижимости провоцирует рост цен и в дальнейшем. Средняя стоимость 1 квадратного метра общей площади всех жилых домов, сданных в эксплуатацию в 2006 г., составила 25,03 тысячи рублей, что в действующих ценах в 3,9 раза больше, чем в 2001 г. (к уровню 2005 г. в 1,7 раза). Для сравнения, в целом по России средние цены за 2005 г. увеличились по отношению к 2001 г. в 2,1 раза.

Таким образом, для реализации национальных проектов необходимо пересмотреть требования, предъявляемые к претендентам:

- во-первых, необходимо увеличить возраст молодых семей до 35 лет;

- во-вторых, при рождении ребенка после получения кредита необходимо погашать молодой семье часть основного долга по кредиту в размере не менее 20 %.

- в-третьих, доход таких семей не должен быть ограничен прожиточным минимумом (ПМ). Его следует увеличить до минимального потребительского бюджета (МПБ).

Прожиточный минимум – это стоимостная оценка набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и его жизнедеятельности и обеспечивающих минимальный уровень потребления, а также обязательные платежи и сборы. Стоимость минимального набора продуктов питания в среднем по России в конце декабря 2007г. составила 1802,0 рубля в расчете на месяц. По сравнению с концом ноября его стоимость увеличилась на 2,7% (с начала года - на 22,3%).

Минимальный потребительский бюджет – это стоимостная оценка набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и его жизнедеятельности и обеспечивающих восстановительный уровень потребления, а также обязательные платежи и сборы. МПБ = 2 ПМ.

В рыночных условиях экономики в России произошла дифференциация общества на разные социальные слои: бедных, низкообеспеченных, среднеобеспеченных, высокообеспеченных. Бедные имеют доходы на уровне ниже прожиточного минимума. Низкообеспеченные имеют располагаемые ресурсы выше ПМ, но ниже МПБ. Среднеобеспеченные имеют доходы выше МПБ, но ниже бюджета высокого достатка (БВД). БВД – это стоимостная оценка рационального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, обеспечивающих развивающий уровень потребления, а также обязательные платежи и сборы. БВД = 7ПМ. Высокообеспеченные имеют доходы выше БВД. Согласно официальной статистике число бедных насчитывает в России 30 млн. человек (21% всего населения). Однако, данный показатель не достоверен и требует уточнения. Как отмечает В.Е. Маневич, «нужно иметь в виду, что критерием отнесения тех или иных семей к числу бедных является сильно заниженный прожиточный минимум» (2, с.15).

Потребительская корзина прожиточного минимума советского периода была гораздо полнее современной. Поэтому Н.М. Римашевская утверждает что, используя при определении бедности потребительскую корзину советского периода, число бедных возрастет до 44 млн. человек, что составляет 31% населения страны (3, с. 5).

Французский экономист Л. Столерю при изучении проблем социальной дифференциации общества дал определение: «Страна, в которой доход каждого медленно растет, может быть счастливой страной;

страна, в которой средний доход растет очень быстро, но одновременно увеличивается неравенство доходов, идет навстречу своей гибели» (4, с. 440).

Правительство должно осознать, что следует не только принимать национальные проекты, но и повышать доходы населения в двух более низких социальных слоях. Доля этой части населения, по мнению В. Бобкова (1, с.63), составляет 56,3%, т.е. более половины населения страны нуждается в регулярной социальной помощи.

Важным мероприятием для Правительства Мурманской области является организация переселения населения из ветхого жилья. До 2008 г. переселение северян из ветхого жилья велось за счет региональной целевой программы, рассчитанной на 2003-2010 гг. Но летом 2007 г. по решению Госдумы был создан Фонд содействия реформированию ЖКХ, который должен до 2011 года решить проблему ветхого жилья по всей России. Общие средства фонда (240 млрд. рублей) будут распределены по регионам пропорционально площади их жилых фондов. И Мурманская область, жилая площадь в которой составляет 19,4 млн. кв. м. или 0,65% общероссийской, может рассчитывать на 1,5 млрд. рублей из средств фонда. За счет Фонда содействия реформированию ЖКХ переселение ускорится.

Выше названные программы финансируются как из регионального, так и из федерального бюджета. Для получения средств из федерального бюджета необходимо выполнять определенные требования, что ведет к положительным изменениям в экономике региона. Например, для развития рынка недвижимости с целью выполнения программ по обеспечению жильем молодых семей, граждан проживающих в сельской местности или переселяемых из ветхого жилья рассматривается возможность строительства в Мурманске завода по выпуску строительных материалов и конструкций. Оленегорский завод по производству силикатного кирпича готовится к выпуску стеновых блоков из отходов производства. Это позволит частично обеспечить мурманских строителей строительными материалами. По расчетам областного департамента строительства и жилищно-коммунального хозяйства, до 2015 года в Мурманской области необходимо построить 1294 квадратных метров нового жилья.

### **Литература**

1. Бобков В. Региональное неравенство уровня жизни населения / В. Бобков // Экономист. – 2004. - № 12. - с.58-63
2. Маневич, В.Е. Социально-экономическое положение России в зеркале научной периодики / В.Е. Маневич // Бизнес и банки. – 2007. - №4. - с. 13-31

3. Римашевская, Н.М. Некоторые проблемы социального реформирования в России / Н.М. Римашевская // Проблемы прогнозирования. – 2006. - № 2. - с. 5-14

4. Столерю, Л. Равновесие и экономический рост: пер. с фр. / Л. Столерю. – М. : Знание, 1974, 460 с.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРИТЕРИЕВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

**Ефимовская Е.В.** (г. Мурманск, Мурманский институт экономики Санкт-Петербургской академии управления и экономики, кафедра «Финансы и кредит»)

### Аннотация

To provide the right way of choosing the variant of developing the regional social-economic system, it is necessary to design and determine the methodological approach in order to know the problems of the region to explain the reasons of planning the development of the regional system at every level of its economic activities and modernization of manufacturing and social structure of the region in quantity equivalent of the form.

Применявшиеся до настоящего времени органами управления методики для разработки вариантов концепции развития и управления социально-экономической системой региона неэффективны. Их главный недостаток в том, что они не позволяют рассчитывать комплексный прогнозный документ о развитии региона, в котором все отрасли народного хозяйства гармонично увязаны в целое. В связи с этим, трудно удержаться от повторения следующей аксиомы: разрабатываемые в регионах прогнозные документы не стали "системами", т.е. "целым"; их разделы, отдельные показатели "не сцеплены" друг с другом (3). Традиционными, ручными методами эту работу выполнить невозможно.

Поэтому актуальным является использование в прогнозно-аналитической работе органа регионального управления экономико-математических моделей и имитационных систем, функционирующих в режиме человеко-машинного диалога. С их помощью можно разрабатывать варианты развития регионов разными сценариями, т.е. в зависимости от выделяемых ресурсов и задаваемых экономических и социальных целей (5).

Последовательность составления концепции включает расчеты: достигнутого уровня социально-экономического развития; потребностей экономики и населения в ресурсах и товарах; степени удовлетворения этих потребностей; возможного (или намечаемого) уровня развития; ожидаемой эффективности при достижении намечаемого уровня (1). На каждом этапе этой последовательности возможно ответвление расчетов. Возникают два вопроса:

1. Можно ли создать структуру этих ветвлений?
2. Как выбрать эффективный вариант (ветвь) развития? Ответить на первый вопрос поможет "дерево целей". Его элементы, расположенные на

нижних уровнях, - это возможные направления развития. В каждом направлении формируются определенные программы.

Для обеспечения решений при выборе вариантов развития региональной социально-экономической системы необходима разработка и обоснование методологических подходов к выявлению проблем региона, обоснованию прогноза развития территориальных систем на всех уровнях хозяйственной деятельности, модернизации производственной и социальной структуры региона в количественно определяемой форме. Показатели концепции будут иметь такое же значение, какое в некоторых странах (например, во Франции) имеют индикативные планы; в этом смысле они станут своеобразными контрольными цифрами регионального развития.

Прогнозирование регионального развития представляется целесообразным выполнять в несколько этапов (3). На первом - формируются инерционные прогнозы важнейших параметров развития экономики. Информационной базой служат динамические ряды показателей за период. Ретроспективные закономерности экономического роста являются исходным пунктом при формировании инерционно-долгосрочных прогнозов. Естественно, что метод распространения сложившихся тенденций на прогнозный период недостаточно достоверен. Однако проведение таких расчетов даст информацию для последующего анализа. На втором - разрабатываются прогнозы экономического роста с помощью эконометрических моделей. На третьем - с помощью активных моделей составляются целевые прогнозы путем экзогенного варьирования некоторыми показателями.

Сбалансированность прогноза достигается в процессе обмена информацией из разных блоков применяемой системы моделей и корректировки управляющих параметров после анализа прогнозируемой ситуации. Именно благодаря уменьшению разрыва между этапами "прогнозирования" и "анализа", фактическому слиянию этих двух исследовательских процессов в единый процесс и появляется возможность сформировать сбалансированный вариант регионального развития.

Информационное обеспечение системы прогнозных моделей социально-экономического развития региона - достаточно сложная и трудоемкая работа. Оно еще не разработано в достаточной мере, поскольку действующая региональная статистика не полностью обеспечивает модели содержательной и сопоставимой информацией; необходимо проведение специальных обследований и трудоемких дополнительных расчетов. Именно это обстоятельство ограничивает нас при выборе структуры моделей. К исходной информации предъявляется ряд специфических требований. В первую очередь, она должна быть достоверной, точной, сопоставимой и охватывать

все хронологические точки анализируемого периода. Выявление тенденций социально-экономического развития региона и формирование гипотез будущего развития требует сбора, обработки и анализа информации широкого спектра за значительный ретроспективный период (8-10 лет).

За годы реформ различия регионов по социально-экономическому развитию значительно усилилось. Увеличился разрыв между традиционно высокоразвитыми в промышленном отношении регионами и менее развитыми (2).

Стабильный рост экономики и паритет социальных интересов могут быть достигнуты на основе формирования необходимых условий для ускорения структурных преобразований в региональной экономике, повышения эффективности ее функционирования.

### **Литература**

1. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. - № 9. - С. 15.

2. Губина А. Дифференциация регионов как угроза их интеграции // Экономист. 2007. - № 7. - С. 81.

3. Иванченко В. К поиску модели динамического развития // Экономист. 2007. - № 12. - С.24.

4. Ростонец В., Топилин А. Перспективы межрегиональных интеграционных структур // Экономист. 2007. - № 6. - С. 81.

5. Шеховцева Л.С. Методология формирования стратегических целей развития региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. - №3. - С. 67.

## СТРАТЕГИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ – ПАРАДИГМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**Жантудуева Х.М., Созаева Т.Х.** (г. Нальчик, ФГОУ ВПО КБГСХА, кафедра «Финансовый менеджмент и инвестиции», e-mail: [sozaytanzilya@yandex.ru](mailto:sozaytanzilya@yandex.ru))

### Аннотация

Under present conditions the regional economic policy highlights the increase of private investment to the real sector of the economy. In the present context the region development strategy should be regarded as a paradigm of favorable investment climate creation, which will provide the stable development of the region.

В современных условиях региональная экономическая политика базируется на приросте частных инвестиций, на увеличении возможностей частного инвестора в РФ и ее регионах. В этой связи и налогово-бюджетная политика, и денежно-кредитная политика, на которых основывается бюджет, должны обеспечивать сохранение предсказуемых, комфортных условий для бизнеса.

Важным условием стратегии экономического развития и инвестиционной привлекательности является дальнейшее совершенствование налоговой системы. Прежде всего, следует отметить возмещение НДС по капитальным вложениям, что позволит предприятиям высвободить значительные оборотные средства.

Одно из направлений инвестирования – вложение в человеческий капитал в сфере образования и в сфере здравоохранения. Без высококвалифицированных кадров, без уровня образования, адекватного современным требованиям способности работать в условиях высоких технологий, инноваций в различных сферах и отраслях народного хозяйства, невозможно создавать и увеличивать ВВП высокими темпами. Кабардино-Балкария единственный субъект-победитель из ЮФО (в рамках национального проекта «Образование») стала лидером «десятки лучших» и получит 301 млн. руб. (5).

Экономическому развитию способствуют также дополнительные меры, которые будут осуществлены в социальной сфере и сельском хозяйстве. Это – четыре приоритетных национальных проекта: «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Здоровье», «Образование», «Развитие АПК». Национальные проекты также являются инвестициями и в экономику, и в человека. С начала осуществления национального проекта «Развитие АПК» в Кабардино-Балкарии филиал ОАО «Россельхозбанк» предоставил 4658 кредитов на общую сумму 1906,7 млн. руб. В минувшем году филиал «Россельхозбанка» предоставил на развитие

личных подсобных хозяйств 2811 кредитов на 598 млн. руб. Кредитная поддержка сельхозпотребительских кооперативов достигла 35,1 млн. руб. Более 26 млн. из них приходится на 2007г. Крестьянским (фермерским) хозяйствам выделено кредитов на 187 млн. руб., в т.ч. 30 млн. руб. – в прошлом году. Национальный проект «Развитие АПК» сформулировал основу для динамичного развития сельского хозяйства. Кредитный портфель регионального филиала составляет свыше 3,5 млрд. руб. при этом 98,5% от общего количества кредитов – это средства, вложенные в АПК (4).

Эффективно развивающийся финансово-кредитный рынок служит основным поставщиком инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики, обеспечивает решение многочисленных социально-экономических задач. Банковская система располагает на сегодняшний день значительным потенциалом, который может обеспечить решение многих приоритетных задач социально-экономического развития региона. Наиболее существенную роль банковский сектор способен сыграть в структурной перестройке экономики и расширении инвестиций в предприятия реального сектора.

Особо остро дефицит инвестиционных ресурсов ощущается в депрессионных отраслях экономики, более других нуждающихся в их притоке в связи с высокой степенью изношенности оборудования. Усилия региональных властей по контролю за инвестиционным процессом и его направлению в отрасли, наиболее значимые для нужд территории, могут смягчить сложившееся положение. Выход республики из дотационного состояния невозможен без динамично развивающегося промышленного производства. Однако восстановление промышленного комплекса КБР требует новых подходов.

Концепция развития в КБР на 2008-2010 года включает наличие следующих отраслей промышленности: машиностроения и металлообработки, цветной металлургии, медицинской, легкой и деревообрабатывающей. В рамках концепции промышленный комплекс КБР представлен 21 предприятием машиностроения и металлообработки, 4 – цветной металлургии, 2 - медицинской промышленности, 17 – легкой и деревообрабатывающей. Объем выпущенной этими предприятиями продукции составил 7,4 млрд. руб., или 142,6% к прогнозу 2007г. тем не менее дальнейшая политика в этой сфере должна быть направлена на создание высокотехнологичного, ориентированного на динамичное развитие промышленного комплекса и на его основе активного экономического роста.

В настоящее время проектные мощности большинства предприятий используются на 30-60%, а активная часть основных фондов из-за недостаточности финансовых средств практически не обновляется.

Предполагается реализовать 35 инвестиционных проектов общей стоимостью 4606,7 млн. руб. дополнительный годовой объем продукции составит 5961 млн. руб., а количество рабочих мест – 2965.

Мероприятия концепции будут выполнены в 2 этапа: в 2008г. планируется реализация 19 инвестпроектов; 2009-2010 годах – 16 (5).

По темпам роста промышленного производства Кабардино-Балкария в 2007 году заняла второе место среди субъектов ЮФО и пятое в России. По объему производства с/х продукции республика занимает 39-е место в России и 5 в ЮФО. Для развития малого предпринимательства в республике успешно реализуется новый механизм государственной поддержки. За последние 2 года финансирование увеличилось в 7 раз, а с учетом средств федерального бюджета – в 15 раз. Уровень дотационности республики снизился с 65,2 до 57,8%. Республика исполнила бюджет 2007г. с профицитом, а не запланированные доходы может использовать на развитие своей экономики. Собственные доходы возросли по сравнению с 2006 г. более чем на 20% и составили 4,3 млрд. руб. Налоговые задания выполнены на 106,4%. Расходы республиканского бюджета исполнены на 93,3%. Неиспользованные остатки на лицевых счетах составили 543 млн. руб. При полном освоении указанных остатков исполнение бюджета составило бы 97,2% (1). Основными причинами являются: несвоевременное проведение конкурсов, аукционов, отсутствие договоров и контрактов на поставку товаров и оказание услуг, несоответствие заявляемых к оплате денежных обязательств росписи бюджета.

Блокирование процесса кредитования региональной экономики проявляется из-за неоднородности совокупности домашних хозяйств по уровню доходов, структуре потребления и накоплений.

Отсутствия доверия и низкие доходы отсекают большинство потенциальных клиентов от потребления банковских услуг. Банки не активизируют склонности граждан к пользованию банковскими продуктами через расширение современного ассортимента услуг. Насколько эффективно будет работать банковская сфера, настолько эффективно будет функционировать весь экономический организм.

Решающим источником ресурсов для экономического роста будет экспорт промышленной и сельскохозяйственной продукции. Нужно перейти от экспорта сырья к экспорту готовых изделий. Главными приоритетами современной структурно-инвестиционной политики КБР должно стать развитие экспортоориентированных обрабатывающих производств и сфер, обеспечивающих улучшение качества жизни населения.

Задачей государства и всего общества должно стать создание, с одной стороны, прочных гарантий осуществления отвечающей нормам закона экономической деятельности, в т.ч. предпринимательской, и, прежде всего,

гарантий прав собственности, полученной законным путем и неиспользуемой во вред обществу, а с другой – использование и наращивание возможностей для улучшения жизни народа на основе развития производства и совершенствования социальных институтов.

Наиболее важными для самостоятельного роста и развития регионов являются:

- наличие и дальнейшее формирование экономического потенциала (в т.ч. ресурсного);
- определение перспектив внутреннего рынка на основе преодоления отрицательных тенденций автономизации и расширения самостоятельности экономического развития;
- снижение зависимости от внешнего рынка и расширение своего собственного участия в нем;
- преодоление несоответствия между уровнем, темпами экономического развития и формированием финансов;
- формирование и эффективное функционирование финансового рынка, расширения количества участников этих рынков;
- преодоление экономической бедности населения и обеспечение социально оправданного уровня жизни на основе эффективной занятости.

Стратегия региональной экономической политики с учетом благоприятного инвестиционного климата – проблема номер один в Кабардино-Балкарии для привлечения инвесторов и получения инвестиций на долгосрочную перспективу. Важно отметить, что создание благоприятного инвестиционного климата – залог стабилизации и устойчивого развития региона.

### **Литература**

1. К. Бакиев. Нам нужна новая экономическая политика // общество и экономика, №12, 2005. - 3-12с.
2. В. Зубков. Кабардино-Балкария активно развивается // Кабардино-Балкарская Правда, №4, 2008. - 1с.
3. Кистанов В. В., Копылов Н. В. Региональная экономика России: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2003.-584с.
4. Пресс-служба КБ РФ ОАО «Россельхозбанк». Кредитная поддержка будет расти // Кабардино-Балкарская Правда, №15, 2008. - 2с.
5. М. Хапова. За три года в промышленности КБР планируется реализовать 35 инвестпроектов // Кабардино-Балкарская Правда, №16, 2008. – 1с.

## **РАЗВИТИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ: ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

**Золотарев Н.П.** (г. Томск, Филиал ФГОУ ВПО СибАГС в г. Томске, кафедра государственного и муниципального управления, e-mail: [tuhor@list.ru](mailto:tuhor@list.ru))

### **Аннотация**

(Inter-regional interaction of the organizations of the infrastructure promoting interface of potentials of regions is necessary. A subject of their activity - market researches, revealing of need for inter-regional communications, study of aspects of their realization, technological audit of projects).

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ Механизмы межрегионального экономического взаимодействия в инновационной сфере: Трансформация. Анализ. Опыт. Перспективы, проект № 07-02-04038а.

В целях развития межрегиональных связей в инновационной сфере Томской области важнейшим условием является формирование и развитие механизма межрегионального взаимодействия. Это требует выстраивания деятельности элементов каждой группы механизма, в том числе, сетевой системы взаимосвязей организаций инфраструктуры различных регионов.

Для воссоздания единого экономического пространства необходимо изучать всю гамму взаимосвязей, которые можно наладить между предприятиями и организациями. Для этого необходимо межрегиональное взаимодействие организаций инновационной инфраструктуры, консалтинговых организаций, которые будут содействовать сопряжению потенциалов регионов. В качестве предмета деятельности межрегиональной сети организаций инфраструктуры следует определить проведение маркетинговых исследований, выявление потребности в осуществлении межрегиональных связей, проработку практических вопросов их осуществления, проведение технологического аудита, оценку коммерческой эффективности проектов, проработку вопросов их осуществления проектов и др.

Роль организаций инфраструктуры в рамках механизма межрегионального взаимодействия – обмен информацией, сопоставление запросов и предложений из различных регионов, выявление совпадающих интересов и генерирование межрегиональных проектов. Алгоритм работы межрегиональной сети инфраструктуры должен включать этапы: - оценка потенциала региона; - мониторинг предложений и возможностей по

реализации проектов; - формирование баз данных по предложениям и потребностям предприятий; - сопоставление потребностей и возможностей их обеспечения; - конструирование технологических связей, проработка схем реализации проектов; - формирование пакетов межрегиональных проектов и др.

Организации инфраструктуры могут анализировать рынки товаров (для определения чего нет на рынке и что можно сделать) и межрегиональные товаропотоки для выработки собственных предложений хозяйствующим субъектам. На основе получаемой информации должны создаваться и пополняться базы данных по различным инновационным разработкам, локальным проектам, предложениям о развитии кооперационных проектов, данным о потребностях хоз. субъектов в получении определенной номенклатуры товаров/комплектующих, готовым к реализации межрегиональным кооперационным проектам и др.

Организации в регионах будут располагать частичной информацией по своей территории. При совместной работе они будут дополнять друг друга, и выявлять заинтересованность хозяйствующих субъектов из разных регионов развивать сотрудничество. На основе потенциала и потребностей регионов, организации должны работать над конструированием технологических связей, проработкой оптимальных схем реализации межрегиональных проектов. Должны детально рассматриваться вопросы: - пространственной локализации проектов; - технологического аудита проектов; - обеспеченности выявленных проектов собственными ресурсами предприятий; - эффекта от поддержки бюджетов субъектов РФ и как это поможет привлечению инвестиций и кредитов; - потенциала привлечения сторонних средств; - ранжирования проектов по коммерческой эффективности, соответствию их межрегиональной схеме приоритетов развития и, как следствие, определение уровней их инвестиционной обеспеченности; - формирования пакетов интеграционных проектов для финансирования.

Если будет реализован такой вариант, то в регионах образуется сеть взаимодействующих организаций инфраструктуры. Эта мера имеет конкретную задачу – заменить неэффективно работающие органы власти субъектов РФ по проработке межрегиональных проектов.

Важнейшей задачей в настоящее время является максимальное расширение рабочих контактов с организациями инфраструктуры из всех субъектов РФ. Это необходимо для того, чтобы в сети инфраструктуры входили организации не только из инновационно активных регионов, но и из остальных территорий страны, в частности, из тех, где представлены предприятия промышленности, сельского хозяйства. Это необходимо для того, чтобы томские НИИ, ВУЗы, инновационные предприятия имели возможность развивать с ними сотрудничество. Необходимо внедрить

систему выявления, квалифицированного формулирования и систематизации технологических запросов от предприятий.

Для развития деятельности организаций инновационной инфраструктуры по налаживанию межрегиональных связей, необходимо повысить эффективность системы взаимодействия между партнерами. Требуется более подробно проработать основные организационные документы, определяющие сферы сотрудничества и технологии совместной работы.

Организации инфраструктуры, в том числе работающие в Томской области, должны принципиально изменить подход к деятельности и ориентировать научные организации на потребности бизнеса, а не работать с позиций «проталкивания технологий». В рамках подхода «проталкивания технологий» не конечный потребитель знания или новой технологии определяет приоритеты исследований, а сами исследователи. Это часто приводит к развитию знания или технологии, на которые нет конкретного экономического спроса. Значительный разрыв между научным сектором и стратегическими потребностями бизнеса серьезно обесценивает научный потенциал и является одним из ключевых препятствий для развития.

Организации занимающиеся развитием межрегиональных связей, должны быть коммерчески эффективны. Это требует получения дохода от продажи информации о запросах на технологии, покупателя технологии и пр. Следовательно, необходима проработка стандартов деятельности в рамках сетей инфраструктуры, которые урегулируют вопросы денежных расчетов за предоставленную информацию.

Одна из назревших задач организаций инфраструктуры, взаимодействующих в рамках сетей, это предоставление услуг предприятиям и организациям по развитию межфирменных альянсов. Кроме этого, организации инфраструктуры могут проводить работу по оценке их деятельности. Большое внимание должно уделяться разным аспектам развития межрегионального сотрудничества компаний. Например, формированию систем управления совместными ресурсами и межфирменными связями, проработке вопросов сотрудничества, технологии взаимодействия и др.

Организации инновационной инфраструктуры, взаимодействующие в рамках сетей, должны предоставлять предприятиям и организациям новые услуги: - содействие в решении вопросов продвижения наукоемкого товара в другие регионы РФ. Наиболее реалистичным выглядит вариант предоставления услуг, в рамках которых организации инфраструктуры с помощью партнеров из других регионов подбирают для предприятий компаньонов из других территорий, способных продвигать наукоемкую продукцию на основе своих сбытовых сетей (или формировать сбытовые сети совместно); - содействие предприятиям и организациям в поиске партнеров из других территорий, необходимых для совместного развития в

перспективных направлениях; - решение проблемы конфликта интересов потенциальных партнеров по межрегиональным проектам, посредством содействия им при решении вопросов совмещения интересов; - формирование инициативных предложений для предприятий по реализации ими межрегиональных проектов; участие в подготовке стратегии совместной деятельности партнеров по проекту; определение коммерческого потенциала разработок и формирование предложений для их реализации на основе кооперации; содействие в разработке программ реализации межрегиональных инновационных проектов; - проработка вопросов финансирования проектов межрегионального сотрудничества; - содействие предприятиям при проработке технологии взаимодействия; - подготовка и согласование организационных документов и др.

У инновационных и исследовательских организаций часто не хватает финансов, а у инвесторов и предприятий времени для проведения поиска партнеров. Для решения данной проблемы необходимо использовать технологические брокерские события (серии предварительно организованных в одном месте встреч между теми компаниями, которые предлагают новые технологии и ведут поиск новых технологий). Такие встречи бывают двухсторонними или многосторонними, и организовываться как самостоятельные мероприятия или проводиться на совещаниях, выставках и др. Кроме предприятий, на брокерских съездах могут встречаться и представители организаций инфраструктуры. Цель этих мероприятий – предоставить технологическим брокерам площадку для презентации предлагаемых технологий и/или технологических запросов. Съезды брокеров (не предприятий) оказались самым эффективным инструментом в сети IRC: 25 % историй успеха зародились благодаря этим мероприятиям.

Важным инструментом повышения эффективности деятельности как межрегиональной инновационной сети в целом, так и отдельных организаций инфраструктуры является выработка общих стандартов качества и содержания отдельных видов услуг. Установление общих форматов и стандартов услуг позволит организациям четко передавать суть предлагаемого товара, запроса, технологии, условий сотрудничества и т.д.

Разработка и совершенствование форматов и стандартов качества различных услуг может производиться в рамках конференций членов межрегиональной сети. В рамках данного вида мероприятий может решаться большое количество различных вопросов, так как общие конференции членов сети могут быть одним из наиболее важных способов обеспечения общения между специалистами в области трансфера технологий. Они должны позволить формировать общую политику деятельности.

Эффективным инструментом развития межрегионального взаимодействия может стать совместная работа специалистов в рамках тематических рабочих групп - объединений специалистов, деятельность которых сосредоточена на определенных тематических технологических секторах (биотехнологии, новые материалы и т.д.). По опыту Европы, до 35 % всех «историй успеха» по передаче технологий возникали через общение и контакты брокеров IRC именно в рамках тематических рабочих групп.

Еще одним примером сетевой работы, который могут применять организации инфраструктуры - организация технологических миссий - подготовленных визитов компаний/организаций в другие регионы с целью презентации их возможностей и поиска партнеров. Миссии могут приурочиваться к конференциям, ярмаркам, брокерским съездам.

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЗ РАЗНЫХ РЕГИОНОВ В ЦЕЛЯХ СОГЛАСОВАННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Золотарев Н.П.** (г. Томск, Филиал ФГОУ ВПО СибАГС в г. Томске, кафедра государственного и муниципального управления, e-mail: [tuhor@list.ru](mailto:tuhor@list.ru))

### **Аннотация**

(The financial organizations should make inter-regional projects as one of priorities for investing of resources, finance them independently or together with the similar organizations of different regions, adapt their services on financing inter-regional projects for the needs of the enterprises, etc.).

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ Механизмы межрегионального экономического взаимодействия в инновационной сфере: Трансформация. Анализ. Опыт. Перспективы, проект № 07-02-04038а.

Одним из важных условий развития инновационной сферы Томской области является формирование механизма межрегионального взаимодействия, что требует выстраивания межрегиональной деятельности элементов каждой группы механизма, в том числе, формирование системы взаимосвязей между финансовыми организациями из различных субъектов РФ.

Одним из приоритетов деятельности финансовых организаций из различных субъектов РФ должно стать финансирование межрегиональных проектов, в том числе инновационных (на основе взаимодействия между финансовыми организациями). Основная цель взаимодействия группы финансовых организаций – их устойчивое развитие на основе интеграции ресурсов. Объединение ресурсов должно усиливать экономический рост и формировать новые конкурентные преимущества (на основе комбинирования экономических факторов и условий деятельности) для рыночной конкуренции. Форма сотрудничества в виде стратегических альянсов, в большей степени, может быть полезна для региональных банков.

В настоящее время банки демонстрируют позицию отсутствия экономического интереса к финансированию инновационных проектов. Инновационные проекты банки считают слишком рискованными. Из инновационных предприятий банки работают только с теми, которые имеют достаточно большие обороты от текущей деятельности, активы или если поручителями предприятия выступают третьи лица.

Однако финансовым организациям следует пересмотреть приоритеты вложения ресурсов. Как свидетельствует статистика, инновационный сектор томской экономики демонстрирует темпы роста в два раза большие, чем темпы роста экономики в целом. После 2005 года в области прирост производства обеспечивается в первую очередь инновационно-активными предприятиями. Восстановительный рост экономики РФ закончился и дальнейшее развитие возможно только на основе вложений в создание новых эффективных мощностей, в числе которых инновационные.

Межрегиональные инновационные проекты банковские организации могут финансировать самостоятельно, либо совместно с партнерами из разных регионов внедрить механизмы согласованного финансирования проектов, реализуемых несколькими предприятиями из разных регионов.

Самостоятельно банки могут финансировать межрегиональные проекты, которые реализуют предприятия из разных регионов, например, в следующих случаях. 1. Группа предприятий совместно создает еще одно предприятие, которое получает в банке кредит на реализацию проекта. Предприятия-учредители предоставляют гарантии банку. 2. Кредитные ресурсы может получить предприятие, производящее конечный продукт. На условиях предварительной договоренности, оно передает часть кредита другим участникам проекта. 3. Наиболее реален вариант, при котором группа партнеров прорабатывает общий межрегиональный проект, систему взаимодействия, но для получения финансов каждое предприятие представляет в банк свою часть проекта независимо от партнеров. При финансировании межрегиональных проектов по данным схемам финансовые организации могут обойтись без активного взаимодействия между собой.

Для более эффективного развития межрегиональных связей в инновационной сфере требуется модель, при которой несколько предприятий представляют общий межрегиональный проект в один банк, либо в филиалы одного банка расположенные в разных регионах, либо в разные банки, расположенные в разных регионах. Анализ проекта и предприятий не по отдельности, а во взаимоувязке важен, так как целиком проект покажет большую эффективность, за счет синергетического эффекта. Преимущество такого подхода состоит в том, что развитие одного или нескольких головных предприятий, выпускающих продукт, включающий некоторые стадии передела, ведет за собой развитие предприятий всей цепи. При этом инвестиции экономичны, так как они работают и как фактор производства для одного предприятия и как фактор спроса для смежного предприятия.

Но, по мнению работников банков, издержки на анализ эффективности проекта и текущей деятельности всех заявителей оказываются больше, нежели издержки на анализ при финансировании банком межрегиональных проектов самостоятельно.

Реализация данного подхода является более перспективной для развития механизма межрегионального экономического взаимодействия в инновационной сфере, однако, для его реализации от государства необходимо возмещение транзакционных издержек банка, либо иная поддержка.

Финансовым организациям, которые решат внедрить вариант деятельности, в рамках которого межрегиональный проект представляется предприятиями в несколько филиалов одного банка или в несколько отдельных банков, потребуется максимально расширить географию контактов с другими финансовыми организациями. Совместно группе финансовых организаций необходимо разработать и внедрить систему межрегионального взаимодействия для согласованного рассмотрения, оценки и финансирования проектов.

Для развития деятельности потенциальным партнерам требуется подробно проработать основные организационные документы, определяющие сферы сотрудничества и технологии совместной работы. В частности, это касается: выявления общих интересов, определения общих целей и задач; программ совместной деятельности; разработки технологий совместной работы по финансированию проектов; общей процедуры оценки межрегиональных проектов с выделением этапов, которые выполняют отдельно в филиалах (банках) и этапов, выполняемых совместно; изменения деятельности партнеров под схему совместной деятельности и др.

В настоящее время отсутствует проработанная технология взаимодействия томских финансовых организаций с финансовыми организациями других субъектов РФ с целью совместного финансирования межрегиональных инновационных проектов. Руководство финансовых организаций, как и большинства предприятий, испытывает дефицит интеграционных знаний и опыта для выстраивания технологий взаимодействия с партнерами.

Одной из наиболее значимых проблем, которую необходимо решать финансовым организациям при развитии сотрудничества, является проблема совмещения интересов. В настоящее время это является одним из наиболее значимых факторов, сдерживающих развитие межрегионального сотрудничества.

Для снятия проблемы конфликта интересов следует применять общий подход выявления пересекающихся интересов и формулирования общих целей и задач развития на основе мотивационной цепочки и планирования совместного развития. Формулирование общих целей и выявление возможностей по решению задач совместными силами – это действия, формирующие основу для эффективного взаимодействия в будущем.

После разработки стратегии совместного развития группы организаций, определяющей цели, задачи, направления сотрудничества,

необходима разработка программ согласованной деятельности подразделений группы организаций, отражающих зависимость между ними, возможные связи, материально-вещественные, информационные потоки.

В целом, в соответствие с общими документами, принятыми на уровне группы организаций, должны быть изменены внутрифирменные документы, определяющие направления их политики. В частности, стратегии и программы развития отдельных организаций в соответствии со стратегией и программой согласованного развития; документы, определяющие организационные структуры отдельных организаций в соответствие с разработанной технологией взаимодействия партнеров; системы мотивации персонала, участвующего в реализации проектов межрегионального сотрудничества; процессы принятия решений в соответствие с разработанной технологией взаимодействия и др.

Банки должны адаптировать свои продукты к потребностям предприятий по финансированию межрегиональных проектов. Одно из предложений - отсрочка по выплатам на первоначальном этапе для предприятий, реализующих инновационные проекты. Банковские организации могут ввести градацию условий предоставления финансов для межрегиональных проектов разных типов.

Важным условием развития сотрудничества между финансовыми организациями по финансированию межрегиональных инновационных проектов является появление в них новых специалистов – инновационных менеджеров. Они должны хорошо разбираться в том, что такое интеллектуальная собственность, понимать специфику ее использования в коммерческой деятельности, уметь оценивать ее реальную стоимость. Это позволит банкам качественно оценивать эффективность и перспективы инновационных проектов и более ясно увидеть выгоды от их реализации. В задачи инновационных менеджеров может входить оценка межрегиональных проектов (распределенность участников по территориям, каналы товародвижения, обеспеченность проектов собственными ресурсами предприятий (оборудование, помещения, кадровый потенциал, конкурентные преимущества – патенты, технологии, рынки сбыта, поставщики и др.), эффект от поддержки бюджетов субъектов РФ и др.), их ранжирование по коммерческой эффективности и т.д.

Реализуя приоритет на финансирование межрегиональных проектов, банкам необходимо активизировать работу с организациями инфраструктуры для поиска с их помощью эффективных проектов. В настоящее время из 100 % всех проектов организации инновационной инфраструктуры предлагают для финансирования банкам лишь 1 % проектов.

Финансовые организации могут повлиять на то, чтобы инновационные предприятия, организации инфраструктуры в своей деятельности в большей степени ориентировались на потребности рынка, а не работали с позиции «проталкивания технологий». В таком случае интеллектуальная собственность будет более привлекательной для финансовых организаций, так как они заинтересованы вкладывать ресурсы в эффективные проекты.

Научившись работать с интеллектуальной собственностью и поняв специфику инновационных деятельности, в банках должны выработать реальные требования для получения ресурсов под реализацию межрегиональных проектов и обозначить эти требования организациям инфраструктуры, и предприятиям. Для организаций инфраструктуры это будет дополнительным стимулом, для того чтобы принципиально изменить подход к деятельности и ориентировать инновационные предприятия, организации научно-образовательного комплекса на потребности рынка.

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА МЕНЕДЖЕРОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ ВУЗЕ**

**Клоков Ю.А.** (г. Калининград, КИЭ, кафедра «Государственное и муниципальное управление, менеджмент организации», e-mail: [secretar@kanct.ru](mailto:secretar@kanct.ru))

In the modern society the unprecedented demand for the higher vocational education can be traced in connection with the understanding of its dominant significance for socio-cultural and economic development. The postindustrial society is extremely interested in the capability of the citizens to act independently and actively, make decisions, adapt flexibly to changing life conditions.

Непрекращающиеся поиски новой парадигмы развития высшего профессионального образования, развернутые в конце XX – начале XXI вв., в основе имеют социологические измерения. Можно говорить о выработке и уточнении образовательных стратегий, тонкостях модернизации и совершенствования этой сферы, однако существуют исходные императивы, которые строго регулируют открывшееся множество инициатив, инноваций, практик.

Сегодня образовательная среда стала полем возрастающей конкуренции и индивидуализации активности. Мировое общественное развитие в разных ракурсах демонстрирует неординарную значимость человеческого капитала для понимания не только современных экономических процессов, но и общества в целом, его актуальных противоречий. Область прорыва границ развития цивилизации очерчена возможностями инвестиций в человека, в его производительность, способности, умения, культуру. В этом смысл современных социальных программ, и в первую очередь – развития образования. Оно в качестве важнейшего фактора накопления человеческого капитала устремлено сегодня на максимальное раскрытие личностных характеристик, способностей в универсальное богатство знаний, информации, науки, что имеет термины, как «непрерывное образование», «образование в течение жизни», «переобучение», «дополнительное образование», а в показатели уровня компетенции входят коммуникативные, организационные навыки, личность должна соответствовать быстроменяющемуся, глобализирующемуся миру.

На глобальном уровне прозрачным становится значение человеческого капитала, который в развитых странах составляет, по некоторым подсчетам, 70-80% национального богатства. В мире за последние 20 лет удвоилось количество студентов. Вместе с массовостью растут формы индивидуализации образовательных услуг, преследующие

качественные цели. Помимо традиционных структур возникают транснациональные образовательные корпорации и наднациональные корпорации и национальные сети (например, Чикагская школа бизнеса имеет кампусы в Испании, Гонконге; французская школа INSEAD в Сингапуре). Стандарты образования, как показывает Болонский процесс, проходят трудную обкатку на универсальность.

Интернет радикально изменил картину образовательного пространства и послужило поводом к переосмыслению роли преподавателя и эффективности новых технологий обучения. Информационные сети радикально влияют на производственный базис, в США свыше половины ВВП приходится на информационный сектор. Как инвестировать в человеческий капитал? В большей степени это социологический вопрос, относящийся к проблеме связи индивидуальных интересов, предпочтений, ориентаций с потребностями, потенциалом общественного развития. Здесь опорными точками выступают локальные, региональные структуры, способные реагировать на конкретные условия жизни, локальность – фокус адаптационных процессов, в том числе в сфере образования.

Применительно к реформенной российской реальности данное положение остро зримо; вероятно, наиболее сильная сторона законодательных и нормативно-правовых актов – Закон РФ «Об образовании», Концепция модернизации российского образования, Федеральная целевая программа развития науки и т.д. – делают акцент на установление условий для академической автономии вузов, многообразия образовательных учреждений и вариативности образовательных программ, развития многонациональной российской школы и негосударственного сектора услуг образования и науки (1).

Для кризисной ситуации начала 90-х гг. характерны серьезные разрывы в системе «государство – образование и наука – общество», сокращение доли федеральных бюджетных средств для образовательной сферы. При всех очевидных издержках обстановка самовывживания за счет использования внутренних вузовских ресурсов породила то, что можно назвать социальными экспериментами. Представляется, что подобного рода экспериментирование на региональном уровне еще недостаточно осмыслено. Состояние и перспективы образовательной сферы внутри региона следует расценивать как один из важнейших показателей его развития. Управление человеческими ресурсами на местном уровне – наиболее слабое звено в социально-экономической стабилизации России, а соответствующие задачи нельзя ставить и решать в обход проблем образования и науки, не изучая их локальный потенциал и тенденции, конкурентную среду.

Сегодня для региональных властей возникают вопросы: определение приоритетности политики и в сфере образования и науки, мониторинг

состояния данной сферы, совершенствование ее нормативно-правовой базы, построение системы дополнительного образования, преодоление разрыва между рынком труда и рынком профессиональных образовательных услуг, совершенствованием внешнеэкономической деятельности образовательных и научных учреждений с привлечением в системы образования дополнительных финансовых средств на взаимовыгодной основе (1).

В Калининградской области во всех правительственных территориальных программах развития сфера услуг образования и науки утверждена приоритетной. Исторически сложившийся образовательный и научный потенциал и использование конкурентных преимуществ геополитического положения области способствовали адаптации этой сферы к условиям рынка, росту потока инвестиций в образование со стороны государства и населения. В образовательной политике, направленной на построение непрерывной образовательной среды, учитывается постоянно растущий спрос на современные знания через образовательные услуги на бесплатной и платной основе. В Федеральной целевой программе развития российского образования на период до 2010 г. в качестве приоритетной задачи всей образовательной политики в стране названо «создание условий для развития конкурентоспособной личности». Данная задача ранее не выдвигалась ни в одной из предыдущих концепций отечественного образования; так как в России изменились условия жизни и требования к профессиональной самореализации. В условиях жесткой конкуренции в мире государствами, крупнейшими монополиями и мировыми корпорациями, различными отраслевыми производствами мощным фактором социального прогресса является высокий уровень профессиональной и корпоративной культуры, профессиональной компетентности и конкурентоспособности специалиста. Выигрывает тот кто способен к наивысшей самореализации в профессии: успех в любой области напрямую зависит от конкурентоспособности образовательных систем, от того, в какой мере они готовят специалистов к выживанию в сложных, изменяющихся условиях, но и учат побеждать (2).

Конкурентоспособность менеджера это интегральная характеристика, с одной стороны, личностных стремлений и способностей к позитивным изменениям его самости (самопознанию, самоопределению, самосовершенствованию, самоорганизации, самореализации), а с другой – ориентаций на самосовершенствование тех личностных и профессиональных качеств, которые способствуют росту его конкурентоспособности как специалиста. В современных условиях диверсификации образования – расширение академических свобод, самостоятельности, вариативности и альтернативности – меняется стратегия подготовки менеджеров: готовить специалистов в соответствии с потребностями экономики своего региона, работодателей, запросами

субъектов рыночных отношений. В Концепции модернизации российского образования указываются необходимые условия достижения нового качества профессионального образования: прогнозирование потребностей рынка труда, повышение эффективности рынка профессионального образования, устранение диспропорций и дублирования в подготовке кадров. Данные условия можно обозначить как социальные условия формирования конкурентоспособности специалиста. В качестве направлений следует отметить: сохранение многоуровневой сети образовательных и научных учреждений, развитие вузовской науки и сохранение научного потенциала в регионе, стабильное, устойчивое их функционирование и создание условий для формирования конкурентной среды образовательных и научных услуг; обеспечение гарантий прав граждан на выбор источника предоставления образовательных и научных услуг и их вариативность с учетом потребностей и особенностей развития регионального рынка труда и задач социально-экономического развития территории. Востребованными сегодня являются услуги высшего образования, предоставляемые тремя высшими государственными учреждениями, и возрастающим количеством филиалов и региональных представительств высших учебных заведений Москвы и Санкт-Петербурга (около 35).

Предпринимаются меры для устранения разрыва между образовательной сферой и экономическими потребностями региона, школы и вуза. Существенные изменения произошли в профессиональном образовании – реструктуризация, профилизация на основе запросов регионального рынка труда, увеличение современных материально-технических и технологических средств обучения. Эффективность результатов развития проявилась в росте конкурентоспособности выпускников, их успешном трудоустройстве в условиях развивающегося регионального рынка труда.

Стратегическим ресурсом в сложившихся условиях становится образовательный потенциал вузов Калининградской области. Численность студентов за последние 10 лет увеличилась более чем в 2 раза при неизменности количества государственных вузов; доля студентов, обучающихся на платной основе, возросла до 50%. Открытие большого числа филиалов, предоставляющих образовательные услуги на платной основе по престижным специальностям, также активно влияет на потенциал профессиональной подготовки кадров для региона. Узловым звеном региональной образовательной сферы выступает подготовка управленческих кадров: это означает повышение качества на всех уровнях организации образовательного процесса.

### **Литература**

1. Федоров А., Федорова Е. Человеческий капитал: регион и образование / А. Федоров, Е. Федорова. - Высшее образование в России. – 2007. - № 4. – С. 50-54.
2. Мезинов В. Ориентация педагогического образования на подготовку конкурентоспособного учителя / В. Мезинов. – Высшее образование в России. – 2007. - № 4. – С. 79-83.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ МОРСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**Козинский И. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

Освоение Мирового океана и морских ресурсов становится приоритетным направлением развития мировой цивилизации в третьем тысячелетии, поэтому сущностью национальной политики ведущих морских держав и стран «экономического авангарда» (это, по классификации МВФ 29 наиболее развитых государств (1, с. 3) в эпоху развития глобализации и противодействия последней является целенаправленная экономическая морская деятельность, предполагающая как межрегиональное сотрудничество, так и неизбежное соперничество на этом пути.

Экономическая история развития человечества характеризуется постоянной борьбой за власть над ресурсами, людьми и территориями, в том числе и борьбой за обладанием морем.

Особенно велико значение Мирового океана для прибрежных регионов: хозяйственное освоение внутренних морских вод, территориального моря, исключительной экономической зоны и континентального шельфа оказывают все большее воздействие на формирование структуры, внутренних и внешних связей региональных хозяйственных систем. Начало XXI века ознаменовалось становлением и развитием морского хозяйства как составляющей региональных социально-экономических систем.

Совокупность региональных экономических систем образует мозаичную структуру так, что в виду повышения живучести каждой мозаики вероятные экономические коллизии, происходящие в одной из них, не распространятся на национальную и мировую экономику. При этом под живучестью следует понимать свойство экономической системы, которое состоит в способности противостоять всему спектру (политических, экономических, военных и т.п.) вызовов и угроз с различных направлений, с одной стороны, и препятствовать распространению внутренних коллизий. Экономическая система, обладающая полным свойством живучести, является автономной, то есть самостоятельной.

Методология организации и стратегия развития морехозяйственного комплекса достаточно полно и впервые комплексно разработана в (2). Здесь важно (2, с. 31) то, что пространственная переориентация национальных интересов России в акваторию морей Европейской Арктики (то есть выбор Арктического направления национальной морской политики при сужении театра и геоэкономического атласа на Балтике и

Черном море) – это не простая компенсация потерь, а стратегическое завоевание и удержание конкурентного преимущества страны в условиях нарастающей глобализации и экономической экспансии мировых держав. Реализация этой цели представляется вполне обоснованной, так как обеспечивается комплиментарностью совокупности условий и факторов, сложившихся в рамках морской экономики Европейской Арктики, как в пространственном, так и в функциональном аспектах; это главным образом возрастание вызовов и угроз с морских и океанских направлений в Арктике, причем преимущественно со стороны морских держав, уникальное географическое и военно-стратегическое положение, обусловленное свободным выходом не только в Атлантический, но и через Северный морской путь в Тихий океан, наличие морских биологических ресурсов и запасов углеводородов промышленного значения в акватории континентального шельфа. Кроме того, Россия имеет вековой опыт освоения Севера и организации экономической (в том числе морской) деятельности в этом регионе.

Морская доктрина РФ выделяет Арктическое региональное направление национальной морской политики, то есть акваторию Арктических морей и прибрежную территорию – региональное пространство, в пределах которого формируется система морского хозяйства, материальным воплощением которого является региональный морехозяйственный комплекс.

Морехозяйственный комплекс пространственно многомерен. При трансформации этого комплекса в систему морского хозяйства, то есть при сопряжении (взаимодействии и взаимовлиянии) пространственных и функциональных компонентов (рис. 1), выделяются континентальная, приморская, акваториальная, воздушная, космическая и шельфовая составляющие.

В акваториальной составляющей выделяются: территориальное море шириной до 12 морских миль, отмеряемых от исходных линий согласно ст. ст. 3-15 (3); прилежащая зона, которая не может распространяться за пределы 24 морских миль от исходных линий (3, ст.33); исключительная экономическая зона, не превышающая 200 морских миль от тех же исходных линий (3, ст. 57) и открытое море.

Согласно ст. 76 (3) линия внешней границы континентального шельфа на морском дне должна находиться не далее 350 морских миль от исходных линий или не далее 100 морских миль от 2500-метровой изобаты.

Структура морехозяйственного комплекса региона включает следующие основные подкомплексы и объекты производственной и социальной прибрежно-портовой инфраструктуры:

Подкомплекс	Акватория	Прибреж-ная зона	Шельф	Континентал	Воздушное пространство	Космос
Военно-Морской Флот и ФПС						
Морской флот						
Научно-исследовательский флот						
Специализированный флот						
Рыбное хозяйство						
Минерально-сырьевой комплекс						
Энергетический комплекс						
	Интенсивное использование					
	Использование в качестве вспомогательного					
	Использование редкое					
	Отсутствие использования					

Рис. 1 Структура регионального морехозяйственного комплекса

- военно-морской флот и силы морской пограничной охраны ФПС в контексте согласования оборонной и хозяйственной деятельности в регионе;

- морской флот (торговый и гражданский);

- научно-исследовательский флот (гидрографический и др.);

- специализированный флот (лоцмейстерский, ледокольный, вспомогательный, доковый, аварийно-спасательный и др.);

- рыбное хозяйство (предприятия рыбной промышленности и рыбопромысловый флот);

- минерально-сырьевой комплекс. Это комплекс разведки и освоения углеводородного сырья и других минеральных ресурсов на континентальном шельфе, а в перспективе – на океанических склонах и ложе океана;

- энергетический комплекс представляет собой комплекс освоения технологий выработки электрической энергии с использованием приливно-отливных явлений, прибрежных приводных ветров и ветровых

волн, температурного градиента воды, термальной энергии и течений, а также тепловой калорийности биомассы водорослей.

Прибрежно-портовая инфраструктура включает систему базирования и терминалов флотов, предприятия судоремонта и объекты социального обеспечения плавсостава. За пределы морехозяйственного комплекса региона вынесены такие комплексующие отрасли, как судостроение, военное кораблестроение, морское приборостроение и производства вооружений и военной техники для ВМФ.

В морской деятельности воплощаются российские морские экономические интересы. Система национальных интересов России состоит в обеспечении национальной безопасности государства через экономическое, политическое и военное присутствие в Мировом океане. Это исследование Мирового океана, разведка и использование его ресурсного потенциала, развитие транспортных коммуникаций, присутствие на морских пространствах и охрана морских границ, контроль над экологической обстановкой, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера, климатические наблюдения, то есть конкретные проблемы, имеющие особое значение для России, прежде всего для ее прибрежных регионов.

### **Литература**

1. Эльянов, А. Я. Глобализация и догоняющее развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - № 1. – С. 3.

2. Савельева, С. Б. Региональный хозяйственный комплекс в Европейской Арктике: методология организации и стратегия развития / С. Б. Савельева. – СПб.: СПбГУЭФ. 2006. - с. 147.

3. Конвенция Организации Объединенных Наций по морскому праву 1982 года: Международное морское право / И. М. Авраменко. – Ростов-на-Дону: Феникс. 2001. - с. 444.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНА С ЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ**

**Корнеева Т.Н.** (г. Киев, Украина, ГУ «Институт экономики и прогнозирования», Национальная Академия Наук Украины, e-mail: korneevat@yahoo.com)

The development of intellectual potential of any country or region is a key factor of competitiveness, economic growth, and increase of living standard of population. Therefore the research of correlations between intellectual potential and social and economic indicators of the regions is a particularly actual issue.

Эффективное функционирование современной экономики в значительной степени зависит от уровня развития и использования ее интеллектуального потенциала. Развитость интеллектуальной сферы страны или региона является решающим фактором конкурентоспособности, экономического роста, повышения уровня жизни населения. Интеллектуальный потенциал является источником новых знаний, идей, информации, которые могут повысить эффективность экономики в целом. Именно поэтому его изучение сегодня особенно актуально.

Понятие «интеллектуальный потенциал» можно определить как «способность системы (государства, региона, предприятия, организации и т.п.) к нахождению уникальных решений для достижения значимых результатов в области науки, техники, технологии, в духовно-нравственной сфере» (1). Именно интеллектуальный потенциал является характеристикой интеллектуальной сферы страны или региона.

Учеными разработана методика расчета индекса развития интеллектуального потенциала страны (IP) (1). Он отражает состояние интеллектуальной жизни общества посредством описания двух сфер: науки и образования. Это обосновывается тем, что рост интеллектуального потенциала определяется, с одной стороны, возможностями обеспечивать науку современными капиталоемкими приборами, аппаратами и установками, а с другой – возможностями подготовки оптимального количества квалифицированных кадров ученых, инженеров, техников, управленцев. Так, в индексе IP фиксируется существующее, сложившееся на конкретный момент времени положение в области образования и науки. В соответствии с этими предпосылками при конструировании интегрального индекса IP авторы сводят воедино показатели состояния этих областей – образовательный и научный потенциалы.

Значения показателя интеллектуального потенциала – IP – позволяют не только сравнивать регионы между собой именно по этому параметру,

но и рассматривать другие характеристики региона в соотношении с ним, устанавливать взаимозависимости.

Интеллектуальный потенциал региона начинает работать на благо региона только при его освоении, а освоение интеллектуального потенциала (оно будет заключаться во внедрении научных разработок, использовании знаний населения в производстве) возможно только при наличии инвестиций в него. Именно за счет них могут быть увеличены расходы на науку и образование, повышены заработные платы в научной сфере, что привлечет в нее рабочую силу и соответственно может увеличить объем разработок, средства для внедрения инновационных проектов и т.д.

Инвесторы же, принимая решение о финансировании, в свою очередь, могут обращать внимание на интеллектуальный потенциал населения региона как на показатель наличия в регионе кадров, которым можно доверить управление активами. Поэтому на уровне гипотезы необходимо оценить, как интеллектуальный потенциал способен влиять на уровень инвестиций, притом как иностранных, так и национальных. Это позволит сравнить степень значимости интеллектуального потенциала для иностранных и украинских инвесторов и понять, как воспринимают Украину первые – как сырьевую базу или способное к интеллектуальному труду государство и какой Украина предстает в глазах вторых (2).

Можно утверждать, что существует положительная корреляция между объемом инвестиций в текущем периоде и интеллектуальным потенциалом региона в предыдущем периоде. В регионах с высоким показателем IP он является значимым параметром при определении реальной инвестиционной привлекательности региона. «Работающим» на привлечение инвестиций является тот интеллектуальный потенциал, который достиг некоторой «критической массы», что наблюдается в интеллектуально развитых регионах.

Но дело в том, что сами инвестиции, во-первых, могут быть вложены в интеллектуальную сферу, а во-вторых, влиять на социально-экономические показатели, в частности ВВП и т.д., что может повлечь качественное и количественное изменение внутренних расходов, в том числе на науку и образование. А это способно повлиять и на уровень интеллектуального потенциала. Именно поэтому необходимо рассмотреть зависимость показателя интеллектуального потенциала от объема инвестирования.

Также существует положительная корреляция между объемом инвестиций в текущем периоде и интеллектуальным потенциалом региона в текущем периоде. Инвестирование в экономику региона положительно связано с объемом его интеллектуального потенциала, т.е. ведет к его накоплению. Эффективность этого процесса зависит от уровня интеллектуального потенциала – чем он выше, тем более интенсивно

происходит данный процесс. Это дает возможность развитым регионам привлекать еще больший объем инвестиций к работе на благо региона, а отстающим – в дальнейшем довести интеллектуальный потенциал до степени капитала.

Определение интеллектуального потенциала, данное в начале статьи, позволяет предположить, что его уровень оказывает влияние на эффективность функционирования экономики региона.

Можно утверждать, что чем выше интеллектуальный потенциал региона, тем выше его основные социально-экономические показатели.

Для доказательства последнего необходимо отследить взаимосвязь интеллектуального потенциала и социально-экономических показателей региона: расселения населения, демографической ситуации, экономической ситуации, рынка труда и занятости, социально-экономического положения домохозяйств, социальной сферы (3).

1. Для оценки *расселения населения* рассматривается уровень урбанизации региона (какая часть населения проживает в городах).

2. *Демографическая ситуация* оценивается с точки зрения естественного и миграционного прироста (убыли) населения.

3. Изучение *экономической ситуации* требует оценки среднедушевого ВВП и объема промышленного производства.

4. *Рынок труда и занятость* изучаются на основе уровня общей безработицы и средней заработной платы.

5. *Социально-экономическое положение домохозяйств* рассматривается относительно показателей соотношения доходов и прожиточного минимума населения и уровня бедности.

6. Состояние *социальной сферы* характеризуется оценкой здоровья населения – средней продолжительностью жизни, уровнем младенческой смертности и количеством врачей на 10 тыс. чел. населения. Важным показателем признана обеспеченность жильем.

Взаимосвязь интеллектуального потенциала и социально-экономических показателей тех регионов, которые являются наиболее развитыми в интеллектуальной сфере, носит качественно иной характер. Для них наблюдаются значительные и значимые коэффициенты корреляции показателя интеллектуального потенциала практически со всеми показателями, характеризующими состояние социально-экономической сферы. Так, в интеллектуально развитых регионах показатель объема промышленного производства тесно связан с IP, что может быть следствием развития производственных технологий и их внедрения на промышленных предприятиях. Взаимосвязь IP с объемом промышленного производства сильна и характеризуется значимым коэффициентом корреляции IP с показателем среднедушевого ВВП. Благоприятное влияние развитой интеллектуальной сферы на экономику региона не может не отражаться на уровне жизни населения. Поэтому с

ростом интеллектуального потенциала (а вместе с ним и ростом экономических показателей региона) падает уровень безработицы, ведь функционирующим предприятиям требуются кадры, тем более квалифицированные. Параллельно с ростом экономики в целом (увеличение ВВП и рост промышленного производства) наблюдается и улучшение материального благополучия населения: падает уровень бедности и растет отношение доходов к величине прожиточного минимума (4). Подобное благополучие обуславливает приток населения в регион. Обычно этот миграционный прирост обеспечен за счет приезда рабочей силы, часто квалифицированной, т.к. на нее в данных регионах существует спрос.

За счет повышения общего уровня жизни населения в связи с ростом интеллектуального потенциала в развитых регионах наблюдается увеличение средней продолжительности жизни и падение уровня младенческой смертности. Подобные благоприятные процессы, взаимосвязанные с уровнем интеллектуального потенциала, свидетельствуют о том, что в этих регионах уже накоплена «критическая масса» интеллектуального потенциала, которая позволяет их экономикам функционировать более эффективно.

Различные регионы страны демонстрируют разный уровень развития интеллектуального потенциала. Часть из них обладает той необходимой «критической массой», которая позволяет продуктам интеллектуального труда значимо влиять на состояние социально-экономической сферы. Интеллектуальный потенциал остальных регионов сможет оказывать подобное позитивное воздействие лишь после накопления определенного объема, что возможно посредством привлечения значительных инвестиций. Но этот процесс затруднен тем, что при вложении средств инвесторы ориентируются на уровень развития интеллектуальной сферы, поэтому данные регионы становятся для них менее привлекательными.

### **Литература**

1. Руткевич М.Н., Левашов В.К. О понятии интеллектуального капитала и способах его измерения // Науковедение, 2000. - №1.
2. Федак Т.В. Ключевые направления модернизации производственного потенциала регионов и механизмы реализации стратегии его использования в Украине // Материалы II симпозиума «Экономика, техника, управление». – Кельце, 2001. – С.90 – 95.
3. Жуков В.И. Что такое ИРЧП? К вопросу о «человеческом потенциале» // Социс. – 1997 - №3. - С.15.
4. Брукинг Энни. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии (теория и практика менеджмента). – СПб. и др.: Питер, 2001. – 287 с.

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО БАЛАНСА МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Костенко О.Н.** (*Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, rotor17@mail.ru*)

### **Abstract**

The characteristics of fuel and energy balance of Murmansk region is reviewed in this work. It is concluded that the building of qualitative forecast fuel and energy balance is a factor which increases the efficiency of realization of regional programmes in social and economical development.

Топливо-энергетический комплекс Мурманской области испытывает ряд существенных проблем, среди которых можно выделить: отсутствие собственной топливной базы, слабо диверсифицированный топливо-энергетический баланс, невозможность увеличения экспорта избыточной мощности вследствие недостаточной пропускной способности имеющихся ЛЭП, износ производственных мощностей.

Мурманская область относится к числу наиболее энерговооружённых территорий России. На её долю приходится примерно 2% электроэнергии, вырабатываемой в стране. В структуре промышленного производства доля энергетики составляет более 21%. Общее потребление топливо-энергетических ресурсов (ТЭР) в 2000 г. в области составило примерно 9,0 млн. т у. т., что соответствовало 70% от уровня 1990 г. Более половины всего расходуемого в области топлива идет на производство тепла и электроэнергии и примерно 30% поступает на производственные (технологические) нужды предприятий.

Энергетика мурманской области представлена предприятиями Кольской энергосистемы, а также предприятиями коммунальной энергетики. Прежде всего, это электрогенерирующие мощности Кольской АЭС и 17 гидроэлектростанций, объединённых в четыре каскада.

В сфере коммунальной энергетики работают предприятия различных форм собственности – областные унитарные предприятия, муниципальные, акционерные общества. Ведущим предприятием коммунальной энергетики Мурманской области является ГУОТП «ТЭКОС», подразделения которого расположены в 18 городах и посёлках Кольского полуострова.

Если посмотреть установленные мощности электростанций Мурманской области, то они распределяются таким образом. Примерно 47% приходится на атомные электростанции (на Кольском полуострове всего одна АЭС – Кольская АЭС). Мощность гидроэлектростанций составляет 43% (это такие ГЭС как Борисоглебская, Хаваскоски, Раякоски, Янискоски, Нижнетуломская, Верхнетуломская, Нижнетериберская,

Серебрянская-I, Верхнетериберская, Серебрянская-II, Нива-I, Нива-II, Нива-III, Княжегубская, Иовская). Доля же теплоэлектростанций по этому показателю – 9%(Мурманская ТЭС, Кировская ТЭС, Ковдорская ТЭС). И 1% у прочих, или альтернативных, электростанций, в Мурманской области такая станция одна – Кислогубская (1).

Но существенную роль в приходной части энергетического баланса области играет гидроэнергия (суммарная установленная мощность ГЭС составляет около 1,6 тыс. МВт) и атомная энергия (установленная мощность Кольской АЭС – 1,76 тыс. МВт), за счет использования которых область может ежегодно производить до 20 млрд. кВт. ч электроэнергии.

Топливоснабжение региона имеет свои региональные особенности:

- практически 100 % топливоснабжения осуществляется за счет завоза топлива из других регионов: нефтепродукты из Республики Коми, Ярославля, Киришей, Башкортастана, Самары, Волгограда, Нинего Новгорода, уголь из Печорского бассейна, а также из Донцкого, Кузнецкого и месторождения острова Шпицберген;

- практически все завозимое котельно-печное топливо, составляющее до 70% от всего топлива, используется для удовлетворения потребности области в тепле.

Учитывая суровые климатические условия проживания, становится очевидно, что проблемы надежного топливоснабжения остаются чрезвычайно актуальными.

К традиционным крупнейшим потребителям электроэнергии относятся ОАО «Кольская горно-металлургическая компания», ОАО «Кандалакшский алюминиевый завод», ОАО «Оленегорский горно-обогатительный комбинат», ОАО «Ковдорский горно-обогатительный комбинат», ОАО «Апатит». Среди потенциальных крупных потребителей – вторая очередь Кандалакшского алюминиевого завода (КАЗ-2), ЗАО «Северо-Западная Фосфорная Компания» (разработка месторождения «Олений ручей»), компания Baggick (разработка месторождения «Федорова тундра»), ЗАО «Синтез Петролеум» (нефтеперерабатывающий завод), ОАО «Газпром» (Штокмановский проект) (1).

Ожидаемый рост потребности в энергоресурсах обостряет проблемы обеспечения энергобезопасности в перспективе. Решить эти проблемы поможет развитие ТЭК. В этой сфере рассматривается ряд крупных проектов, которые могут быть реализованы в период до 2020 года:

- развитие атомной энергетики;
- организация нефтепереработки;
- Штокмановский проект.

Развитие атомной энергетики. В течение рассматриваемого периода предусмотрены продление срока эксплуатации 3-го и 4-го энергоблоков Кольской АЭС в 2011-2014 гг. и вывод из эксплуатации 1-го и 2-го ее энергоблоков в 2018-2019 гг. В условиях роста потребности в

электроэнергии заменить выбывающие мощности атомной энергетики призвано строительство Кольской АЭС-2. В настоящее время рассматривается возможность строительства двух энергоблоков мощностью по 1100 МВт. Существует вероятность того, что в финансировании строительства примет участие потенциальный потребитель значительного количества электроэнергии. В качестве такого потребителя рассматривается холдинг СУАЛ, проектирующий строительство в Мурманской области второй очереди Кандалакшского алюминиевого завода. Строительство Кольской АЭС-2 позволит обеспечить бездефицитный баланс мощности в период до 2020 года и далее, сохранить уникальную структуру генерирующих мощностей Кольской энергосистемы. Более того, только при таком варианте как в Кольской энергосистеме, так и Северо-Западном федеральном округе в целом будет обеспечен предусмотренный Энергетической стратегией РФ для целей обеспечения энергобезопасности резерв мощности 18-20 % от потребления (2).

Организация нефтепереработки связана со строительством на Кольском полуострове нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) компании ЗАО «Синтез Петролеум». Мощность предполагаемого завода составит до 6 млн. т нефти, в качестве конечных продуктов планируется получать бензин, дизельное топливо, мазут и сжиженный газ. Реализация проекта позволит частично обеспечить потребности области в нефтепродуктах, а также сдерживать рост цен за счет меньшего плеча доставки котельно-печного и моторного топлива потребителям. Предположительно на НПЗ в качестве сырья будет использоваться нефть, добываемая на месторождениях Печорского моря, к месту переработки она будет доставляться танкерами.

Проект комплексного освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения (ШГКМ) предполагает организацию добычи природного газа, транспортировки части газа вглубь страны и далее на экспорт по трубопроводу Nord Stream, производства сжиженного природного газа. В Мурманской области предполагается строительство участка магистрального газопровода протяженностью 441 км и компрессорных станций, а также соответствующей инфраструктуры. Также предполагается строительство портового транспортно-технологического комплекса по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа на объем 27,2 либо 40,8 млн.т/год в зависимости от варианта. В рамках Штокмановского проекта ожидается газификация Мурманской области. Газ начнет поступать потребителям после начала освоения месторождения, то есть не ранее 2013 года. Однако на первых порах объем этих поставок будет невелик, объема 3 млрд. м<sup>3</sup> в год он достигнет только на 8-9 годы (3).

В перспективе реализация Штокмановского проекта позволит диверсифицировать топливно-энергетический баланс Мурманской

области, снизить плечо доставки газа, а также явится этапом развития нефтегазовой отрасли в области.

### **Литература**

1. Основные положения Энергетической стратегии России на период до 2020 года. – М.: ООО ИД «Энергия», 2005. – 136 с.
2. Основные положения Стратегии экономического развития Мурманской области на период до 2015 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gov.murman.ru/strategy/>
3. Официальный сайт компании «Газпром» . – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/articles/article20262.shtml>

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Красикова А.А.** (г. Калининград. Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота. Институт прикладной экономики и менеджмента, кафедра «Маркетинг и логистика», e-mail: [Krasikovaanna@yandex.ru](mailto:Krasikovaanna@yandex.ru))

In clause the basic directions of increase of efficiency of regional transport services which quality is defined by a level of development of a transport complex as a whole are considered.

Качество и эффективность предоставляемых транспортных услуг во многом определяется уровнем развития транспортной инфраструктуры и транспортного комплекса в целом. Это объясняется, прежде всего, тем, что некоторые параметры услуг транспорта неотделимы от среды, в которой их оказывают.

Здесь важно четко определить понятийный аппарат, который будет задействован в дальнейшем. Первоначально отметим, что согласно существующим понятиям к услугам относят все виды труда, непосредственно не связанные с изменением и преобразованием форм материи и явлений природы и производящие особую потребительскую стоимость, которая выражается в общественно полезной деятельности самого труда в различных отраслях общественного хозяйства. К услугам относят и те виды труда, которые не овеществляются в предметно осязаемом, обособленном продукте труда (например: транспорт, связь). Услуги транспорта определяются как подвид деятельности транспорта, направленный на удовлетворение потребностей людей и характеризующийся наличием необходимого технологического, экономического, информационного, правового и ресурсного обеспечения.(3)

Качество этих обеспечивающих подсистем, есть параметр, зависимый от качества функционирования различных видов транспорта. Рынок транспортных услуг, по определению ФЗ "О федеральном железнодорожном транспорте" от 20 июля 1995 г. "сфера осуществления перевозок пассажиров, грузов, грузобагажа и багажа, технического обслуживания и ремонта транспортных средств, подсобно-вспомогательных и других видов работ (услуг), связанных с перевозками". В рамках Калининградской области, своеобразного региона, полностью отделенного от метрополии границами иностранных государств, но имеющего выход к Балтийскому морю, функционирование рынка

транспортных услуг, связано с целым рядом экономических, социальных и политических проблем, решение которых во многом зависит от степени развития, в том, числе и международного сотрудничества России с ее соседями. (4) Несмотря на наличие определенных трудностей, и ограничений, региональный рынок транспортных услуг развивается достаточно динамично, косвенным показателем этого может служить количество предприятий, реализующих в регионе и за его пределами транспортно-экспедиторские услуги. Представим основные предприятия, занимающиеся рассматриваемым видом деятельности на различных видах транспорта (табл. 1).

Таблица 1. Перечень основных предприятий, оказывающих транспортно-экспедиторские услуги

Наименование предприятия	Основные направления деятельности, особенности
ООО «Альфа-Транс»	Международные грузоперевозки и экспедирование автомобильным и морским транспортом
ООО «DFDS Transport Kaliningrad». ООО «ДФДС Транспорт Калининград», ООО «РусТрансСервис»	Глобальный транспорт и логистика. Автомобильные перевозки. Услуги складских комплексов в странах ЕС (в Калининграде с 2008г). Контейнерные перевозки
ООО «Автотрейдинг»	Доставка грузов по 70 городам России
ООО «Альфатранс»	Железнодорожные перевозки
ООО «Балтийская металлургическая компания»	Международные, по России, областные грузоперевозки, услуги автокрана, автовышки.
ООО «Вест Логистик»	Автогрузоперевозки и экспедирование по Европе, России, СНГ. Сборные грузы.
ООО «ЖелДорЭкспедиция СЗ» Калининградский филиал	Развитая филиальная сеть (более 60). Использование ж/д и автотранспорта. Полный комплекс погрузочно-разгрузочных работ, доставка «от двери до двери». Охрана груза.
ЗАО «Запрыбсбыт»	Обработка судов в портах Калининграда, Санкт-Петербурга, Архангельска. Услуги независимого сюрвейерского обслуживания.
ООО «Калининград - Балттранс»	Экспедиторское обслуживание при перевозках грузов ж/д транспортом.
ООО «Калининградская морская судоходная компания»	Перевозки водным транспортом.

ООО «Логистика-Запад»	Доставка грузов.
ООО « МК Логистик»	Экспедирование грузов автотранспортом из стран Европы в Россию. Услуги по таможенному оформлению, переоформление на Россию.
ООО «Калининградский транзит»	Складские и представительские услуги. Таможенные документы.
ООО « Поинт Транс Сервис»	Любые виды грузов всеми видами транспорта в любую точку мира.
ООО « Тэк Вэст»	Экспедирование. Грузоперевозки.
ООО «РечДан судоходная компания»	Контейнерные перевозки из Европы в Россию. Транзитные склады в Польше, переоформление документов. Таможенное оформление.
ООО « ТК Трансавиатур»	Авиаперевозки.
ОАО « КД АВИА»	Перевозки воздушным транспортом.

Как видно по данным табл.1 в регионе функционирует значительное число предприятий, оказывающих транспортно-экспедиторские услуги. Причем данный перечень можно было бы дополнить целым рядом узкоспециализированных на определенных видах транспорта предприятий. Тем не менее, важно отметить, что, несмотря на высокий уровень конкуренции на региональном транспортном рынке, качество предоставляемых услуг часто уступает по своим характеристикам аналогичным услугам, предоставляемым на международных рынках. Данный факт имеет особенное значение в связи с вступлением России в ВТО, что приведет к существенным переменам во всех отраслях экономики, в том числе и в вопросах касающихся транспортировки. Для решения выше обозначенных проблем, разработан ряд документов, призванных повысить уровень конкурентоспособности отечественных перевозчиков на региональном и мировом рынке транспортных услуг.

Структурно основные из них представим в виде схемы Рис.1.

Транспортная стратегия РФ до 2020г. (утверждена постановлением Правительства РФ от 28.04.2005г)
ФЦП « Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)»
Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу. (утверждена постановлением Правительства Калининградской области от 09 марта 2007 года № 95) (система мер в рамках проектного направления «Транспорт» на: краткосрочный период (2007 – 2008), среднесрочный период (2009 – 2010), долгосрочный период (2011 – 2015)

ФЦП « Развитие Калининградской области на период до 2010 года»

Программа социально-экономического развития  
Калининградской области на 2007-2016 годы.  
(Программные мероприятия, ориентированные на развитие транспортной  
инфраструктуры)

Рисунок 1. Основные документы, регламентирующие развитие транспортного комплекса.

Представленные документы связаны между собой целями и задачами, по направлению от стратегических к тактическим, от общегосударственных до регионального уровня. Поскольку объектом данной работы является Калининградская область более подробно остановимся на ее особенностях, видах транспорта, представленных в регионе, учитывая структурную взаимосвязь процессов, происходящих на данном уровне с государственным.

При подготовке документов, призванных систематизировать основные направления развития транспорта в регионе, оптимизировать структуру предоставляемых транспортных услуг, наладить и повысить эффективность функционирования регионального рынка транспортных услуг, первоначально были выявлены основные ограничения и проблемы, имеющиеся на различных видах транспорта (морском, железнодорожном, воздушном, речном, автомобильном) в настоящее время. Более подробно остановимся на автомобильном транспорте. Автомобильный транспорт играет в экономике региона важную роль. Основные проблемы развития автомобильного транспорта: зависимость от таможенного и визового режимов стран транзита, прежде всего от Литовской Республики, влияет на развитие международного автомобильного сообщения; состояние дорожной сети области не соответствует потребностям современного автомобильного транспорта (несоответствие технических параметров некоторых участков автодорог фактической интенсивности транспортного потока); автодороги, расположенные на международных транспортных коридорах 1А и 9Д, а также магистрали, обеспечивающие выход к государственной границе и городам Приморской зоны («Калининград – Багратионовск», «Калининград – Светлогорск», «Калининград – Зеленоградск») работают на пределе или с превышением своих технических параметров; состояние пограничных переходов, которое существенно отстает от потребностей международной торговли и транзита (в том числе, ограниченная пропускная способность пунктов пропуска через Государственную границу «Мамоново», «Советск», «Чернышевское»); прохождение транспортных потоков по жилым зонам населенных пунктов (Калининград, Багратионовск, Советск, Неман, Нестеров, Черняховск, пос.Чернышевское, Краснознаменск), отсутствие

замкнутой окружной дороги вокруг города Калининграда.(2) В региональных законодательных документах предусмотрена система мер, призванных сократить или полностью сгладить представленные ограничения. Так, например, к их числу можно отнести строительство Приморского кольца автодорог.

Реализация этого проекта начинается в Калининградской области в 2008 году. Данный проект включает не только Приморское кольцо, но и опорную сеть автодорог Калининградской области протяженностью около 700 километров. Дороги будут продолжать направления европейских транспортных коридоров, которые пересекают территорию региона. Четырех полосные автотрассы (со скоростным режимом до 120 км/час) предполагается довести до пограничных переходов с Польшей и Литвой и вынести транспортные потоки из населенных пунктов. (5) Многочисленные проекты предполагается осуществить и по направлениям: внутренневодный транспорт (27 пунктов), морской транспорт (16 пунктов), железнодорожный транспорт (25 пунктов), автомобильный транспорт, включая реконструкцию и модернизацию сети дорог (47 пунктов), воздушный (5 пунктов). (1) Особо следует подчеркнуть наличие направлений развития экспорта транспортных услуг, реализация которых предусмотрена в период с 2008г по 2015 год. Таким образом, при условии реализации в обозначенные сроки предполагаемых мероприятий, которые приведут к высокому уровню развития транспортной инфраструктуры региона, можно предположить и их положительное влияние на качество предоставляемых региональными транспортными компаниями услуг, как на внутреннем, так и, учитывая положение региона, на зарубежных рынках транспортных услуг.

### **Литература**

1. Программа социально-экономического развития Калининградской области на 2007-2016годы. Разработана Правительством Калининградской области.

2. Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу. Приложение к постановлению Правительства Калининградской области № 95 от 09 марта 2007 года.

3. Транспортная логистика: учебник / под общ. ред. Л.Б. Миротина.- М.: Издательство « Экзамен», 2005.-512с.

4. Ходжаев Р.Ш., Роот Э.Г., Поляков Р.К.// Особенности предпринимательской деятельности в Калининградской области: сб.науч.труд.конф « Перспективы экономики Калининградского региона и развитие ЕС».- КГТУ., 2007.-С.335-339.

5. [www.kaliningrad.ru](http://www.kaliningrad.ru)

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

**Кузьменко В.М.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: udalcovalv@mstu.edu.ru*)

Одной из острых проблем современной российской экономики является проблема энергообеспечения национальной экономики. Данная ситуация усложняется отсутствием фундаментальных системных исследований, разработок, посвященных методическим проблемам государственного регулирования энергообеспечения в условиях реформирования экономики. Снижение энергоемкости экономики России и повышение эффективности ее энергообеспечения требуют системного подхода к решению проблем совершенствования государственного регулирования в указанной сфере.

Россия обладает крупнейшей в мире электроэнергетикой, большая часть которой объединена в единую энергосистему - технически, технологически и экономически связанные предприятия с вертикальной схемой управления и планирования, контроля и ценообразования, оперативно-диспетчерского регулирования производства, передачи и распределения энергии. Электроэнергетика является жизнеобеспечивающей отраслью: 5.5% валового внутреннего продукта страны создается предприятиями этой отрасли. (1 с.6) Можно определить значение энергетики как базовой отрасли экономики, так как затраты на энергоресурсы формируют среду, в которой существуют промышленные предприятия и население. Состояние электроэнергетики оказывает влияние на уровень и темпы социально-экономического развития страны.

Современное развитие энергетики характеризуется концентрацией производства и централизацией энергоснабжения. В настоящее время государство сохраняет ряд рычагов воздействия на энергетику: 51% акций РАО «ЕЭС России» принадлежит государству. Для энергоснабжающих предприятий независимо от их организационно-правовой формы введен отдельный учет состава затрат и объема выпускаемой продукции в натурально-стоимостном выражении по следующим видам деятельности: производство электрической энергии; производство тепловой энергии; услуги передачи электрической энергии; услуги по передаче тепловой энергии. Государство регулирует также тарифы на электрическую и тепловую энергию.

Как и многие отрасли российской экономики, электроэнергетика переживает период преобразований, связанных с изменением ее структуры, принципов, приоритетов функционирования. С 90-х годов в электроэнергетике России наметились негативные тенденции на фоне общеэкономического спада в стране. При этом электроэнергетика все

больше играла роль донора других отраслей экономики. Проблемой развития электроэнергетики стало отсутствие стимулов к снижению производственных затрат предприятиями отрасли, что явилось следствием ценообразования на основе издержек. Данное положение дел привело к недостаточной прозрачности функционирования энергетических компаний, невозможности достоверно определить необходимые ресурсы для поддержания и развития предприятий. На фоне ухудшения финансового положения энергокомпаний, сокращения их собственных средств, резко уменьшился и объем инвестиций. В последние 8-10 лет в отрасль вложено средств в 5-6 раз меньше, чем это необходимо. В 2004 году инвестиции в основной капитал составили 73,7 млрд. рублей, иностранные инвестиции в электроэнергетику составили 93 млн. долл., что составляет 0,2 % от всего объема иностранных инвестиций в российскую экономику. Потребность электроэнергетики в инвестициях на период до 2020 года (с учетом АЭС) оценивается в 140-205 млрд. дол., в том числе на генерацию – 100-160 млрд. дол. (2 с.17).

На наш взгляд важен не только рост инвестиций на воспроизводство основного капитала, но и рационализация их потоков. Как известно на инвестиционную привлекательность влияют показатели эффективности работы предприятий, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, перспективы его развития и возможности сбыта продукции, репутация предприятия на рынке и др. На рейтинги инвестиционной привлекательности российских энергетических компаний сильное влияние оказывают риски, связанные с реформированием российской электроэнергетики. Сегодня энергокомпании малопривлекательны для внешних инвесторов, поскольку отрасль нетраспарентна, срок окупаемости инвестиций велик (около 15 лет), прибыльность инвестирования невелика. Необходимость повышения эффективности работы и ужесточение экологических требований обуславливают ускорение внедрения НТП и новых технологий в электроэнергетику. Решение этой проблемы также связано, по мнению многих специалистов с необходимостью привлечения инвестиций в отрасль, а также с развитием отечественного машиностроения, которое не готово сегодня выпускать необходимое для электроэнергетики современное оборудование. Данная проблема и нехватка капиталовложений отрицательно сказалась и на возможностях поддержания и модернизации отрасли. В настоящее время выработали ресурс 34 млн. кВт или 16% мощности электростанций России, в том числе ГЭС - 22 млн. кВт ( 50% от установленной мощности всех ГЭС ), ТЭС – 12 млн. кВт. Основные фонды амортизированы более чем на 50%, что приводит уменьшению объема финансовых ресурсов, предназначенного для замены устаревшего оборудования. Данная ситуация опасна повышением риска технологических отказов и аварий.[86]. Более 17% мощностей электростанций выработали свой ресурс, ввод новых и

замещающих мощностей сократился в 3 раза, усиливая ограничения развития производства в целом.(3 с 41)

Вывод из эксплуатации вырабатывающего парковый ресурс турбинного оборудования в условиях прогнозируемого роста спроса на электроэнергию и предполагаемого объема ввода мощностей, по оценкам специалистов потребует ввода мощностей в размере 70 гВт. в 2005 году (30% от размера потребности в мощности), 124 гВт. (50% от потребности) – в 2010 году и 211 гВт. (75% от потребности в мощности) в 2020 году, что неизбежно потребует ввода в действие новых генерирующих мощностей.

Но для реализации этих направлений необходимы широкомасштабные инвестиции в электроэнергетику. Таким образом, технологическое старение электроэнергетики продолжается, несмотря на улучшение экономического положения страны.

На фоне снижения показателей российской электроэнергетики, требования к ней в современных условиях, напротив, возросли: те характеристики энергоэффективности, инфраструктуры, экологические и другие показатели, которые еще 20-30 лет назад вполне отвечали стандартам, сегодня безнадежно устарели. Сохранение прежней модели отрасли, которая развивалась вплоть до 80-х гг., теперь стало не только невозможно, но и лишено смысла. Необходимо сформулировать новые подходы к выбору мероприятий по снижению технических потерь и оценке их сравнительной эффективности в условиях акционирования энергетики, когда решения по вложению средств принимаются уже не с целью достижения максимума "народнохозяйственного эффекта", а с целью получения максимума прибыли данного АО, достижения запланированных уровней рентабельности производства, распределения электроэнергии и т. п.

Проблемы, существующие сегодня в электроэнергетике также негативно сказываются и на развитии других секторов экономики. Нарастающая технологическая отсталость энергоемких отраслей промышленности и жилищно-коммунального хозяйства, недооценка стоимости энергоресурсов, не стимулирующая энергосбережение, привели к тому, что удельная энергоемкость экономики России (расход энергии на единицу ВВП) в 2-3 раза превысил соответствующий показатель развитых стран.

Объективными причинами сложившейся ситуации в энергетике являются: глубокий экономический спад в результате шокового перехода к рынку, не создавший условий для установления рыночных отношений между потребителями и поставщиками электроэнергии; создание государственной естественной монополии РАО «ЕЭС РОССИИ», без определения экономических функций, и механизмов ее отношений с государством, производителями и потребителями энергии.

К субъективным причинам можно отнести: недостаточное внимание государства к энергетическому комплексу; допущение его коммерциализации, которая не совпадает с функциями естественной монополии по обеспечению функционирования экономики; смешение методов рыночного и государственного управления в отрасли;

Отечественная и зарубежная практика демонстрирует достаточно широкий спектр различных вариантов организации электроснабжения. При этом важнейшими характеристиками являются: степень развития конкуренции в энергоснабжении; методы формирования тарифов; институциональная структура организации энергоснабжения; характер государственного регулирования энергоснабжения; возможность заключения прямых договорных отношений между поставщиками и потребителями электроэнергии.

В реформирование отрасли должны быть заложены не рынок электроэнергии, а система государственного регулирования как основная, с включением в нее рыночного блока. Реорганизация таких технологически сложных, капиталоемких и стратегически важных систем как электроэнергетика требует со стороны государства строгого учета технологических, финансовых и других факторов, которые могут оказать на отрасль заметное влияние. Без государственного контроля в таких отраслях сами по себе частная собственность, рынок, конкуренция могут принести вред, вплоть до полной остановки производственного процесса. Даже при рынке от государственного регулирования такой отрасли, как электроэнергетика, не уйти. Это доказано опытом многих стран мира. Другое дело, что регулирование меняет формы. Промышленная политика государства в сфере энергетики предполагает два направления. Первое должно отражать стратегические интересы государства, связанные с укреплением госконтроля и развитием системы госзаказа. К сфере стратегических интересов государства можно отнести сферы имущественно-хозяйственной деятельности: энергопроводящие системы федерального значения, АЭС, крупные ГЭС и особо важные ГРЭС, которые должны быть закреплены в собственности государства, обеспечение населения топливно-энергетическими ресурсами, установление тарифов на энергию, разработка механизмов, гарантирующих оплату потребленных услуг предприятиям электроэнергетики. Второе - направлено на реализацию интересов негосударственного сектора, на максимальную либерализацию предпринимательской деятельности и инициативы. В этом секторе деятельность государства должна быть направлена на развитие рыночных отношений, поддержку конкуренции, многообразие форм собственности и хозяйственной деятельности, предоставление равных прав участникам рынка включаться в энергосистему на правах потребителя или поставщика энергии, создание местных и региональных энергосистем.

Государственное регулирование должно определяться реальными потребностями государства в гарантировании некоторого базового минимума энергетического обеспечения народного хозяйства, и, во-вторых, необходимостью становления рыночного саморегулирования топливно-энергетического комплекса.

### **Литература**

1. Чубайс, А. Б. РАО «ЕЭС России» от антикризисного управления – к рынку электроэнергии. / А. Б. Чубайс. // ЭКО. - 2004. - № 2. С. 6-13.

2. Александров, Ю. А. Современное состояние и перспективы развития электроэнергетики России. / Ю. А. Александров. // ЭКО. - 2004.- № 3 С.10-18

3. Чепасова, Э. Структурная перестройка и качество роста / Э. Чепасова. – Экономист. – 2005. - № 3. С. 41-49.

## **ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА**

**Кукушина М.В.** (*г. Вологда, Вологодский научно-координационный центр Центрального экономико-математического института Российской академии наук, e-mail: marina\_kukushina@mail.ru*)

### **Аннотация**

In work it is spoken that a greater role in efficiency of all innovative economy plays development of scientific and technical potential of the country. The important role thus is played with the regional approach. The analysis of efficiency of use of scientific and technical potential in the Vologda area in comparison with other regions of Northwest federal district is lead.

В современных условиях глобализации экономики и начавшегося перехода на инновационный путь развития роль технологического фактора в обеспечении экономического роста и повышении благосостояния населения резко возрастает. Во многих странах мира развитие научно-технического потенциала превращается в один из наиболее активных элементов воспроизводственного процесса. В промышленно развитых и новых индустриальных странах приоритетным направлением экономического развития становятся наукоемкие отрасли (2;4). И для России данная тенденция не является исключением.

Основной целью становления отечественной экономики является повышение уровня и качества жизни населения. Поэтому необходим переход на инновационный путь развития, т.е. к экономике, основанной на знаниях. Эффективность инновационной экономики напрямую зависит от развития научно-технического потенциала (НТП) страны и региона. Главное в этом процессе – восстановить их инновационный потенциал, с тем чтобы можно было не только создавать отдельные образцы наукоемких, технически сложных изделий, но и разрабатывать современные инвестиционные проекты, а потом с выгодой для себя и инвесторов производить и реализовывать инновационную продукцию на внутреннем и мировых рынках. В связи с этим в современных условиях одним из основополагающих требований государственной инновационной политики должен быть региональный подход, важность которого заключается не только в учете и прогнозировании специфических региональных особенностей, но и в структуризации всех имеющихся потенциалов региона. Следует отметить, что от правильных своевременных решений зависит, будут ли раскрыты возможности хозяйствующего субъекта по созданию востребованной конкурентоспособной продукции.

Для оценки состояния Вологодского регионального научного потенциала главным информационным источником являются данные территориальных органов государственной статистики. И хотя они имеют существенные недостатки (неполнота объектов наблюдения, чрезмерное укрупнение показателей, затруднительность их сопоставления), но позволяют выявить тенденции развития и основные характеристики научного потенциала региона. Кроме того, государственная территориальная статистика позволяет оценить отдельные показатели функционирования регионального научно-технического потенциала.

В таблице 1 представлены статистические данные о динамике численности персонала, занятого исследованиями и разработками в регионах Северо-Западного федерального округа РФ (СЗФО).

Таблица 1

Численность персонала, занятого исследованиями разработками  
в регионах СЗФО

Регион	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Численность персонала, тыс. чел.						
г. Санкт-Петербург	96,734	94,352	92,715	90,011	87,861	85,290
Ленинградская обл.	6,384	6,129	6,596	6,446	6,388	6,422
Мурманская обл.	2,815	2,72	2,604	2,536	2,345	2,195
Республика Коми	2,145	2,303	2,103	2,297	2,047	2,049
Республика Карелия	1,171	1,266	1,205	1,14	0,935	0,867
Калининградская обл.	2,415	2,368	2,15	2,086	2,075	2,023
Архангельская обл.	1,546	1,46	1,41	1,527	1,496	14,876
Новгородская обл.	1,086	1,093	1,149	0,969	0,861	0,876
<b>Вологодская обл.</b>	<b>0,415</b>	<b>0,423</b>	<b>0,451</b>	<b>0,563</b>	<b>0,464</b>	<b>0,561</b>
Псковская обл.	0,306	0,364	0,355	0,353	0,280	0,287
СЗФО	115,017	112,478	110,738	107,928	104,752	115,4

Источник: Регионы Северо-Западного федерального округа: социально - экономические показатели. 2007: Стат. сб. г. Вологда, 2007.- С. 149.

Как видно из данных таблицы 1, во всех рассматриваемых регионах СЗФО наблюдается устойчивая тенденция к сокращению численности ученых, вследствие этого можно говорить о продолжающемся разрушении научно-технического потенциала в большинстве анализируемых субъектов СЗФО.

Вологодская область не является исключением, для нее характерна сравнительно небольшая обеспеченность персоналом, занятым исследованиями и разработками. Ее основной научно-технический потенциал сосредоточен в Вологодском научно-координационном центре ЦЭМИ РАН (общая численность сотрудников – 100 чел.), Северо-

Западном НИИ молочного и лугопастбищного хозяйства (порядка 60 чел.), нескольких ведущих высших учебных заведениях (Вологодский государственный педагогический университет, Вологодский государственный технический университет, Вологодская молочнохозяйственная академия им. Н.В. Верещагина, Череповецкий государственный технический университет), в которых работает более 1725 человек, из них 119 человек – доктора и 888 – кандидата наук (3;119).

На рынке труда главное – это человек, носитель знания. Для России в настоящее время очень важна проблема «утечки мозгов». Масштаб «утечки мозгов» - один из индикаторов интеллектуального потенциала страны. Традиционно считается, что «утечка мозгов» - это «плохо», что в данной стране ученые и специалисты не востребованы, но их рыночная цена высока, так как они получают высокие позиции в других странах (1;196). Для Вологодской области характерна «внутренняя утечка мозгов». Суть ее заключается в переходе, прежде всего квалифицированных специалистов в сферу бизнеса. Многие ученые смогли найти в этой сфере высокооплачиваемую и перспективную работу. Безусловно, подобное перераспределение кадров способствует развитию новых для региона отраслей рыночной экономики, но при этом является сильнейшим ударом по науке. Поэтому в первую очередь встает необходимость увеличения оплаты труда персонала, занятого НИОКР.

Поставленная проблема тесно связана и с финансированием научных исследований. Главным показателем, характеризующим сравнительный уровень регионального научно-технического потенциала, является объем внутренних затрат на исследования и разработки. Они включают в себя как текущие затраты (на оплату труда, приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, услуг производственного характера и др.), так и капитальные (на строительство зданий, приобретение оборудования, включаемого в состав основных фондов и пр.). Таким образом, данный показатель отражает и уровень финансирования научно-исследовательской деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки  
в регионах СЗФО (миллионов рублей)

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
г. Санкт-Петербург	8780	11988	14372	18358	21717	26330	31700
Ленинградская область	836,8	1171,8	1833,3	2291,2	1337,6	1640,9	2056,7
Мурманская область	371,0	401,1	565,9	1272,5	1087,0	1071,5	1245,0
Республика Коми	262,1	357,8	419,7	523,8	708,0	661,0	891,0

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Калининградская область	199,9	305,9	376,4	349,9	463,6	481,2	580,5
Архангельская область	129,5	191,1	216,4	292,0	366,7	352,7	395,9
Новгородская область	69,3	126,2	123,9	164,8	210,9	183,9	257,3
Республика Карелия	63,2	81,6	113,7	127,0	180,3	161,7	227,5
<b>Вологодская область</b>	<b>32,1</b>	<b>57,7</b>	<b>65,8</b>	<b>60,2</b>	<b>76,3</b>	<b>81,2</b>	<b>131,7</b>
Псковская область	13,0	11,8	21,4	26,1	25,4	24,2	37,0
СЗФО	10757	14693	18109	23465	26173	30988	37523

Источник: Регионы Северо-Западного федерального округа: социально - экономические показатели. 2007: Стат. сб. г. Вологда, 2007. С. 149.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что и по этому показателю Вологодская область также уступает всем регионам СЗФО (кроме Псковской области).

Рассмотрев основные показатели, характеризующие научно-технический потенциал регионов СЗФО, можно сделать вывод о том, что присутствующие на федеральном уровне нерешенные проблемы в научно-технической сфере во многом определяют динамику развития науки в отдельных регионах, и в частности в Вологодской области. Для эффективного использования научно-технического потенциала региона, безусловно, необходима поддержка со стороны государства. На наш взгляд, этот комплекс мероприятий должен заключаться в разработке эффективных механизмов финансовой, организационной и информационной поддержки участников инновационной деятельности.

### Литература

1. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности / Руководители авт. Колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2004. – С.196.
2. Регионы Северо-Западного федерального округа: социально - экономические показатели. 2007: Стат. сб. г. Вологда, 2007. С. 149.
3. Тропынина, Н.Е. Научно-технический потенциал региона: формирование и функционирование: дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / Н.Е. Тропынина. – Уфа, 2004. – 25с. – С.4.

4. Проблемы регионального развития:2007-2010/ В.А. Ильин, К.А. Гулин, М.Ф. Сычев [и др.]; под ред. В.А. Ильина. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2007. - С.119.

## РАЗВИТИЕ ПРОМЫСЛОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СЕВЕРНОМ БАССЕЙНЕ

**Куранов Ю.Ф., к.э.н.** (г.Мурманск, Институт экономических проблем КНЦ РАН)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются состояние и тенденции развития промысловой деятельности на Северном бассейне, структурные и количественные изменения в составе промыслового флота, необходимость и возможности его обновления на инновационной основе.

### **Abstrakt**

Состояние и оценка экономической ситуации в Мурманской области в значительной мере определяется развитием промысловой деятельности на Северном бассейне, основы функционирования всего рыбохозяйственного комплекса. Удельный вес добывающих предприятий региона в общем вылове бассейна в последние годы устойчиво находится на уровне 70-72 %.

Устойчивое развитие океанического промысла зависит от большого количества факторов, в составе которых по приоритетности можно выделить:

- обеспечение промыслового флота сырьевыми ресурсами;
- техническое состояние рыбного промыслового флота, его структуру и производственные мощности.

Формирование структуры и обновление промыслового флота Северного бассейна с конца девяностых годов прошлого века происходило под воздействием трансформации экономических отношений, институциональных и нормативно-правовых преобразований, изменения сырьевой базы и конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков на рыбную продукцию.

Первая половина 90-х годов характеризовались интенсивным снижением общего потенциала промыслового флота (в полтора раза), структурными изменениями в его составе, уменьшением объемов вылова. Это было обусловлено уходом из освоенных промысловых районов Тихого океана, центральной и южной частей Атлантики (ЦВА, ЮВА) и концентрацией флота в Северо-Восточной Атлантике (СВА), преимущественно в Баренцевом и Норвежском морях.

Сложившиеся устойчивые тенденции снижения численности по группам больших судов и увеличения среднетоннажного флота, большей частью за счет передислокации судов с других бассейнов России и стран ближнего зарубежья. В этот период сформировалась, сохраняющаяся и в настоящее

время, избыточность мощностей на высокорентабельных донных объектах промысла.

Сокращение в первой половине девяностых годов хозяйственной деятельности в районах Южной Атлантики и Тихого океана происходило под воздействием разнообразных факторов, снижавших эффективность экспедиционного промысла биоресурсов.

Разрушение единой централизованной системы агентирования флотов, породившее трудности с бесперебойным снабжением судов в отдаленных районах промысла, рост цен на топливо и транспортировку рыбопродукции, возросшие затраты на ремонтное обслуживание и замену экипажей судов, вынуждали свертывать добычу наиболее массовых, но относительно малоценных объектов промысла. Кроме того, в условиях снижения платежеспособности населения, отмена дотаций на пищевые продукты, в том числе и на рыбные, рост импорта изменили паритет цен на взаимозаменяемые продукты, причем не в пользу рыбных.

При концентрации судов в Северной Атлантике (с сырьевой базой около миллиона тонн) производственные мощности добывающих предприятий значительно превышали возможности сырьевой базы. В большей мере это относилось к группе высокзатратных и низкотехнологичных больших судов с высоким уровнем физического износа, значительная часть которых находилась в отстое или использовалась не по прямому назначению (вспомогательные и транспортные операции, приемка рыбы), что и обусловило их массовое списание (таблица 1).

Таблица 1

Изменение численности и состава добывающих судов Северного бассейна

Группы и типы судов	Количество судов (на начало года)				
	1990	1996	2000	2004	2008
1. Крупные суда	25	25	22	15	14
2. Большие суда	158	86	50	30	23
3. Средние суда	221	298	326	279	230
3.1 Суда несерийные (из стран Западной Европы)	-	7	38	48	60
3.1.1 В «бербоут-чартере»		3	33	26	9
4. Малые суда	12	22	25	31	80
5. Всего	416	431	423	355	347
5.1.1 В «бербоут-чартере»	-	5	43	27	9

Следует отметить, что аналогичные процессы происходили не только на Северном бассейне и в России в целом. К концу восьмидесятых годов прошлого столетия резко сократились объемы экспедиционного промысла биоресурсов таких стран как Япония, Норвегия и др., что привело к

избыточности мощностей и к активному списанию крупнотоннажных судов дальнего радиуса действия. Так, экспедиционный флот Японии за двадцатилетний период к 1998г. сократился с 700 судов до 250 единиц.

В целом отмечается, что «сокращение промысловой мощности добывающего флота как реакция на его чрезмерную концентрацию в водах национальной юрисдикции, вследствие свертывания экспедиционного промысла, наблюдалось на примерах многих стран в конце 1980-х, начале 1990-х годов /40/.

Вместе с тем, до середины девяностых годов (1995-1996) при спаде производства, ограничении общей сырьевой базы расширялся промысел высокоэффективных видов гидробионтов (треска, пикша, морепродукты). В этот период на Северном бассейне развивались процессы характерные для регионов с высоким ресурсным потенциалом и уровнем экспортной активности. Добывающие предприятия ориентировались на расширение промысла высоколиквидных, преимущественно, донных видов рыб с высоким спросом на мировом рынке.

Благоприятная ситуация на промысле донных видов рыб, либерализация внешнеэкономической деятельности и относительная доступность высоколиквидного экспортного сырья обусловили появление на Северном бассейне большого числа новых добывающих предприятий. Этому способствовало и отсутствие на тот момент действенных правовых и административных ограничений в сфере государственного регулирования и управления морскими биоресурсами.

Новые предприятия формировались на базе средних и малых судов, которые поступали из новостроя, приобретались у традиционных флотов и колхозов, передислоцировались с других бассейнов России, стран СНГ и Прибалтики. Пополнение среднетоннажного флота в отмеченных формах происходило и у традиционных добывающих предприятий, что существенно изменило структуру флота (см. табл. 1).

Массовое поступление малых и средних судов, среди которых преобладали (70-75 %) бывшие в эксплуатации и идентичные уже имевшимся на бассейне, не снизило уровень и влияние факторов физического износа и морального старения флота в целом. Возмещение одной группы добывающих судов другой происходило в основном на одной и той же технической основе, без привлечения (за исключением 3-4 судов с Запада) более производительного промышленного оборудования и принципиально новых технологий по обработке рыбы. Более того, в рассматриваемый период ухудшалась структура выпуска пищевой продукции, что выразилось, в частности, в снижении производства рыбы спецразделки, филе.

В условиях общего спада производства, ограничения сырьевой базы, её сужения, новые добывающие предприятия, ориентировавшиеся на традиционные районы и высоколиквидные объекты промысла, не

обеспечивали создание дополнительных рабочих мест и повышение объёмов производства. Создавалась лишь, особенно на первых этапах, ситуация вытесняющего замещения.

Увеличение количества добывающих предприятий, как новых, так и в процессе дробления более крупных, имело, помимо воздействия прочих разнонаправленных факторов, негативные последствия, связанные с распылением биоресурсов и как следствие – рентных доходов, повышением уровня непроизводственных отвлечений. Сложившаяся система распределения и пользования высоколиквидными донными биоресурсами в условиях возрастающего превышения добывающих мощностей над ресурсным обеспечением резко снижает эффективность промысловой деятельности многочисленных мелких добывающих предприятий, сужает инвестиционные возможности обновления и модернизации флота.

Воспроизводственные процессы со второй половины девяностых годов характеризовались противоречивыми процессами, которые были обусловлены, прежде всего, диспропорциями между составом и объемом доступной сырьевой базы и возможностями добывающих предприятий Северного бассейна по её рациональному освоению. Продолжалось выбытие и снижение численности по группе больших судов, дополненное аналогичными процессами по крупным судам, которые совместно осваивали более 90 % вылова пелагических видов рыб

Часть этих судов в составе офшорных предприятий в середине 90-х годов (1995 – 2001 г.г.) перешли на облов массовых видов рыб в прибрежные районы Африки. Их уловы не учитывались статорганами и не поступали в Россию. Аналогичная ситуация, обусловленная необходимостью рационального использования предприятиями своих, зачастую излишних, промысловых мощностей, наблюдалась и после введения марафония на промысел мойвы (с 2004 г.). Тем не менее, эта группа судов и ранее, и в настоящее время представляет потенциальный резерв для освоения ресурсов Северной Атлантики.

Сокращение донного промысла вынуждало добывающие предприятия изыскивать и использовать альтернативные возможности своей деятельности, прежде всего, расширяя добычу неквотируемых и хронически недоосваиваемых (10 – 15 %) квотируемых биоресурсов Северной Атлантики. Последнее, как правило, было обусловлено организационными причинами, влиянием биологических и конъюнктурных факторов.

Снижение сырьевой базы донного промысла (в полтора - два раза), возобновление промысла мойвы (1999г.), растущий спрос на относительно дешевую рыбопродукцию и влияние других стимулирующих факторов постдефолтного периода способствовали увеличению объемов вылова пелагических видов рыб в Северной Атлантике и более полному их

освоению. Всё это базировалось на расширении возможностей флота осуществлять эффективный промысел пелагических биоресурсов (таблица 2).

Таблица 2

Динамика и структура (по объектам и районам промысла) вылова предприятий Северного бассейна, тыс.т

Укрупненные районы и объекты промысла	1990	1996	1998	2000	2002	2004	2006
1. Общий вылов	1593	963	873	1026	887	706	796
1.1. Северная Атлантика (СЗА и СВА)	353	707	536	812	845	633	640
1.1.1. Пелагические виды рыб	212	242	184	472	565	343	341
- Сельдь, скумбрия, окуни	46	149	95	131	127	110	102
- Путассу, мойва, сайка	132	85	88	299	435	225	248
1.1.2. Донные объекты промысла	141	465	352	340	280	290	299
- треска, пикша	87	428	286	250	230	252	253
1.2. Прочие районы промысла Атлантики (ЦВА, ЮВА)	1240	256	337	214	40	73	139
1.2.1. Вылов судов, переданных в аренду	-	235	309	177	-	-	-
2. Вылов хозяйствующих субъектов РФ (п. 1 – п. 1.2.1)	1593	728	564	849	887	706	796

С конца 90-х годов пополнение промыслового флота происходило судами разного класса и назначения. В структуре поступлений судов преобладали средние суда (90 %), а в их составе – универсальные, специализированные (ярусоловы, гребешко - и краболовы), сейнер-траулеры, в том числе с наливными танками. Группа средних универсальных (способных облавливать донные и пелагические биоресурсы) судов и сейнер-траулеры в полной мере компенсировали выбывающие мощности больших и крупных морозильных судов. В эти годы получила развитие система приобретения судов по «бербоут-чартеру» (аренда судна без экипажа с последующим выкупом или возвратом). Поступление судов купленных и по системе «бербоут-чартер» происходило преимущественно из стран дальнего зарубежья. Пополнение флота, в меньших масштабах, осуществлялось, как и в первой половине 90-х годов, большей частью (около 80 %) судами уже бывшими в эксплуатации. Поступление новых судов резко сокращалось и после 1998г. имело эпизодический характер.

Введение аукционов (2001г.) и новой системы квотирования (2004г.), закрепившей на пятилетний период за пользователями долей на вылов квотируемых биоресурсов, активизировали процессы выбытия

неиспользуемых среднетоннажных судов, способствовали снижению количества бербоут – чартерных судов (возвращение к старому или переход к новому собственнику).

Как известно, российские среднетоннажные суда проигрывают зарубежным аналогам по производительности, ряду важных технических параметров (энерговооруженность, расход топлива, скорость хода), уровню механизации труда и автоматизации управления технологическими процессами. При всей противоречивости факторов приобретения и использования судов из дальнего зарубежья в целом они оказали положительное воздействие. Не превышая в структуре флота (без учета малых судов) 15 %, они обеспечивают более 20 % (около четверти) общего вылова, в том числе одну треть на донном промысле.

В девяностые годы росло влияние ярусного промысла, основу которого составляли не квотируемые объекты промысла. В 1991-1998 гг. количество ярусных судов колебалось в пределах 6-11 единиц, а уловы достигли 13 тыс.т.. К 2002г. количество ярусных судов возросло до 20 единиц, а их вылов (с учетом НИР) составлял 29-30 тыс.т

Это привело, в целом, к повышению объемов ярусного промысла и его значимости в общей структуре вылова на донном промысле (таблица 3)

Таблица 3

Структура вылова на донном промысле по специализации судов и орудиям лова предприятиями Северного бассейна, %

Группы и типы судов	1996	1998	2000	2003	2005
1. Траловый океанический промысел	97,9	95,6	89,3	90,1	86,0
1.1 Большие суда	8,8	7,1	4,0	2,7	2,5
1.2 Средние морозильные суда	60,4	67,5	66,2	81,4	78,5
1.2.1 Суда серийные	54,3	53,4	40,7	47,5	45,0
1.2.2. Новые суда (поступление после 1996г.)	-	5,3	6,3	7,1	6,9
1.2.3 Суда несерийные, включая в «бербоут –чартере»	6,1	8,8	19,2	26,8	26,6
1.3 Средние рефрижераторные суда	28,7	21,0	18,7	6,0	5,0
2. Ярусный океанический промысел	1,8	4,0	10,2	8,9	7,9
3. Прибрежный промысел	0,3	0,4	0,5	1,0	6,1
4. Всего	100	100	100	100	100

Масштабное увеличение объема прибрежной квоты (2004г.) не сопровождалось предварительной подготовкой и не соответствовало техническим возможностям и совокупной промысловой мощности прибрежного флота. Это подтверждается тем, что в 2004 – 2007 гг. на Северный бассейн (п. Мурманск) было передислоцировано,

преимущественно с Балтийского моря около 50 единица малых рыболовных судов кормового траления, из них половина судов типа «Балтика» пр.1328 (см.табл.2).

Выбытие и пополнение мощностей флота осуществлялось в условиях прогрессирующего нарастания морального старения и физического износа всех групп судов. За пределами нормативного срока службы (на начало 2008 г.) находится более половины всех судов, эксплуатационный период менее 10 лет имеют около 4 % судов.

В настоящее время, стратегия развития рыбопромышленного комплекса Северного бассейна и регионов его составляющих базируется, прежде всего, на обеспечении вылова квотируемых объектов промысла в районах Северо-Восточной и Северо-Западной части Атлантики в объемах ОДУ для российской стороны на уровне 1,0-1,1 млн т. Эти ресурсы совместно осваиваются предприятиями Западного и Северного бассейнов. Удельный вес последнего составляет по донным видам рыб 96 – 97 %, по пелагическим – в пределах 70,0 %.

В официально утвержденных программных документах по развитию рыбного хозяйства (2), направленных на повышение его конкурентоспособности предусматривается, в частности, увеличение уловов в полтора раза и повышение на этой основе доли рыбной продукции отечественного происхождения на внутреннем рынке. Реализация этой стратегической установки для предприятий Северного бассейна возможна только при освоении промысловых районов Южной Атлантики, открытой части Мирового океана.

Следует отметить, что в Северной Атлантике среднетоннажный флот осваивает не более 15 – 20 % пелагических ресурсов. При этом удельный вес выгрузок (в целом по Северному и Западному бассейнам) в составе вылова (в пересчете на сырец) пелагических видов рыб колеблется около 90,0 %, по донным объектам промысла не превышает одной трети. Рыбопродукция из прочих районов промысла Атлантики на территорию РФ доставляется в незначительных количествах (не более 5 – 7 %).

В сложившихся условиях проблемы обновления флота, специализирующегося на пелагическом промысле, становятся определяющими при рассмотрении перспектив освоения морских биоресурсов, развития в целом рыбопромышленного комплекса. При ограниченности финансовых ресурсов государственная поддержка развития флота на инновационной основе должна увязываться, на наш взгляд, с общегосударственными интересами, и, прежде всего, с обеспечением продовольственной безопасности (выгрузка уловов в России, расширение районов промысла и осуществление промысла хронически недоосваиваемых биоресурсов), эффективным освоением ресурсов, осуществление строительства и ремонта судов на отечественных предприятиях.

### **Литература**

1. Краишкин А.С., Раненко В.В. Тенденции развития мирового рыбодобывающего флота. – М.: ВИНТИ РАН, Морской океан, выпуск 2 – 2001, стр.47-60.

2. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года (одобрена распоряжением Правительства РФ от 2 сентября 2003 года №1265-р), Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006 - 2008 годы) (утверждена распоряжением Правительства РФ от 19 января 2006 г. N 38-р)

## **СУДОРЕМОНТ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Кутин В.М.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

В наступившем XXI веке стремление любого государства, претендующего на лидерство в мировой экономике, усилить свои позиции как морской цивилизации, становится едва ли не одной из ведущих задач в области их внешней политики. В последние годы конкуренция между США, Италией, Великобританией, другими странами НАТО с одной стороны и Россией, Китаем, Индией с другой, привело к нагнетанию обстановки в морских акваториях, прилегающих к территории и нашего государства.

Защита природных ресурсов, которыми владеет Россия, невозможно без наличия мощного Военно-Морского флота. В феврале 2008 года в своих выступлениях Президент России Владимир Путин неожиданно для многих заговорил о гонке вооружений. Понимать этот процесс как понимали во времена существования Советского Союза, не следует. Именно создание адекватных военно-морских сил, в том числе и ядерных стратегических, позволит сдерживать агрессию со стороны государств вероятных противников, претендующих на мировое господство. Выход ударной группы кораблей Северного флота в воды мирового океана в декабре 2007 года – феврале 2008 года, произвёл сильное впечатление на наших вероятных противников. И это только начало возрождения былой мощи российского флота.

Задача создания мощного Военно-Морского флота является одной из составляющих обеспечения национальной безопасности России, как на суше, так и в мировом океане. Особые национально-государственные интересы и цели России, в том числе государственный суверенитет, международное положение нашей страны, её место в мировой торговле, на важнейших рынках товаров и услуг, самозащита, саморазвитие и многое другое, должны быть надёжно защищены от возможного вмешательства извне.

Сформированная и реализуемая на практике конкретная программа построения адекватных военно-морских сил с определением целей и задач, во многом перекликается с принятой Морской доктриной Российской Федерации на период до 2020 года.

Вместе с тем, создание судостроительных корпораций для производства новых видов военных кораблей, подводных лодок и другой военной техники для ведения боевых действий на море, без проведения реформ в такой сфере как судоремонт, по меньшей мере, ошибочно.

В условиях быстро изменяющейся военно-политической обстановки в мире, влияние состояния экономики ведущих держав на их политические взгляды об участии в локальных войнах, позволяет сделать вывод о том, что увеличивается вероятность вмешательства нашего Военно-Морского флота в вооружённые конфликты. Потери от ведения боевых действий неизбежны. Но, при этом, судоремонтная база морехозяйственного комплекса страны в лице составляющих её федеральных государственных унитарных предприятий Министерства обороны Российской Федерации, не готова к такому развитию событий. Это в свою очередь негативно сказывается на обороноспособности и, соответственно, на обеспечении национальной безопасности всего российского государства.

Поэтому, в настоящее время актуальное значение приобрело принятие кардинальных мер в такой отрасли экономики как судоремонт. Существующие проблемы на судоремонтных предприятиях Министерства обороны Российской Федерации, а именно, отсутствие высококвалифицированных кадров, выработанные технические и технологические ресурсы, устаревшая правовая основа существования и деятельности, а также уставов предприятий, проекты которых разрабатывались без учёта специфики развивающейся в настоящее время экономики страны, и многие другие, не позволяют пока осуществить переход к принципиально новой системе функционирования федеральных государственных унитарных предприятий Министерства обороны Российской Федерации.

Необходимое быстрое прогрессивное развитие судоремонтной базы морехозяйственного комплекса позитивно скажется на вопросах обеспечения экономической, военной и в целом национальной безопасности нашей страны. Нельзя обладать морем, имея морально и технологически устаревший, а также без капитального и текущего ремонта Военно-Морской флот. Реализация на практике путей решения существующих проблем судоремонтной базы морехозяйственного комплекса залог успеха российского государства в приобретении полноправного статуса морской державы.

### **Литература**

1. Бурцев, О., Современная Россия и морская цивилизация / О. Бурцев, С. Козьменко, Г. Шиян // Морской сборник, 2006. - № 6. - С.17-21.
2. Мастепанов, А. М. Экономика и энергетика регионов Российской Федерации / А. М. Мастепанов, В. В. Саенко, В. А. Рыльский, Ю. К. Шафраник. – М.: Экономика, 2001. – 476 с.

## **ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ «УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»**

**Лисевич А.В.** (г. Калининград, БГА РФ, кафедра «Маркетинга и логистики», *anna-lisevich@mail.ru*)

In this article was considered genesis of the theory «sustainability development» at world and Russian levels. The concept of «sustainability development » is topping at the world economic area in this teame.

Социально – экономическая устойчивость региона является частным составляющим концепции устойчивого развития на мезоуровне.

Выше обозначенный термин рамочное и многоуровневое понятие. Определение «устойчивое развитие» в научном мире является производной понятия «устойчивость», которое изначально отражало идеи стабильности, равновесия и гармонии с природой.

Значение понятия «устойчивое развитие» является предметом для дебатов в научных кругах, как России, так и всего остального мира. Его параметры включают экономические, социальные и экологические вопросы. Поэтому необходим объединенный подход при анализе данного термина. Определение понятия «устойчивое развитие» затруднительно и в виду того, что в основе определения присутствуют философские суждения.

Проблемы истощаемости природных ресурсов, поиск лекарств от смертельных болезней и вопросы устойчивого развития стали волновать человечество довольно давно. Так в конце восемнадцатого века интерес к вопросу о стабильном развитии был обозначен в научных кругах Англии. В 1798 году Мальтус (Malthus) рассмотрел вопрос о росте британского населения и обозначил его в контексте будущих проблем размещения и истощаемости земельных ресурсов. (2)

А в 1865 году, уже Jevons задумался о том, насколько хватит запасов природного угля при постоянном увеличивающемся потреблении энергии в Британии. На американском континенте, в 1952 году Президентская Комиссия была обеспокоена вопросом устойчивого роста послевоенной американской экономики, учитывая значительное потребление невозобновимых полезных ископаемых в военное время.

В 70-е годы XX столетия появился ряд работ, которые были посвящены вопросам ограниченности природных ресурсов и загрязнения природной среды. В 1972 году Meadows и другие подняли вопрос об устойчивом развитии всей индустриальной цивилизации, учитывая истощаемость мощностей планеты, для обеспечения ресурсами экономику будущих поколений.

Логическим продолжением данной темы стала Конференция Организации Объединенных Наций по Окружающей среде человека

(Стокгольмская Конференция) в 1972. Она принесла понятие устойчивое развитие в словарь международной политики. Термин интегрировал в себе проблемы защита окружающей среды и проблематику концепции развитие в контексте улучшения жизни, особенно облегчение бедности.

Тогда, экологические проблемы были значимы в общественной повестке дня в развитых странах с основными дебатами, сосредоточенными на экологическом качестве против экономического роста. Одновременно, развивающиеся страны были главным образом заинтересованы в улучшении условий жизни и повышении общественного благосостояния, как основных целей развития. Данный временной период ознаменовал новый виток в развитии экологической, социальной и экономической политики в контексте проблем устойчивости.

Теория устойчивого развития в общемировом пространстве была обобщена в 1987 году. Международная комиссия по окружающей среде и развитию (World Commission on Environment and Development - WCED), имеющая более известное и вошедшее в общее использование название «Комиссия Брундланд» (имя председателя комиссии, премьер – министра Норвегии – Гро Харлем Брундланд) работала длительный период времени, изучая проблемы охраны окружающей среды, результатом её работы явилось опубликование программного доклада. Публикация Комиссии ввела критически новое измерение концепции экономического развития, поднимая проблемы стабильного развития. Авторы работы рассмотрели состояние биосферы и демографическую ситуацию в мире.

Появление данной работы повлекло за собой широкий общественный резонанс и придало проблеме политическое звучание. Дальнейшее рассмотрение данного вопроса состоялось в 1992 году на Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию (ЮНСЕД, Встреча на высшем уровне «Планета Земля») в Рио-де-Жанейро. В ходе данной конференции было принято решение об учреждении Комиссии по устойчивому развитию (КУР) и принята «Повестка дня на XXI век», в которой четко обозначено место и роль устойчивого развития. С данного периода времени изучаемый нами термин вошел прочно в употребление политиками, экономистами, социологами и средствами массовой информации и стал широко обсуждаться в научной литературе.

Комиссия Брундланд дала четкое определение понятию – устойчивое развитие (sustainable development) – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Безусловно, данное понятие первоначально рассматривалось в контексте экологического развития и мировой экологической политики, направленной на сохранение экологической безопасности и создания гармонии между обществом и природой.

Развитие данной концепции имеет место и на территории Российской Федерации. Так Г.В. Сдасюк считает, что устойчивое развитие – это управляемый процесс коэволюционного развития природы и общества (при массовом и осознанном участии населения), цель которого обеспечить здоровую производительную жизнь в гармонии с природой ныне живущим и будущим поколениям на основе охраны и обогащения культурного и природного наследия. Коллектив авторов под руководством определяют устойчивое развитие, как многоуровнево-иерархический управляемый процесс коэволюционного развития природы и общества (при массовом и осознанном участии населения), цель которого – обеспечить здоровую, производительную жизнь в гармонии с природой ныне живущим и будущим поколениям на основе охраны и обогащения культурного и природного наследия. (1)

Программа действий, разработанная на основе «Повестки дня на XXI век» определила основными целями устойчивого развития такие факторы как, безопасность граждан и государств, экономическое развитие, решение экологических проблем, обеспечение социальной справедливости.

Социально-экономическая устойчивость региона, как индикатор стабильного развития, должна быть подвержена предельному и доскональному изучению, но как явление собирательное, она может быть изучена исходя из типологии изучения явления многомерного. Комплексный подход к оценке уровня экономического, социального и экологического развития региона является важным атрибутом выработки региональной политики.

### **Литература**

1. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. КМК, Москва, 2002, 445 стр.

2. John C. V. Pezzey, Michael A. Toman. The Economics of Sustainability: A Review of Journal Articles. January 2002 Discussion Paper 02-03]

## **ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

**Морозова Н. И.** (*г.Волгоград, ФГОУ ВПО ВАГС, кафедра экономики и финансов, e-mail: moroznata@rambler.ru*)

The article is devoted to private-statement partnership as a form of interaction between business and state. Problems of social and economical development of territory and increase of the human development index (HDI) help to solve private-statement partnership.

Опыт реализации административной реформы показывает, что необходимо создать условия для внедрения эффективных социальных моделей и технологий, обеспечивающих партнерство, сотрудничество и взаимодействие бизнеса и органов власти в решении задач социально-экономического и общественного развития территории, что в конечном итоге приведет к повышению качества жизни населения, защите их прав, свобод и законных интересов.

Для включения представителей бизнеса в формирование и реализацию государственной политики, органы государственной власти и местного самоуправления могут заключать соглашения о частно-государственном партнерстве с хозяйствующими субъектами, действующими на данной территории.

Следует заметить, что подлинное партнерство должно исключать односторонний характер взаимодействия контрагентов, игнорирование интересов той или иной стороны, не допускать попытки использования потенциала власти в интересах бизнеса, равно как и ресурсов бизнеса в борьбе за власть.

В заключаемом соглашении о частно-государственном партнерстве во главу угла должны ставиться социальные ориентиры: формирование комфортной среды жизнедеятельности и хозяйственной активности, повышение качества жизни населения, формирование гражданского общества.

Таким образом, соглашение о частно-государственном партнерстве предполагает взаимодействие равноправных сторон для достижения социально-значимой цели на основе документов, в которых прописаны их права, обязанности и ответственность.

Механизм частно-государственного партнерства все чаще и чаще начинает использоваться в практике управления территорией.

Так, в Волгоградской области в 2006 году сложилась следующая картина в сфере частно-государственного партнерства (см. рис.1).

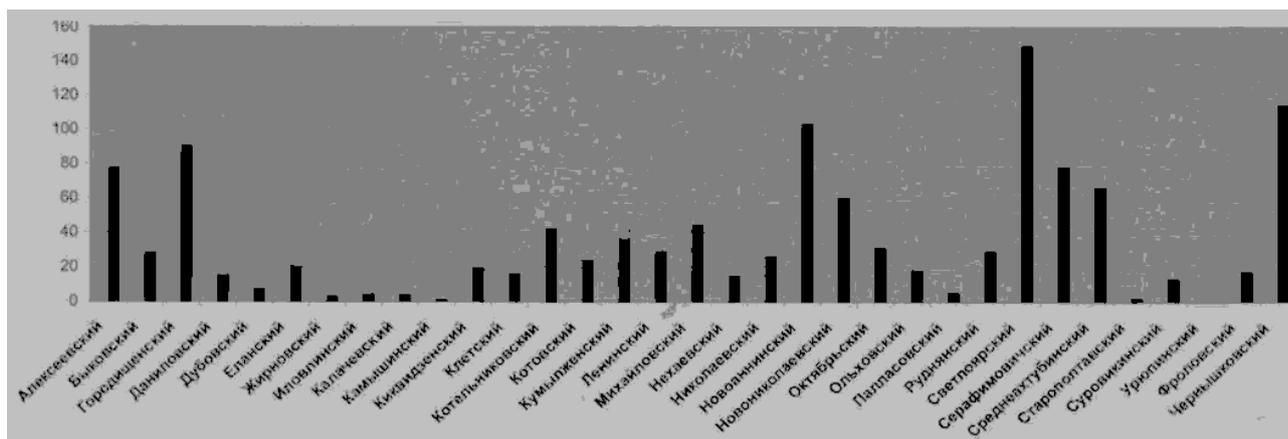


Рис. 1. Количество заключенных соглашений о частно-государственном партнерстве в Волгоградской области в 2006 году (по данным областного комитета экономики)

Из рисунка 1 видно, что по количеству заключенных договоров о социальном партнерстве лидеров в Волгоградской области является Светлоярский район. Как отмечает А.Караулов, руководитель Светлоярского района, среди предпринимателей активно решающих социально-экономические проблемы развития данного района ООО «Светлоярские коммунальные сети», ООО «Светлоярская шерсть», ЗАО «Бишофит-авангард», ООО «Газсервис», СПК «Светлоярский», цех № 50 ООО «Каустик», Южный узел электросвязи Волгоградского филиала ОАО «ЮТК» и многие другие предприниматели.

За время существования соглашения о частно-государственном партнерстве представители бизнеса выделили средства реабилитационным центрам «Забота» и «Семья», приняли долевое участие в финансировании детского парка аттракционов, помогают школам купить оргтехнику, детским садикам игрушки и спортивные тренажеры, оказывают помощь ветеранам. Так, все ветераны в Светлоярском районе персонально закреплены за руководителями предприятий. Кроме того, по собственной инициативе госплемзавод «Привольный» из своих средств делает дополнительные выплаты к пенсиям своих бывших сотрудников.

Не оставляет без внимания частный бизнес и решение социально-бытовых проблем. По данным В.Мешкова, главы Червленовского сельского поселения, входящего в состав Светлоярского района, вот уже 10 лет бывшее муниципальное учреждение социальной сферы (МУСС), а ныне ООО «Червленое» помимо сельскохозяйственной деятельности занимается вопросами бытового обслуживания, подвозом питьевой воды, обеспечением населения автомобильным транспортом, а также решает другие вопросы социального характера [1].

С одной стороны, такой подход способствует повышению социальной ответственности предпринимателей. Твой бизнес находится на данной территории, значит - помоги. А, с другой стороны, делает прозрачным расходование средств. Каждый бизнесмен знает, на что именно были потрачены выделенными им средства.

Для дальнейшего использования данного инструмента необходимо включить механизм частно-государственного партнерства в процесс стратегического планирования развития территории, что позволит обеспечить примат стратегических целей развития территории над конъюнктурными, тактическими интересами отдельных хозяйствующих субъектов.

В качестве примера взаимодействия органов власти и частного бизнеса можно привести Стратегию социально-экономического развития города Покрова, разработанную при поддержке программы «Малые города России» Института «Открытое общество».

Основным стратегическим направлением города Покрова было выбрано развитие туристической инфраструктуры с использованием историко-культурного и природного потенциала и выгодного экономико-географического положения города.

Одним из мероприятий, предусмотренных Стратегией развития Покрова, явилось создание Музея шоколада. Цель данного проекта состояла в формировании нового туристического продукта, повышении туристической привлекательности города, создании условий для развития туристической инфраструктуры, и, как следствие, появление дополнительных рабочих мест, пополнение доходной базы местного бюджета и организация досуга населения.

В сложившихся условиях администрация города не располагала необходимыми ресурсами для реализации Стратегии города, поэтому необходимо было предусмотреть механизмы частно-государственного партнерства, привлечь частный бизнес на условиях партнерства в «неинтересную» для него с точки зрения получения прибыли сферу культуры.

Муниципалитетом был подготовлен проект «Музей шоколада», для размещения музея было выбрано помещение Краеведческого музея. В качестве партнера для реализации проекта выступила шоколадная фабрика «Крафт Фудс Рус», с которой был заключен договор «Об оказании услуг». Шоколадная фабрика спонсировала проект, а также предоставляла музею материалы по истории компании и образцы продукции для размещения в «Музее шоколада». Все это по условиям договора становилось муниципальной собственностью. Взамен фабрика получала дополнительную возможность рекламировать свою продукцию через музейные экспозиции, помещение музей для мероприятий рекламного характера, упоминание названия фабрики при размещении рекламных

объявлений и всех представлениях «Музея шоколада». Затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание и коммерческие риски взял на себя муниципалитет. Он также регулярно представлял частному партнеру отчет об использовании его средств.

Кроме того, в реализацию проекта активно включилась общественная организация «Покровский художник», члены которой хотели видеть свой город привлекательным, и были заинтересованы в туристах, как потенциальных покупателей их картин.

Составной частью проекта создания «Музея шоколада» явилась организация кафе «Шоколадница». Инвестора не могли найти очень долго, поскольку помещение, выделенное под кафе, требовало значительных финансовых затрат. В конце концов для его реализации был привлечен частный предприниматель, с которым был заключен долгосрочный договор аренды, предусматривающий, что арендатор будет оплачивать 50% арендной платы, пока не восполнит свои затраты по восстановлению помещения. В результате муниципалитет получил отремонтированное помещение, находящееся в его собственности, дополнительные рабочие места и дополнительный объект, привлекающий туристов.

В 2004 г. в Покрове произошло открытие «Музея шоколада», поставленная цель была достигнута, новая достопримечательность была включена в маршруты туристических фирм, а город получил дополнительную возможность пополнить доходную составляющую своего бюджета [2].

Данный пример демонстрирует, как с помощью координации и взаимоувязки интересов всех участников инвестиционного процесса можно сформировать привлекательный имидж города, успешно работать с потенциальными и фактическими инвесторами, готовить и «продвигать» на рынке различного рода инвестиционные проекты, решать стратегические задачи, обеспечить усилия органов власти необходимыми финансовыми ресурсами.

Таким образом, частно-государственное партнерство будет способствовать привлечению частного капитала в социальную сферу, повышению социальной ответственности бизнеса, росту активности жителей, позволит консолидировать усилия органов власти, общественного сектора и бизнес сообщества в целях достижения эффективных результатов в осуществлении социально-экономической политики, что обеспечит повышение качества жизни населения.

Кроме того, необходимо включить в алгоритм разработки стратегического плана развития территории блок «Частно-государственное партнерство», что позволит упорядочить процесс привлечения бизнеса к решению проблем развития территории, обеспечить примат общественного над частными интересами.

## **Литература**

1. Материалы предоставлены Администрацией Светлоярского района Волгоградской области.
2. <http://www.vsmsinfo.ru/> «Всероссийский совет местного самоуправления»

## **БАНКИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**Мосина Е. А.** (*филиал г. Мурманск Российского Социального Государственного Университета, Кафедра экономики и права, katerina.mosina@mail.ru*)

The bank system of Murmansk area is presented for today by independent commercial banks with the branches located in territory of area, and nonresident branches which head banks are in a to Moscow besides the regional bank system includes branches of Sberbank of Russia. A problem of real economy not in lack of the monetary offer from banks, and in absence of solvent demand on “Short” and dear bank credits. In the circumstances the purposeful state industrial policy in whom reference points and priorities of crediting would be certain by banks of real economy is necessary.

Банковская система Мурманской области представлена на сегодняшний день самостоятельными коммерческими банками с филиалами, расположенными на территории области, и иногородними филиалами, головные банки которых находятся в г. Москве, кроме того, в региональную банковскую систему входят отделения Сберегательного банка России.

При этом у банков не хватает долгосрочных финансовых ресурсов, которые могли бы быть направлены в реальную экономику, и дефицит инструментов для регулирования избыточной банковской ликвидности, и сохранение рисков, связанных, в первую очередь, с неплатежеспособностью хозяйствующих субъектов. Все это представляет собой одну большую проблему: российские банки жизненно заинтересованы в активизации своей кредитно-инвестиционной деятельности, а в реальной экономике отсутствует платежеспособный спрос на банковские кредиты.

Об интенсивном развитии процесса рекапитализации мурманских банков свидетельствует увеличение уставного капитала и собственных средств банковской системы региона. На 1 июля 2007 года величина зарегистрированного и оплаченного капитала мурманских банков составила 256,5 млн. рублей, увеличившись против кризисного 1 августа 1998 года на 88%. Собственные средства (капитал) банков возросли на 155% и составили 2414 млн. рублей. Рост депозитно-ресурсной базы кредитных организаций способствовал увеличению средств, направленных банками в реальный сектор экономики региона. Объем кредитов, предоставленных банками хозяйствующим субъектам и населению области, к 1 июля 2007 года составил 601,9 млн. рублей, что превышает уровень прошлого года в 2,2 раза.

Процессы, творящиеся сейчас в банковском бизнесе региона, свидетельствуют об окончании этапа экстенсивного развития банковской

деятельности за счет инфляционных и девальвационных процессов. Быстрый рост активов и капитала у мурманских банков в течение 2000-2007 года, увеличение масштабов банковской деятельности в текущем периоде, сопровождающееся улучшением качества банковских активов (и с точки зрения высокой ликвидности, и с точки зрения роста кредитной активности и улучшения структуры кредитных портфелей), здоровое противостояние кризисным процессам в финансовой сфере – все это явилось результатом оживления экономики в регионе и подтверждает: региональные банки сегодня – это наиболее здоровая и работоспособная часть банковской системы России. Их роль в наметившемся возрождении реального сектора экономики несомненна. Мурманские банки наряду с коммерческими банками в других регионах страны заняли прочную экономическую нишу, замкнув на себя важнейшие финансовые потоки в регионе. За время существования банковской системы в Мурманской области, они накопили большой опыт работы, достигли высокого уровня профессионализма в банковском бизнесе, хорошо знают местную специфику, пользуются доверием клиентов и поддержкой региональных властей.

Тем не менее, сегодня банковские кредиты не являются основным источником финансирования инвестиционной деятельности предприятий нашего региона.

Среди наиболее существенных причин необходимости инвестиций в реальный сектор можно выделить основные – дефицит собственных оборотных средств у предприятий и недостаток денежных поступлений от их текущей производственной деятельности. Реальная экономика области работает сегодня в условиях ограниченности финансовых ресурсов, что активизирует рост потребности в привлечении заемного капитала. Однако банковский кредит проигрывает на фоне более доступной, дешевой формы заемного капитала в виде кредиторской задолженности, наиболее распространенного явления в экономических отношениях. Проблема реальной экономики не в недостатке денежного предложения со стороны банков, а в отсутствии платежеспособного спроса на “короткие” и дорогие банковские кредиты.

Не учитывая снижение общих рисков кредитования реального сектора за счет улучшения макроэкономической ситуации, условий сбыта продукции и роста прибыли у потенциальных заемщиков, однако, остаются высокими риски, связанные с неэффективной организацией налогообложения производственной, финансовой деятельности, недостаточной прозрачностью финансовой отчетности предприятий, узостью законодательной базы в сфере защиты прав кредиторов. Все риски закладываются в цену кредита. А если учесть, что банки тоже платят за свои ресурсы (депозиты), то стоимость кредита возрастает до планки, недоступной многим, желающим его получить, предприятиям.

Другим ограничителем расширения кредитования реальной экономики является дефицит долгосрочных ресурсов у банков. По итогам

первого полугодия текущего года объем средств, привлеченных предприятиями от банковской системы области, составил 57% от притока денежных средств в банковскую сферу. Значительная часть этого притока (86%) имеет форму краткосрочных денежных требований предприятий (деньги на текущих и расчетных счетах), составляющих 46% ресурсной базы региональных банков. Этот факт показывает, что кредитные организации работают в основном с “короткими” деньгами, а депозитно-ресурсная база банковской системы крайне неустойчива и сформирована в основном из пассивов “до востребования”.

Безусловно, одной из наиболее позитивных тенденций в настоящее время является приток средств населения во вклады в коммерческие банки области, что несет в себе прямой отголосок стабилизации работы финансового рынка в целом. Вклады населения области составляют на сегодня 13% в ресурсах банков. Однако, вследствие продолжающихся инфляционных процессов, 46% привлеченных банками средств населения приходится на вклады в иностранной валюте. А это высокочувствительный к рискам ресурс. Кроме того, в составе привлеченных банками депозитов лишь 10% являются долгосрочными, т.е. привлеченными на срок свыше одного года. Поэтому по-прежнему актуальной проблемой остается более активное привлечение сбережений населения для инвестиций.

Можно прийти к выводу, что препятствует развитию интеграционных процессов между реальной экономикой и банковской системой региона, следующее – первый испытывает потребность в инвестиционных ресурсах, неподкрепленную платежеспособностью заемщиков, а последний не имеет условий для трансформации своего капитала в инвестиции.

Опасливое внимание банковского сектора к кредитованию предприятий – сегодня объективная реальность, трансформировать которую можно лишь, изменив экономическую обстановку в регионе и в стране в целом. В настоящее время мурманские банки выдают столько кредитов, сколько они могут выдать с учетом всех конъюнктурных и общеэкономических факторов: кредитных рисков, процентных ставок (спроса и предложения), структуры привлеченных кредитных ресурсов банков, несовершенства законодательной базы (механизмов защиты прав кредиторов) и необходимости проведения налоговой реформы.

В сложившейся ситуации необходима целенаправленная государственная промышленная политика, в которой были бы определены ориентиры и приоритеты кредитования банками реальной экономики. Недостаточность у банков инвестиционного потенциала для долгосрочного кредитования реального сектора экономики ставит вопрос об организации финансовой поддержки Центрального банка в виде рефинансирования на долгосрочной основе под векселя и права требования по кредитным договорам финансово устойчивых предприятий и организаций. Проблему же использования имеющихся в наличии на сегодняшний день свободных ресурсов у банков следует решать во взаимодействии с региональной властью. У некоторых регионов страны

сложились удачные формы взаимовыгодных партнерских отношений между банками и предприятиями, развитие которых стимулируется региональными властями путем снижения кредитных ставок, размера налога на прибыль банков, конкурсного отбора инвестиционных проектов, использования инвестиционного налогового кредита.

Решением, на мой взгляд, в настоящее время сложившейся негативной ситуации в области инвестирования реального сектора региона было бы проведение активной работы Главным управлением Центрального банка по Мурманской области по реализации проекта создания системы мониторинга предприятий и организаций региона. Существенность этой работы состоит в установлении практических контактов с предприятиями путем систематического анкетирования и анализа изменений экономической конъюнктуры, финансового положения и инвестиционной активности предприятий.

А также со стороны администрации Мурманской области было бы разумным в целях роста операций кредитования решить вопрос о предоставлении налоговых льгот коммерческим банкам, направляющим средства на кредитование региональных инвестиционных программ, а также о выделении в областном бюджете денежных средств, определенных для компенсации разницы в процентных ставках по кредитам, выдаваемым на пополнение оборотных средств предприятий.

Следовательно, все обозначенные решения, которые будут предприниматься государством, региональными властями с целью улучшения состояния сегодняшней банковской системы, должны способствовать прежде всего усилению конкуренции в банковском секторе, укреплению его ресурсной базы, увеличению капитала и снижению издержек банковской деятельности, а как результат – активному вовлечению банковской системы в кредитование экономики.

### **Литература**

1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. - 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2005.
2. Казимагомедов А.А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Ларионова И.В. Реорганизация коммерческих банков. – М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Основы банковской деятельности (Банковское дело): Учебное пособие / Под ред. К.Р. Тагирбекова. – М.: ИНФРА-М, 2001.

## **КОНЬЮНКТУРА НА РЫНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ Г. УФЫ**

**Нугуманова И.Н.** (г. Уфа, УГАТУ, кафедра менеджмента и маркетинга, e-mail: nin02@mail.ru)

The modern development of the region that is increase of goods turnover, increased amount of foreign companies, require the development of its infrastructure, first of all the logistic services: a complex of warehouses, goods delivering companies and 3PL service. Nowadays there are no complexes of warehouses and storage facilities of the required quality in the Republic of Bashkortostan. It makes a negative influence on the investment attractiveness of the region and the level of customer service.

До последнего времени большинство торговых компаний России работали по стандартной схеме: товары для региональных партнеров отгружались с центральных складов Москвы и Московской области или Санкт Петербурга. Увеличение регионального товарооборота как последствие роста отечественных компании, «приходом» на отечественный рынок зарубежных фирм сделало неэффективным подобную логистическую схему. Рост оперативности и качества обслуживания бизнес-партнеров, более низкая стоимость региональных складских услуг, защита от сезонных и погодных колебаний – все это заставляет бизнес развивать собственные логистические услуги в регионе. Желание зарубежных компаний разместить свои основные склады в Уральском регионе обусловлено тем, что он расположен практически в центре страны, здесь проходят все главные авто- и ж/д магистрали.

Спрос на рынке складских услуг на сегодняшний день, превышает предложение («Коммерческая недвижимость Республики Башкортостан»). Наиболее востребована аренда площади от 100 до 500 кв. м., ее ищут более 40% арендаторов. Более 30% арендаторов ищут помещения до 100 кв. м.; в данном сегменте рынка арендаторы представлены в большей степени, чем покупатели. В покупке складских помещений могут быть заинтересованы только крупные игроки рынка. Развивающимся торговым и производственным компаниям просто невыгодно выводить из основного бизнеса значительные финансовые средства.

Наблюдается тенденция снижения спроса на некачественные складские помещения. Наиболее востребованы отапливаемые помещения. Производители, как правило, используют существующие помещения, а торговые организации – самые разнообразные нежилые помещения, гаражи, полуподвальные и подвальные помещения. Более крупные торговые компании и местные представители известных брендов снимают в аренду помещения на площадях постсоветских складских комплексов.

Конкуренция торговых компаний между собой стимулирует рост требований к поставщикам и производителям товаров, что, в свою очередь, ужесточает требования к складским комплексам. Клиенты все чаще предпочитают арендовать современные складские помещения при полном наличии дополнительных услуг (погрузочно-разгрузочные услуги, учет и контроль, логистические услуги и т.д.). Все чаще арендаторы предпочитают снимать складские помещения в комплексе с офисными и производственными помещениями, находящимися вблизи. Выдвигаются и технические требования к складам: здание склада должно быть прямоугольным, на каждые 500 кв. м должны приходиться одни ворота, потолки должны быть высотой не ниже 7 м. Средний и малый бизнес для размещения складов ищет объекты небольшой площади с хорошей транспортной доступностью. К таким арендаторам относятся в основном мелкие и средние розничные торговые операторы. Площади помещений составляют 300-500 кв. м. Планируется также расширение сектора аренды складской недвижимости помещения площадью 1000-1500 кв. м. Основным арендатором таких площадей является средний и крупный бизнес. [ ] Достаточно весомую долю в спросе будут играть складские помещения площадью 500 -1000 кв.м.

Требования арендаторов, предъявляемые к складским помещениям, постоянно растут, однако возможности арендодателей им не отвечают. В частности, основное требование к складским помещениям – одноэтажное отдельно стоящее здание с выровненными полами, выдерживающими большие нагрузки. Здания 2-3 этажные также рассматриваются потенциальными арендаторами/покупателями, только при наличии грузовых лифтов.

Большинство предлагаемых складских помещений – перепрофилированные производственные площадки, предлагаемые заводами и фабриками, которые являются собственниками простаивающих цехов и свободных складов. В основном эти помещения не подходят под цели специализированных складов. В них отсутствуют погрузочное оборудование, холодильные помещения, отсутствуют необходимые меры безопасности, не соблюдаются требования санитарии и температурный режим хранения продуктов и медпрепаратов.

В Уфе представлено значительное количество складских площадей различной инфраструктуры, начиная от ангаров и открытых площадок и заканчивая технически оснащенными складами хорошего качества относятся к классу С. В меньшей степени представлены склады класса В и D, фактически на рынке вакантных площадей класс В практически не представлен. И если в каком-либо здании освобождаются площади, у владельца есть несколько вариантов выбора потенциальных арендаторов. Современных коммерческих складских комплексов класса «А» в Уфе пока нет. Основное распределение складских комплексов сегодня в Уфе

группируется у основных магистральных трасс (Дема, станция Уршак - направление Аэропорта, Черниковка), а также вдоль железной дороги (яркие примеры - район Нижегородки, район улицы Трамвайной).

Большинство складов являются преемниками старых оптовых баз, большую долю занимают бывшие заводские цеха, приспособленные под склады. Серьезных логистических операторов в городе пока нет (единственным представителем является центр логистики «Балтика»). Крупных производителей округа обслуживают местные перевозчики, а также мелкие представительства транспортно-экспедиторских компаний.

Проблема недостатка предложения на рынке качественных помещений очевидна. В тоже время, тенденции развития рынка показывают, что с течением времени эта проблема может быть решена. На сегодняшний день находятся в реализации 2 крупных проекта – это «Логопарк-Уфа» московских компаний «Авалон» и «Рейвен Раша» и Логистический центр Developments Ltd, общей площадью 250 тыс. кв.м. Оба центра должны быть частично введены в эксплуатацию уже в этом году, что должно частично решить проблему качественных складских помещений.

## НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА В МИРОВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

**Паршутич О.А.** (*г.Пинск, ПолесГУ, кафедра «Экономической теории», e-mail: olgak1980@tut.by*)

### **Аннотация**

At present the question of economic development of regions of republic suffices is rather actual. In that in modern conditions special value gets an opportunity of formation and realization of effective regional integration on the basis of the analysis of structural characteristics of region.

Рыночная трансформация экономики существенно оказала влияние на экономическое развитие регионов Республики Беларусь, способствовала росту значения регионального фактора в общественном воспроизводстве.

В условиях рыночной трансформации, сопровождаемой трудностями приспособления регионов к новым условиям хозяйствования, обостряются экономические проблемы межрегионального взаимодействия.

Анализ научных работ в области регионального развития и межрегионального экономического сотрудничества, показывает, что в последние десятилетия усилилось внимание к проблемам экономического развития регионов. Это работы Э.Б. Алаева, П.М. Алампиева, С.С. Артаболевского, Э.Ф. Баранова, Н.Н. Барановского, Н.Н. Колосовского и других авторов.

Термин «региональное сотрудничество» характеризует возникновение, развитие и укрепление экономических, политических, культурных и других связей между областями или государствами определенного региона.

Установление всесторонних связей с различными странами на принципах равноправного партнерства и взаимного уважения позволяет Беларуси успешно интегрироваться в систему мирохозяйственных связей, осуществлять активное международное политическое, экономическое, научно-техническое и культурное сотрудничество. Понятно, что отношения между государствами расширяются и углубляются, прежде всего, благодаря взаимоотношениям отдельных городов и их жителей, развитие побратимских связей становится важнейшим фактором формирования подлинно добрососедского партнерства между Беларусью и другими странами, основанным на принципах доверия, экономического сотрудничества, взаимной выгоды и долгосрочной перспективы. На юго-западе республики расположена Брестская область, граничащая на западе с Польшей и на юге с Украиной. Это обуславливает выгодное ее экономико-географическое положение. Транзитный коридор Берлин-Варшава-Брест-Минск-Москва, прямой путь в Вильнюс и Киев, разветвленная сеть

железных и автомобильных дорог на территории области позволяют быстро осуществлять перевозку пассажиров и грузов. Брест имеет международный всепогодный аэропорт 1-ой категории. По территории области проходят нефте- и газопроводы. Функционирует свободная экономическая зона «Брест».

Соглашения о сотрудничестве, подписанные на местном уровне, дают особую возможность интенсификации экономического и культурного развития стран; как показывает международный опыт, сотрудничество лучше развивается и добивается наибольших успехов там, где инициативу берут на себя региональные власти. Учитывая это и принимая во внимание тот факт, что Брестский регион является приграничным, партнерские отношения Брестского областного исполнительного комитета с городами дальнего и ближнего зарубежья наполнены конкретным содержанием с расчетом на долговременные и всесторонние социально-экономические и культурные связи.

Предприятия Брестской области развивают торгово-экономическое сотрудничество более чем со 110 странами мира. Почти 700 предприятий всех форм собственности и предпринимателей осуществляют экспортно-импортные операции. Объем внешней торговли Брестской области за январь-сентябрь 2007 г. составил 1 754,9 млн. долл. США (112,4% к соответствующему периоду прошлого года), в том числе экспорт 934,2 млн. долл. США (115,0%).

Таблица 1.

Основные внешнеторговые партнеры Брестской области  
в январе-сентябре 2007 г.

Страна	Оборот		Экспорт		Импорт		Сальдо
	млн. долл.	Темп роста	млн. долл.	Темп роста	млн. долл.	Темп роста	
Россия	840,0	114,1%	674,0	116,4%	166,0	105,7 %	+508,0
Польша	139,7	84,2%	21,6	48,1%	118,1	97,4%	-96,5
Германия	132,1	118,0%	25,9	126,9%	106,2	116,0%	-80,3
Украина	114,2	115,1%	56,7	118,5%	57,5	111,9%	-0,8

Сотрудничество Брестской области с регионами Российской Федерации продолжает укрепляться. За последние годы объем товарооборота занимает 54% от общего объема внешней торговли Брестской области. Наиболее тесные связи установились с Центральным федеральным округом - 137,9 млн. долл.; Северо-Западным федеральным округом - 112,8 млн. долл.; Южным федеральным округом - 87,4 млн. долл. Основными торговыми партнерами являются такие регионы Российской Федерации как Московская область, где товарооборот за 2006 г. составил 63,8 млн. долл., а также г. Москва, на долю которой приходится 35% всех поставок в Россию - 402,0 млн. долл. США. Положительной

особенностью региона можно считать то, что за последние годы основной прирост товарооборота происходит за счет экспортных поставок, в частности, текстиля, мебели, ковровых изделий, продукции фармацевтической отрасли, лесохимической, рыбоперерабатывающей, кожевенной отраслей, электробытовых товаров, продуктов питания. В то же время в области нет крупных производств, которые могли бы обеспечить экспортный потенциал (даже продукция такого гиганта, как СП "Брестгазааппарат" в брестском экспорте занимает только 10%). Резервами роста объемов поставок на внешний рынок является увеличение объемов производства и переработки сельскохозяйственной продукции - мяса, молока, овощей, а также роста конкурентоспособной продукции в машиностроении.

Объем внешней торговли со странами СНГ составил 1 023,7 млн. долл. (115,5% к соответствующему периоду прошлого года), в том числе экспорт 781,6 млн. (117,6%). Положительное внешнеторговое сальдо составило 539,5 млн. долл. США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ составил 731,2 млн. долл. (108,2% к соответствующему периоду прошлого года), в том числе экспорт 152,6 млн. (103,4%). Внешнеторговое сальдо отрицательное в сумме 426,0 млн. долл. США. Негативное влияние на активность субъектов в этом направлении оказывают следующие причины:

- сложная процедура согласования вывоза продукции, цен, квотирования и лицензирования;

- частые изменения налоговой и таможенной политики;

- высокая конкуренция на западных рынках, жесткие ценовые параметры;

- отсутствие самостоятельности в использовании валютной выручки;

- недостаток объективной информации о рынках экспортно-импортной продукции.

В объеме экспорта Украина составляет 6,1%, Казахстан - 3,3%, Германия - 2,8%, Польша - 2,3%, Литва - 1,5%, Нидерланды - 1,0%, Италия - 0,8%. В объеме импорта на долю Польши приходится 14,4%, Германии - 12,9%, Украины - 7,0%, Италии - 3,8%, Исландии - 3,5%, Норвегии - 3,3%, США - 3,0%, Китая - 2,8%, Нидерландов - 2,5%, Франции - 2,4%, Бельгии - 2,3%, Бразилии - 2,0%, Казахстана - 1,5%.

Динамика привлечения иностранного капитала в область говорит о постоянно возрастающем интересе иностранных инвесторов к нашему региону. Если в 2003 году в область было привлечено 15,8 млн. долл. США прямых иностранных инвестиций, то в 2004 и 2005 годах - порядка 30 млн. долл. ежегодно, а в 2006 - 44,8 млн. долл.

По состоянию на 01.01.2007 на Брестчине зарегистрировано около 400 действующих предприятий с иностранными инвестициями. Первые три места по количеству совместных и иностранных предприятий делят

Польша (100), Россия (88) и Германия (72). Большое количество предприятий с иностранными инвестициями также из США (23), Кипра (13), Чехии (12), Великобритании (10), Италии (9), Нидерландов (9), Швейцарии (8). В целом, в области представлены организации с иностранными инвестициями из 43 стран.

В Брестской области значительно увеличиваются объемы инвестиций в основной капитал и за счет внутренних источников. За последние 4 года объем инвестиций за счет всех источников финансирования увеличился в 2,5 раза и составил по итогам 2006 года 2,5 трлн. руб.

Говоря об инвестиционном потенциале области, нельзя не отметить возрастающую роль свободной экономической зоны «Брест», которая является наиболее выгодной сферой для инвестирования. В настоящее время в СЭЗ «Брест» насчитывается 81 резидент, в том числе 60 с участием иностранного капитала. В СЭЗ представлены предприятия более 20 стран мира, в т.ч. Россия, Германия, Польша, США, Чехия, Нидерланды, Великобритания, Словения. На сегодняшний день предприятия-резиденты производят около 17 процентов от объемов промышленного производства области и обеспечивают более 28 процентов экспорта.

Одной из основных задач Брестской области является поддержка тесных взаимоотношений с зарубежными партнерами, которые способствуют развитию интеграции региона в мировую экономическую систему. Одно из направлений этой интеграции – партнерские взаимоотношения с Польшей и Германией. Второе направление – сотрудничество с Италией в текстильной и обувной промышленности. А также развитие белорусско-американских взаимоотношений в сфере экономики и культуры и поддержка экономических взаимоотношений с РФ.

Все это обуславливает острую необходимость совершенствования механизма управления внешнеэкономическими связями, правового и информационного их обеспечения, активного привлечения иностранных инвестиций и технологий через СП, СЭЗ «Брест», еврорегион «Буг».

### **Литература**

1. <http://brest-region.by/ru/economic/index>
2. <http://brestobl.com/gorod>

## **ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Переметова В.А.** (*г. Ростов-на-Дону, Южный федеральный университет, кафедра экономической теории, e-mail: per-veronika@yandex.ru*)

In this paper the modern trends of integrated trade's development are analyzed on example of the Rostov-on-Don region. This phenomenon is important nowadays because the appearance of trading networks and the growth of integrated trade creates high positive capacity for upturn of the competitive ability of the country.

В 2007 году Южный регион стал главным центром экономического внимания страны, что сразу обернулось притоком инвестиционных заявок. Когда экономика территории приобретает открытый характер, это по-разному сказывается на интересах местного бизнеса. Прогрессивный региональный бизнес от открытия границ только выигрывает, а проигрывают прежде всего те компании, которые опираются на тот или иной административно-семейный ресурс.

Реализуемые в настоящее время масштабные проекты выведут бизнес Юга на принципиально новый уровень. Крупный бизнес фактически берётся создать организованные по мировым стандартам острова экономики. Так, «Базовый элемент» будет реализовывать в Сочи проект гостиничного комплекса площадью 208 тыс. кв. метров. ОАО «Красная поляна» создаёт, по сути, целый горнолыжный мир на территории 250 тыс. кв. метров. Такие зоны современной экономики станут центрами притяжения для менее масштабного бизнеса, который будет либо предлагать партнёрство, брать услуги на аутсорсинг, либо пытаться самостоятельно использовать свою близость к центру активности. Но, как бы то ни было, малый и средний бизнес, идущий следом за крупным, должен будет подстраиваться под предложенный уровень работы. Сегодня юг России, по большому счёту, можно назвать федеральным проектом.

Развитие сетевой торговли - одно из важнейших условий выживания при растущей конкуренции с московскими и зарубежными торговыми компаниями. Ростов-на-Дону всегда считался городом с развитой торговлей. Всего в Ростове около 70 продовольственных и непродовольственных рынков, причем их число остается неизменным уже довольно долгое время. Основной тенденцией последних лет стал активный переход к строительству супермаркетов, гипермаркетов и других форматов розничной торговли. В последнее время в рознице появилось множество новых игроков - сетевиков. Создание собственных сетей ростовские производители объясняют прежде всего высокими розничными наценками, отсутствием обученных продавцов, несвоевременными

расчетами за поставки. Например, компания "Детское питание", решая эти проблемы, открыла в Ростове уже 7 магазинов детского питания под названием "Мое солнышко". Определяется это спецификой продукта: продавец без специальной подготовки, из обычного магазина, не сможет дать профессиональную консультацию по применению детского питания.

Появление розничных магазинов, принадлежащих оптовикам, - новая тенденция на ростовском рынке. Так, у ростовского филиала краснодарской компании "Тандер" уже 14 магазинов под брендом "Магнит". Специфика этих магазинов - самообслуживание и оптовые цены на некоторые товары: являясь дистрибьютором примерно 60 производителей, "Тандер" имеет возможность торговать по более низким ценам, чем конкуренты. Ассортимент магазинов на 70% состоит из продуктов питания, остальное - бытовая химия и парфюмерия.

В течение ряда лет для розничной торговли Ростовской области характерны высокие темпы роста реализуемой товарной массы. Ростовская область входит в первую десятку субъектов Российской Федерации по величине формируемого розничного товарооборота (9-е место) (таб. 2).

Таблица 2. Оборот розничной торговли Ростовской области, млн. руб. ([www.gks.ru](http://www.gks.ru))

2004	2005	2006
152255	195753,5	239406,5

Таблица 3. Индекс физического объема оборота розничной торговли (в % к предыдущему периоду), % ([www.gks.ru](http://www.gks.ru))

2004	2005	2006
112,3	115,4	112,7

По показателю оборота розничной торговли в расчете на душу населения Ростовская область опережает все регионы Южного федерального округа.

В Ростовской области на начало 2007 г. осуществляли деятельность 34,3 тыс. предприятий розничной торговли, из них 9,6 тыс. - мелкорозничных. Обеспеченность населения торговыми площадями составила в целом области 373,4 кв. м на 1 тыс. чел. Товарооборот на душу населения в 2006 г. в Ростовской области сложился в сумме 54,2 тыс. руб.

В Ростове-на-Дону началось стремительное развитие новых форм бизнеса. В настоящее время действуют: центр мелкооптовой торговли «Метро» компании «Метро Кэш&Кэрри», продовольственный гипермаркет «О'Кей», представлены розничные сети «Перекресток», «Пятерочка». Активно развивается сеть дискаунтеров «Магнит»,

стремительно увеличивается количество сетевых магазинов областных операторов «Империя продуктов», «В двух шагах», «Росток», «Солнечный круг».

В сегменте непродовольственной торговли лидируют такие федеральные компании, как «Эльдорадо», «М-Видео», «Техносила», «Мир», «Поиск». Открыты гипермаркеты электроники «Медиа Маркт» и «Эльдорадо». Имеет место развитие предприятий торговли, предлагающих широкую ассортиментную линейку мужской, женской и детской обуви: «Эколас», «Эксквизит», «Обувь-сити», «Аты-Баты», «ЦентрОбувь», «Маттино», «Полина». Продолжает возрастать количество сетевых специализированных магазинов, торгующих одеждой, парфюмерией и косметикой, хозяйственными и строительными товарами, мебелью.

Торгово-развлекательные центры - один из наиболее востребованных как арендаторами, так и потребителями современных форматов. С 2005 г. действует развлекательная зона в мегацентре «Горизонт», где разместились столичные «Крейзи Парк», «Планета Боулинг» и «КиноМакс». Пользуется большой популярностью торгово-развлекательный центр «Вавилония», включающий в себя гипермаркет «Эльдорадо», супермаркет «Перекресток», магазин детской одежды «Бананамамма», боулинг, 4 кинозала автодром и каток ([www.donland.ru](http://www.donland.ru)).

В Аксайском районе Ростовской области 22 ноября 2007 г. открыт торговый комплекс ИКЕА. Общий объем инвестиций в строительство торгового комплекса - более \$100 млн., а общая площадь застройки - 140 тыс. кв. м. Предполагаемый годовой товарооборот - 2,5 млрд. руб. Строительство торгового центра ИКЕА позволило создать до 3 тыс. рабочих мест и по прогнозам даст мощный толчок для развития коммунального хозяйства Ростова-на-Дону и Аксая. Компания ИКЕА основана Ингваром Кампардом в 1943 г., и на сегодняшний день насчитывает 189 магазинов в 23 странах мира. В прошлом году ее товарооборот составил 12,8 миллиарда евро.

Решение ИКЕА по освоению российского рынка было оригинальным и даже парадоксальным. В 2000 г. компания, готовясь осуществлять экспансию в Россию, проводила здесь исследования потребительских предпочтений. Однако ни на ассортиментной политике ИКЕА, ни на методах представления товара в магазинах результаты этих исследований не отразились. Представители компании не скрывают, что игнорирование специфики национальных рынков является чуть ли не главным принципом стратегии ИКЕА. Этот принцип не менялся с 1980-х годов, когда его впервые сформулировал основатель компании Ирвинг Кампрад, и, судя по всему, ИКЕА не собирается отказываться от базовой установки. Остается открытым вопрос, сможет ли эта стратегия обеспечить компании долгосрочный успех в России.

В России сейчас уже пять магазинов ИКЕА, в текущем году компания планирует открыть еще три. Впрочем, главное заключается даже не в том, как такие рискованные решения смогли привести к позитивным результатам в российских условиях, а в том, насколько эта стратегия сможет быть эффективной в дальнейшем.

На 2008 год намечено открытие сразу нескольких торгово-развлекательных комплексов: ТРЦ ростовских девелоперов «МегаМаг» и «Калинка-Малинка» (на одной территории с ними будут функционировать гипермаркеты «О'Кей», «Castorama. О намерении открыть ТРЦ также объявила екатеринбургская компания «КИТ-Кэпитал». Группа компаний «Горизонт» предполагает создание торгово-офисного комплекса «Галион». Приход на Дон крупных сетевых компаний – явление положительное. Это не только деньги, рабочие места, но новые управленческие и организационные технологии.

Осенью 2007г. в Ростове проходила выставка «Экономический потенциал Ростовской области». На организацию этой выставки областная администрация потратила 2,5 миллиона рублей. Посетители выставки — потенциальные инвесторы из России и западных стран, были приглашены для ознакомления с инвестиционными проектами и заключения контрактов. В экономической выставке приняли участие ведущие предприятия Ростова и области. Сегодня Ростовская область входит в группу лидеров по инвестиционной привлекательности. По данным Агентства инвестиционного развития, инвесторов в первую очередь устраивают стабильность социально-политической ситуации, растущий потребительский спрос и лояльность властных структур. Условно близкое территориальное соседство Ростова с Чечней, недавней зоной военных действий, западных инвесторов не беспокоит. Самой серьезной проблемой, которая тормозит приход новых инвесторов в регион – проблема естественных монополий. Масштабные затраты, связанные с подключением к электросетям, водопроводу отпугивают потенциальных инвесторов.

Таким образом, в Ростове-на-Дону и Ростовской области сейчас наблюдается строительный бум торгово-развлекательных центров и бизнес-комплексов. Сетизация становится главной тенденцией стратегического взаимодействия фирм. Идут серьезные инвестиционные вложения в реализацию производственных проектов. Донской край становится более привлекательным для транснациональных компаний.

### **Литература**

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru). – Федеральная служба государственной статистики РФ;
2. [www.donland.ru](http://www.donland.ru). – Официальный сайт Администрации Ростовской области.

## **ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Петко О.В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

Многообразие и сложность изменений, происходящих в экономике в России, необходимость их глубокого осмысления, требуют разработки эффективных подходов к регулированию экономических процессов и выработке экономического механизма, адекватного российским условиям.

Экономическое развитие это динамический процесс. Исследование циклической динамики развития общества и экономики является одной из самых актуальных проблем для нашей страны. Из факторов воздействия на экономический цикл решающая роль принадлежит инвестиционной сфере, так как от нее во многом зависит развитие научно-технического прогресса, с ней связаны спады и подъемы в производстве.

Инвестиционная сфера является главной в формировании воспроизводственных процессов в экономике. Охватывая большое число хозяйствующих субъектов, связанных с инвестиционной деятельностью, она оказывает влияние на уровень деловой активности в обществе и, в конечном счете, определяет возможности прогрессивного развития национальной экономики.

В народном хозяйстве инвестиционные процессы в решающей мере обуславливают динамическое развитие производства. Динамика инвестиций является важнейшим индикатором состояния и развития национальной экономики. Так наиболее сильно негативному влиянию кризисных процессов в экономике подвержен платежеспособный спрос на инвестиционные товары. Но при этом именно активное инвестирование в производство материальных благ формирует предпосылки для устойчивого развития экономики, повышения жизненного уровня населения, стабильности и безопасности общества. Поэтому его осуществление является не только тактической, но и стратегической задачей.

Преобразования, которые происходили в России на протяжении 90-х годов XX века в корне изменили существующую ранее в СССР систему экономических отношений. В этих условиях необходим поиск новых подходов к теоретической разработке и практической реализации новой инвестиционной стратегии, способной обеспечить эффективное расширенное воспроизводство народного хозяйства. Переход России к рыночной системе хозяйствования привел к формированию новой модели инвестиционного процесса. В СССР инвестиционный процесс осуществлялся государством практически монопольно. Сегодня многообразие форм собственности повлияло на все элементы

инвестиционного процесса: источники средств, участников, формы и методы осуществления. Сокращение масштабов участия государства в воспроизводственные процессы в России привело к деградации экономики, формированию модели инвестиционного процесса, не отвечающей современным мировым реалиям развитых стран. Отсутствие четко выраженных стратегических целей и приоритетов развития государственной экономической (в том числе инвестиционной) политики нанесли серьезный ущерб народному хозяйству и его экономической безопасности.

В развитых странах мира инвестиционная политика является определяющей при принятии решений на макроуровне и ее осуществлению подчинена фискальная, денежно-кредитная, таможенная, структурная, социальная политика. Большое значение для принятия обоснованных инвестиционных решений и выработке действенных мер государственной инвестиционной политики имеет оценка инвестиционного климата в стране. В настоящее время в России на первый план выходит вопрос о формировании благоприятного инвестиционного климата. Рост экономики без устойчивого опережающего роста инвестиций может быть только непостоянным и кратковременным. На протяжении последних лет внимание к проблеме привлечения инвестиций, как отечественных, так и зарубежных в российскую экономику не ослабевает. Однако эта проблема до сих пор остается не решенной, что свидетельствует о наличии факторов, препятствующих развитию национальной экономики. Среди их множества можно выделить один из главных – перенос зарубежного опыта, подчас без учета специфики российской действительности.

Для проведения позитивных социально-экономических преобразований в России возрастает значимость исследования концептуальных основ теории рыночной экономики, создания рыночного механизма, адекватного российским условиям. Сегодня существует серьезная угроза превращения России в сырьевой придаток развитых западных стран. Для того, чтобы этого не произошло необходимо проведение экономической политики, направленной на формирование в стране инвестиционно-инновационной модели развития, способной вывести народное хозяйство на траекторию устойчивого экономического роста, достижение принципиально нового уровня качества жизни населения.

## РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

**Петухов Н.А.** (*г.Подольск, Институт Экономики, кафедра «Экономики и менеджмента», e-mail: mtek-01@mail.ru*)

Экономический рост в узком смысле представляет собой процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства, приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за определенный период времени и росту народного благосостояния. В широком смысле экономический рост, как критерий экономического развития, является, по своей сущности, главной составляющей развития общества. В совокупности с другими составляющими (социальными, политическими, демографическими и т. д.) он определяет направление движения общества, устанавливая характер общественного развития в целом. Одной из центральных проблем экономики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов.

Показателем экономического развития региона в большинстве случаев выступает валовой региональный продукт. Экономическое развитие регионов зависит от множества внешних и внутренних факторов, которые в той или иной степени оказывают определенное влияние в определенное время.

Среди множества факторов, можно отметить такие внешние факторы, как политика федеральных властей, воздействие глобализационных процессов и включение России в мировой рынок; и такие внутренние факторы, как особенности современного развития регионов, в т.ч. сложившиеся процессы и связи, политика региональных властей. Результатом воздействия этих факторов стало усиление столичных городов, экспортно-сырьевых и отдельных регионов, стоящих на основных торговых потоках. В свою очередь, эти же факторы привели к появлению депрессивных регионов и к нарастанию отсталости слаборазвитых регионов.

Внутри регионов также происходит рост неравенства между центром и периферией. Региональные центры и города экспортных отраслей адаптируются к изменяющимся условиям рынка намного быстрее, чем малые города, поселки и сельская местность. Возникает внутрирегиональное неравенство в социально значимых услугах: доступности образования, доходах населения и т.п. Так же возникает неравенство в инвестиционной привлекательности отдельных районов

региона и как следствие – их медленное развитие в лучшем случае или экономический спад.

Влияние на экономику региона и на величину ВРП в конечном итоге оказывают различные факторы, основные из которых, конечно же, труд и капитал. Третьим основным фактором будет являться инновационная активность предприятий.

В современных условиях важнейшим фактором экономического роста является научно-технический прогресс, определяемый новыми наукоемкими технологиями, которые называют также высокими (передовыми). Высокая технология представляет собой совокупность новых возможностей информации, знаний, опыта, материальных средств, затраченных при разработке, создании и производстве конкурентоспособной продукции и процессов в народном хозяйстве для овладения перспективными факторами успеха.

Технический прогресс осуществляется через реализацию нововведений в технике, технологиях, способах их создания и использования, т. е. через инновационную деятельность. Усиление роли научно-технического прогресса в воспроизводственном процессе придает новое качество экономическому росту, предполагает тщательный выбор долговременной стратегии научно-инновационной и структурной политики, которые должны осуществляться с учетом своеобразия нынешнего этапа научно-технического развития России.

Так же необходимо уделять внимание и трудовым ресурсам. Трудовые ресурсы, с одной стороны, являются главной производительной силой общества. В современном мире большая часть трудовых ресурсов сосредоточена в развивающихся странах. И хотя индустриальные страны уступают развивающимся государствам по численности трудовых ресурсов, однако опережают по качеству рабочей силы – общеобразовательному уровню, числу инженерно-технических работников, высококвалифицированных специалистов, мобильности рабочей силы и др. Перераспределение трудовых ресурсов осуществляется посредством функционирования рынка труда, подчиняющегося в целом законам спроса и предложения. Для рынка труда характерно свободное движение трудовых ресурсов между отраслями, предприятиями, регионами.

Основой экономического роста так же являются инвестиции, которые направляются на дальнейшее развитие предприятий. В первую очередь предприятия рассчитывают на собственные средства – как правило, получаемую прибыль.

Недостаток средств для дальнейшего развития предприятия является самой главной проблемой, особенно для малых предприятий. При инновационной деятельности необходимы значительные средства для

разработки техники и технологии; так же для приобретения новейших машин и оборудования, передовых технологий.

Три основных фактора – трудовые ресурсы, инвестиции в основной капитал, затраты на исследования и разработки взаимосвязаны между собой. Уделяя внимание одному из факторов в большей мере, чем другим можно замедлить экономический рост региона. В целом, взаимосвязь между тремя основными факторами регионального развития будет следующей:

1. Взаимосвязь между затратами на НИОКР и выплатами заработной платы обратная: при уменьшении затрат на исследования и разработки увеличивается уровень заработной платы. Данная тенденция доказывает, что при разработке новых техники и технологий уменьшается доля ручного труда, и соответственно, выплаты заработной платы. И наоборот, как только предприятия перестают проводить научные разработки, развитие экономики происходит за счет увеличения не только ручного труда, но и увеличения количества используемого оборудования, техники и машин.

2. Взаимосвязь между затратами на НИОКР и инвестициями в основной капитал в большинстве случаев так же обратная. Перед предприятиями стоит вопрос или вкладывать средства в разработку технологий и техники или же приобретать уже существующее оборудование. Складывается следующая тенденция: чем больше средств направляется на НИОКР, тем меньше средств затрачивается на обновление основных фондов.

3. Взаимосвязь между затратами на заработную плату и инвестициями в основной капитал в большинстве случаев прямая – что связано с тем, что вкладывая средства в новое оборудование, предприятия вынуждены нанимать дополнительное количество персонала, при этом в большинстве случаев, продолжая эксплуатировать уже имеющееся оборудование. Так же увеличение заработной платы бывает связано с тем, что приобретаемое оборудование требует от работников определенных знаний, навыков, квалификации, что неизбежно ведет к повышению заработной платы более квалифицированному персоналу.

Все эти факторы по-разному оказывают влияние на различные регионы. На сегодняшний день между федеральными округами и регионами внутри этих округов сложилось неравенство в экономическом развитии. Это связано в первую очередь с привлекательностью района, исторически сложившимися связями, и другими причинами. Из всех регионов России можно выделить несколько, достаточно богатых, которые имеют высокий рост ВРП, ежегодное увеличение инвестиций в экономику региона, низкий уровень безработицы. Так же в последние годы намечается тенденция к быстрому росту в некоторых областях – это может быть связано не только с мерами государственной поддержки данных

регионов, но и с инвестиционной привлекательностью, развитой инфраструктурой, мерами по дополнительному притоку рабочей силы.

По исторически сложившимся причинам Урал является промышленным регионом; Южные и Приволжские районы – сельскохозяйственными, Сибирь и Дальний Восток – ресурсодобывающими. Но даже в промышленных округах есть области с преобладанием в ВРП доли сельского хозяйства; в традиционно сельскохозяйственных районах есть и промышленные регионы, города. Крупнейшие предприятия России стараются иметь разветвленную сеть своих филиалов и дочерних предприятий по всей стране, что так же не совпадает с современным экономическим районированием.

Выделение регионов в рамках федерального округа, его кооперация с регионами других округов приводит к тому, что появляются новые, экономически независимые и активно развивающиеся регионы, которые территориально не совпадают с географическим делением России на федеральные округа. Управление деятельностью предприятий и региона может концентрироваться в другом округе, что приводит к созданию административных территорий и городов, в которых находятся основные финансовые, административные и вспомогательные учреждения.

Развитие инновационного процесса, обеспечивающего экономический рост, должно осуществляться по следующим направлениям:

Первое направление развития инновационного процесса состоит в усилении инновационной активности предприятий. По мере осуществления децентрализации, демополизации и приватизации производства значительная часть усилий по инновационной деятельности сосредотачивается непосредственно на предприятии, которое обновляет свое производство на основе новой техники и технологии. В новой хозяйственной среде открываются новые возможности привлечения финансовых ресурсов для предприятия, осуществляющего инновационную деятельность.

Второе направление развития инновационного процесса в России состоит в том, чтобы по-новому организовать систему государственного регулирования сферы научных исследований и опытно-конструкторских разработок. Современная государственная инновационная политика должна включать стимулирование инновационной деятельности, концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях развития, поддержку конкуренции в сфере науки.

Третьим направлением развития инновационного процесса, обеспечивающим экономический рост, является изменение структуры производства; перераспределение рабочей силы из низкопродуктивных отраслей в высокопродуктивные, в отрасли, применяющие высокие технологии. Общеизвестна мировая тенденция перемещения работников из

сельского хозяйства в обрабатывающую промышленность, а также перемещения работников в сферы с высокими технологиями, сосредоточение их в технопарках, технополисах и научно-исследовательских центрах.

Повышение насыщенности российской экономики технологическими нововведениями требует новой организации их использования, совершенствования механизма взаимодействия науки, техники, производства и экономики, обновления подходов к организации научно-технических нововведений, увеличения выпуска наукоемкой продукции.

На региональном уровне необходимо проводить мероприятия по привлечению инвесторов, созданию условий для инновационной деятельности. В рамках реформы местного самоуправления муниципальные образования наделяются достаточными полномочиями для таких мероприятий. Но в свою очередь, бюджеты муниципальных образований формируются за счет местных налогоплательщиков. Необходима поддержка государством инновационных проектов на региональном уровне.

### **Литература**

1. Инновационная политика и инновационный бизнес в России / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Специальный выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму, №15 (146)- 2001

2. Каблов Е.Н. Инфраструктура национальной инновационной системы / Материалы конференции четвертого международного Форума “Высокие технологии XXI века”. – М.: ВК ЗАО «Экспоцентр», 2003 – с. 15–16.

3. Нариньяни А.С. Интеллектуальные информационные технологии – золотой ключ к будущему России / Материалы конференции четвертого международного Форума “Высокие технологии XXI века”. – М.: ВК ЗАО “Экспоцентр”, 2003 – с. 31–37.

4. Никитенко С. Региональная инновационная система. Императивы формирования – журнал «Деловой Кузбасс» – Новый век № 5 2003г.

5. Сироткин О.С. Роль государства в создании конкурентоспособных наукоемких корпораций / Материалы конференции “Инвестиционные проекты и технологии”. – М.: ВК ЗАО «Экспоцентр», 2002 – с. 29–32.

## **РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СХЕМ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОСТАВОК УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ**

**Пономарев И.А.** *(Мурманск, МГТУ, кафедра Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы)*

В последние годы в мировой экономике складываются благоприятные условия для экономического роста и развития России. Главными факторами выступают высокие цены на нефть на мировом рынке, стабилизация экономики России, экономические кризисы в развитых странах, которые несколько лет назад определяли развития мировой экономики. Безусловно, экономическое возрождение России – вполне осуществимая задача, более того – у России есть все шансы вырваться в число мировых лидеров.

В качестве безусловной и главной основы роста российской экономики признаются, прежде всего, богатство России природными. В настоящее время наибольшую прибыль страна получает от экспорта углеводородного сырья, одним из главных потребителей которого являются европейские страны. В связи с чем наиболее актуальным является потенциал развития, как добывающей нефтегазовой отрасли, так и транспортной отрасли в Северо-Западном регионе. Данная актуальность обосновывается следующими причинами:

Разведанные месторождения в Сибири постоянно истощаются, для сохранения и увеличения объемов поставок нефтегазового сырья необходимо разрабатывать новые.

Данный регион наиболее близко расположен к европейским государствам.

Регион имеет морские и сухопутные транспортные узлы.

Развитие нефтегазового комплекса Северо-Западного региона России играет важную роль в реализации энергетической политики, формировании новых нефтедобывающих районов, межрегиональной системы транспорта энергоносителей и выхода на международные рынки, комплексного освоения Арктического шельфа.

Сырьевая база Северо-Западного региона России связана с Тимано-Печорской нефтегазоносной провинцией, расположенной на территории Республики Коми и Ненецкого автономного округа, небольшие запасы углеводородов имеются в Калининградской области и на шельфе Балтийского моря. Значительный потенциал в развитии сырьевой базы и добычи углеводородов связан с шельфом Баренцева и Печорского морей, где при очень низкой геологической изученности уже открыт ряд крупнейших газовых и нефтяных месторождений.

Северо-Западный федеральный округ (Республика Коми, Ненецкий автономный округ, Архангельская, Мурманская и Калининградская области) в средне- и долгосрочной перспективе будет оставаться одним из регионов обеспечения внутренних потребностей России и формирования поставок нефти и газа на экспорт. Нарращивание и поддержание в регионе объемов добычи и экспорта за пределами 2020 года возможно только за счет ввода крупных шельфовых месторождений, еще не вовлеченных в разработку, а также новых месторождений, открытие которых с высокой вероятностью прогнозируется как в Тимано-Печорской нефтегазонасной провинции, так и на шельфах Баренцева и Печорского морей.

Реализация проекта «Кольский шельф», вовлечение в разработку Штокмановского и Приразломного месторождений, а также нефтегазовых ресурсов заполярной части Тимано-Печорской провинции и шельфа морей, при благоприятной инвестиционной политике, в средне- и долгосрочной перспективе позволит Северо-Западному федеральному округу стать одним из крупных нефтегазодобывающих регионов.

Степень разведанности начальных суммарных ресурсов нефти региона составляет 39,6 % (с учетом шельфа - 27,8%), что свидетельствует о реальных возможностях наращивания сырьевой базы нефтедобычи и открытия новых нефтяных месторождений. Это в первую очередь относится к территории Ненецкого автономного округа и арктическому шельфу, имеющим достаточно высокий нефтяной потенциал. Состояние промышленных запасов нефти и газа на разрабатываемых и разведываемых месторождениях Республики Коми и Калининградской области не позволяют рассчитывать на увеличение нефтегазодобычи в этих субъектах Федерации. Степень выработанности разведанных запасов нефти в целом по федеральному округу составляет 26,3 %, по НАО - 4,0 %, т.е. большая часть разведанных запасов нефти Ненецкого автономного округа не введена в разработку. В первую очередь, это месторождения Колвинского мегавала, а также месторождения западной и центральной части Хорейверской впадины. Степень разведанности начальных суммарных ресурсов газа по Северо-Западному федеральному округу составляет 43,9% (с учетом шельфа -14,6%), выработанности разведанных запасов 38,6 % (по НАО - 0,6%).

Запасы газа на суше региона сравнительно невелики (645 млрд.м). Основные перспективы развития газодобычи связаны с арктическим шельфом.

Наряду с энергетикой, связью, образованием, здравоохранением транспортная политика всегда была и остается существенной частью социально-экономической политики государства, являясь важным инструментом достижения социальных, экономических, внешнеполитических и других государственных приоритетов, обеспечивающих базовые условия жизнедеятельности общества.

Северо-Западный регион в этой связи занимает уникальное положение, обеспечивая возможность поставки различных грузов, в том числе и углеводородного сырья, как с европейской, так и с азиатской части России. Располагаемая регионом транспортная инфраструктура включает в себя магистральные трубопроводы, железную дорогу и автомагистрали, а также систему портовых сооружений, танкерного и ледокольного флота, способных обеспечить непосредственный вывоз углеводородного сырья с промыслов морским путем. Часть перевозок осуществляется по комбинированным схемам, с участием нескольких видов транспорта.

Несомненно, что планирование развития транспортных схем Северо-Западного региона на средне-долгосрочную перспективу должно идти в рамках единой комплексной схемы развития транспортной системы страны в целом. Практически все субъекты Федерального округа участвуют в процессе транспорта нефти. При этом:

- непосредственная отгрузка на морские суда проводится с территории Ненецкого АО и Калининградской области;
- железнодорожные перевозки охватывают все субъекты округа, за исключением Ненецкого АО;
- магистральные трубопроводы проходят по территории Республики Коми, Архангельской, Вологодской, Псковской, Новгородской и Ленинградской областей.

В настоящее время поставки нефти осуществляются по двум транспортным направлениям: Балтийскому и Баренцевскому. На мировом рынке нефть поставляется главным образом танкерами, что обеспечивает достаточную гибкость транспортных схем и возможность диверсификации направлений поставок.

Железнодорожный транспорт всегда играл значительную роль в экспортных поставках углеводородного сырья из региона, устойчиво обеспечивая пропускную способность 20-25 млн.т. Суммарная пропускная способность трубопроводного и железнодорожного транспорта Северо-Западного региона в начале 2005 г. превысила 90 млн.т.

Морской транспорт обеспечивает непосредственный вывоз нефти из регионов добычи, расположенных на севере Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции, шельфе Балтийского моря, а также в Западной Сибири. Так, за последние пять лет морской экспорт российской нефти вырос с 300 до 1500 тыс.т.

Создание в Северо-Западном регионе крупной топливно-энергетической базы позволит расширить торгово-транспортные функции регионов, улучшить снабжение их технологическим и энергетическим топливом, что наряду с ростом производства увеличит налоговые и валютные поступления, поддержит бюджетную сферу, а также повысит благосостояние незащищенных слоев населения.

Развитие транспортной системы предполагает как обеспечение необходимых объемов поставок сырья на перерабатывающие заводы России для обеспечения ее энергетической безопасности (в том числе и при создании новых перерабатывающих производств), так и беспрепятственный экспорт на мировой рынок, как сырья - нефти, природного газа, так и вырабатываемых из них продуктов.

Задачи развития транспортного потенциала Северо-Западного федерального округа необходимо рассматривать в трех направлениях.

1. Обеспечение транспортировки добываемой на территории округа нефти для удовлетворения внутренних потребностей региона и страны, а также экспортных поставок как непременного условия обеспечения возможности роста нефтедобычи в регионе.

2. Обеспечение транзитных экспортных поставок нефти на мировой рынок (как добываемой в России вне территории Северо-Западного региона, так и нефти Казахстана).

3. Участие России в общем грузопотоке углеводородного сырья на шельфах Северо-Западной Европы (развитие единого транспортного коридора на шельфах российских арктических морей - Карского, Печорского, Белого, Баренцева, в Норвежском и Северном морях; в Балтийском море и в Северной Атлантике для обеспечения поставок углеводородов России, Норвегии и Великобритании на рынки Европы и Северной Америки).

### **Литература**

1. Илинский А.А., Мнацаканян О.С., Череповинцин А.Е. Нефтегазовый комплекс Северо-запада России. – СПб.: Наука 2006 год.

2. Бамбуляк А., Бьерн Францен. Транспортировка нефти из российской части Баренцева региона по состоянию на январь 2005 года. Сванховд 2005 год.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ НА ШЕЛЬФЕ**

**Порунов Н.Е.** (*г. Мурманск, МГТУ, Управление Аккредитации, Менеджмента качества, nickolay\_porunov@mail.ru*)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы освоения нефтегазовых ресурсов континентального шельфа. Для преодоления возможных негативных явлений, связанных с особенностями производственно-экономической деятельности нефтегазодобывающих компаний на континентальном шельфе, необходимо вместе с инженерной системой добычи создавать современную информационную систему учета, мониторинга и управления.

Современный этап развития человечества характеризуется истощением невозобновляемых природных ресурсов суши и все большим использованием ресурсов морей и океанов. В настоящее время более трети всей добычи нефти и газа в мире приходится на морские месторождения. Богатые месторождения углеводородов открыты на российском континентальном шельфе. В то же время морская нефтегазодобыча в России находится на начальной стадии развития, несмотря на то, что, например, Штокмановское месторождение было открыто еще двадцать лет назад (в 1988 г.).

Длительное время ведутся дискуссии об интенсивности освоения нефтегазовых ресурсов континентального шельфа вместо того, чтобы практически наверстывать возникшее отставание морской нефтегазодобычи на российском шельфе от зарубежных стран. Преодоление общего экономического кризиса в стране создает в настоящее время условия для закрепления и развития накопленного опыта реализации нефтяных проектов на континентальном шельфе о. Сахалин.

Отрадно отметить, что, по сообщениям СМИ, в конце октября 2007 г. норвежская компания StatoilHydro, французская Total и «Газпром» создали консорциум для реализации проекта освоения гигантского Штокмановского месторождения в Баренцевом море. Добыча пойдет в 550-600 км от берега, объем инвестиций, по скромным оценкам, составит около \$26 млрд. Согласно подписанным документам, StatoilHydro получит 24% акций в компании-операторе Штокмановского месторождения, которую должны учредить участники тройственного консорциума. Лицензия на Штокмановское газоконденсатное месторождение при этом останется у ее нынешнего владельца — компании «Севморнефтегаз», на 100% принадлежащей «Газпрому». В компании-операторе у «Газпрома» будет контрольный пакет. Около полутора лет участники альянса потратят

на предпроектную подготовку, после чего в 2009 г. должно быть принято инвестиционное решение.

Реализация такого крупного проекта в Арктике ставит трудные технические задачи перед нефтегазодобывающими компаниями. Прежде всего, они связаны с целым комплексом неблагоприятных естественно-географических и климатических условий и факторов. К ним относятся: суровые ледовые условия (в районе Штокмана плавают айсберги), низкие температуры воздуха, частые штормы, большие глубины моря, удаленность месторождения от береговых баз. Эти факторы обуславливают потребность в применении специальных дорогостоящих технических средств для разработки и эксплуатации месторождения (в рамках проекта предстоит построить три платформы).

Однако морские месторождения углеводородов (УВ) являются привлекательными для инвесторов. Во-первых, высокая рентабельность добычи УВ обеспечивается сверхвысокими мировыми ценами на них (известно, что цена на нефть приближается к \$100 за баррель). Во-вторых, добыча УВ на континентальном шельфе избавляет иностранных инвесторов от необходимости договариваться о прокачке своей продукции по перегруженным трубопроводам Транснефти.

Освоение ресурсов континентального шельфа, кроме технических трудностей, связано также со сложностью организации работ на месторождениях, что вызвано особенностями производственно-экономической деятельности нефтегазовых компаний. Морская нефтегазодобыча характеризуется многостадийностью, многооперационностью технологического процесса, она связана с деятельностью многих предприятий различных отраслей, с участием государственной и частной собственности. Например, проект «Сахалин-2» включает 14 отдельных проектов по созданию сложных инженерных сооружений, в том числе, строительство трех морских платформ, газопроводов, специализированного порта и др. В настоящее время, по данным вице-президента компании «Сахалин Энерджи» И.В. Игнатьева, на проекте работают 20 тыс. человек. А это требует высокого уровня координации работ различных предприятий по месту и времени, четкого и справедливого распределения затрат и результатов.

В проектах на шельфе участвуют, как правило, крупнейшие нефтегазовые компании, имеющие высокий уровень вертикальной интеграции. Это десятки различных подразделений, работающих на одном месторождении, но имеющих иногда различную территориальную регистрацию (часто по местонахождению головного офиса). В этих условиях теряется прозрачность финансовых потоков и налоговых поступлений, маскируется процесс ценообразования.

Для преодоления возможных негативных явлений, связанных с особенностями производственно-экономической деятельности

нефтегазодобывающих компаний на континентальном шельфе, необходимо вместе с инженерной системой добычи создавать современную информационную систему учета, мониторинга и управления.

### **Литература**

1. Забродин Ю.Н. Управление нефтегазостроительными проектами: современные концепции, эффективные методы и международный опыт/Ю.Н. Забродин, В.Л. Коликов, А.М. Саруханов.-М.: ЗАО "Издательство"Экономика",2004.-406с.

2. Ильинский А.А., Мнацакян А.Е. Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России: стратегический анализ и концепции развития. – Спб.:Наука, 2006.-474с., 174ил.

3. Холдинг в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление. – М.:ЭЛВОЙС-М,2004.-464с.:75с. ил. и табл.

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Рябова Е.Ю.** (г. Ставрополь, СИУ, кафедра «Бухгалтерского учета»,  
e-mail: anttt8@rambler.ru )

### **Abstract**

To put a valuation of effectiveness of business activity of full value it is necessary first of all to analyse an effectiveness of all productions factors with the object of economic growth of an enterprise and in order to make the requirements of individual citizens and the society in a whole.

При разработке перспективного плана развития хозяйства учитываются природные и экономические условия, передовой опыт и рекомендации научных учреждений, необходимость обеспечения безусловного выполнения договоров на продажу сельскохозяйственной продукции и удовлетворение собственных нужд. Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм, но необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (Предпринимательство — это особый вид экономической активности, под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли, основанную на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее).

Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в жизнедеятельности общественном производстве и способ получения финансовых средств, для обеспечения его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функциональная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве:

- собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);
- наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);
- индивидуального производителя («свободный» художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);
- государственного или муниципального служащего;
- менеджера (управляющий чужим предприятием);
- пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);
- учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);
- безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);
- работника оборонно-охранной деятельности (армия, милиция, госбезопасность);
- участника, вовлеченного в экономически преступную деятельность (рэкет, воровство и др.).

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.

### **Литература**

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208с.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – 8 изд. перераб. – М.: Новое издание, 2005. – 640с.
3. Методика экономических исследований в агропромышленном производстве / Под ред. В.Р. Боева. – М.: РАСХН, 1995. – 218 с.
4. Балыков, В. Система показателей экономической эффективности/ В. Балыков/ АПК. – 2000. №7.-С. 19-22.

## **ФОРМИРОВАНИЕ МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

**Савельева С. Б., Савельев А. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы формирования морехозяйственного комплекса региона. Определяется содержание данного термина, главная цель его создания и структура.

Под региональным морехозяйственным комплексом (РМХК) понимается целостная совокупность взаимодействующих в пределах определенной акватории предприятий и организаций, представляющая собой социально-экономическую систему, функциональная доминанта которой заключается в обеспечении конкурентного преимущества регионального хозяйства за счет рационального использования морских ресурсов.

Морехозяйственный комплекс является подсистемой региональной экономики, самостоятельной пространственно-хозяйственной целостностью, но тесно связанной с регионом экономическими, социальными, экологическими, производственно-техническими и др. связями. Поэтому, учитывая сложную ведомственно-отраслевую структуру РМХК, необходимо постоянно решать задачи согласования деятельности хозяйствующих субъектов различных отраслей экономики, которые используют разнообразные ресурсы морской акватории региона для удовлетворения общественных потребностей и нейтрализации отходов производства. Он является объектом одновременно федерального и регионального уровней управления. Система управления региональным морехозяйственным комплексом должна вписываться в существующую систему государственного управления и действовать на постоянной основе.

Главной целью создания регионального морехозяйственного комплекса является наиболее эффективное использование имеющихся в морском пространстве региона ресурсов и обеспечение высокой конкурентоспособности экономики региона. Такая постановка цели организации РМХК ориентирует морехозяйственную деятельность не просто на удовлетворение потребностей региона в морских ресурсах, а на максимальное использование её интеграционного ресурсного потенциала для диверсификации региональной экономики, привлечения инвестиций и повышение занятости населения.

В процессе обоснования РМХК необходимо учитывать, что функциональная структура морехозяйственного комплекса формируется в

соответствии с физико-географическими, природно-ресурсными и социально-экономическими условиями развития региона. Поэтому мы считаем, что функциональная структура морехозяйственного комплекса Европейского Севера должна включать такие отраслевые составляющие как ресурсодобывающая, оборонная, экологическая и научная. В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике региональное хозяйство принято рассматривать лишь в составе ресурсодобывающих отраслей.

Система морепользования имеет следующие пространственные составляющие: континентальная, приморская, акваториальная, воздушная, космическая и шельфовая. Объекты хозяйственной деятельности в этих пространствах образуют систему морского хозяйства и определяют направления и границы хозяйственной морской деятельности субъектов региональной экономики.

В соответствии с предложенной классификацией видов морехозяйственной деятельности структура МХК региона морей Европейской Арктики будет включать следующие отрасли и подкомплексы:

А) Связанные с добычей морских ресурсов:

- минерально-сырьевой комплекс. Это комплекс разведки и освоения углеводородного сырья и других минеральных ресурсов на континентальном шельфе, а в перспективе – на океанических склонах и ложе океана;

- рыбопромысловый флот;

- предприятия по добыче других биологических ресурсов (водорослей, беспозвоночных, морских млекопитающих).

Б) Предприятия, использующие водную среду (без изъятия самих ресурсов) или связанные с обслуживанием предприятий первой группы:

- военно-морской флот и силы морской пограничной охраны ФПС в концепции согласования оборонной и хозяйственной деятельности в регионе;

- торговый морской флот;

- научно-исследовательский флот (гидрографический, поисковый и др.);

- специализированный флот (лоцмейстерский, ледокольный, вспомогательный, доковый, аварийно-спасательный и др.)

- энергетический комплекс, представляет собой комплекс освоения технологий выработки электрической энергии с использованием приливно-отливных явлений, прибрежных приводных ветров и ветровых волн, температурного градиента воды, термальной энергии и течений;

- прибрежно-портовая инфраструктура - включает систему базирования и терминалов флотов.

В) Предприятия морской природоохраны.

Кроме подсистем, осуществляющих хозяйственную деятельность в морском пространстве, в морехозяйственный комплекс региона включены такие комплексирующие в многоуровневой региональной интеграции отрасли как судостроение, судоремонт, военное кораблестроение, морское приборостроение и производство вооружений и военной техники для ВМФ, а также объекты социального обеспечения плавсостава и работников ресурсодобывающих предприятий.

РМХК представляет собой новую организационную структуру не только в количественном отношении по составу входящих подкомплексов, но и в качественном – по характеру производственно-технологических и организационных связей, которые превращают его в основу регионального кластера. Условия морской хозяйственной деятельности способствуют и стимулируют производственно-экономическую интеграцию предприятий в процессе морепользования.

Основными отраслями специализации морехозяйственного комплекса, определяющими облик региона Баренцева моря в территориальном разделении труда, являются: военно-промышленный, минерально-сырьевой и рыбопромысловый комплексы; первый представлен военно-морским флотом, второй – нефтегазовым комплексом освоения месторождений континентального российского шельфа и последний – рыбопромысловым флотом и предприятиями рыбообработывающей промышленности. Следует указать на настоятельную необходимость развития взаимосвязей между ними в рамках согласования оборонной и хозяйственной деятельности в акватории континентального российского шельфа Западной Арктики, т. е. в процессе организации морехозяйственного комплекса.

На уровне приморского региона наиболее приемлемой формой интеграции производства является создание так называемых «мягких» корпоративных структур в форме ассоциаций, консорциумов, некоммерческих партнёрств, а в перспективе – региональных кластеров. В таких корпоративных структурах предприятия различных отраслей участвуют на основе договорных отношений, не теряя своей самостоятельности. Формирование корпоративных структур, как показывает зарубежный опыт, повышает уровень координации, качество и эффективность управления. Только как целостное образование РМХК может обеспечить конкурентоспособность регионального хозяйства.

При определении границ РМХК следует учитывать, что морехозяйственный комплекс – трехмерная хозяйственная система, совокупность предприятий, поэтому мы предлагаем *пространственно-функциональный критерий* определения пространственной сферы его деятельности. Этой сферой является территория региона и акватория, которая прилегает к приморскому региону по международным договорам и соглашениям. Предприятия и организации, входящие в

морехозяйственный комплекс региона, т. е. использующие морские ресурсы, осуществляют свою хозяйственную деятельность в пределах этой территории и акватории. Иными словами, РМХК представляет собой единство пассивной, пространственной и активной, производственной составляющих.

## **ОПЫТ РЕГИОНОВ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Сигидова Н.В.** (г. Ставрополь, ИДНК, кафедра «Экономика и менеджмент», e-mail: nata0301ab@nextmail.ru)

About influence of economic safety of regions on economic safety of the country. Experience of the Volgograd area, Republic Dagestan, the Ural district in maintenance of economic safety is considered and characterized. The complex of measures directed on maintenance of economic safety of region is presented.

В современной научной литературе большое внимание уделяется вопросам обеспечения экономической безопасности на макроуровне: определено содержание экономической безопасности; выявлены факторы, угрожающие стабильности развития экономики страны; предложены критерии и индикаторы, определяющие уровень экономической безопасности. Несмотря на это, недостаточно изученными остаются вопросы стабилизации экономики регионов. Проблемы экономической безопасности региона являются объектом многочисленных исследований и разработок, однако возрастает необходимость более полного изучения данного аспекта. Недостаточное внимание к проблеме экономической безопасности региона, с одной стороны, и трудности ее реализации – с другой, обусловлены рядом причин: 1) недопонимание значения экономической безопасности каждого региона для обеспечения экономической безопасности страны в целом; 2) присутствием сепаратистских тенденций в ряде регионов, тормозящих формирование и реализацию единой федеральной политики в области экономической безопасности; 3) различными уровнями и условиями социально-экономического развития регионов.

Вместе с тем, в ряде регионов Российской Федерации (Нижний Новгород, Москва, Ярославль, Екатеринбург и др.) уже имеется опыт разработки программ по обеспечению экономической безопасности. Он позволяет выделить следующие направления такой работы: 1) разработка организационного обеспечения работы в области экономической безопасности региона, в частности создание совета по экономической безопасности территории; 2) разработка региональных программ, документов в области экономической безопасности региона; 3) реализация отдельных проектов, ориентированных на снижение уровня угроз безопасности региона в отдельных сферах.

Несмотря на проведенную работу в ряде регионов, стало очевидно, что в разработке региональных программ по обеспечению экономической безопасности необходима поддержка в научно-методологическом плане. В

качестве примера можно привести договор о совместной деятельности в области решения проблем экономической безопасности между администрацией Нижегородской области и Институтом экономики РАН.

По заданию Совета безопасности Российской Федерации институтами УрО РАН и вузами Урала, в 1995 году была выполнена диагностика угроз экономической безопасности территорий и сфер жизнедеятельности Уральского экономического региона.

Результаты исследования показали, с одной стороны, огромные возможности Урала в укреплении экономической безопасности Российской Федерации, с другой – неоднозначное влияние различных факторов на процессы экономической безопасности региона.

Важнейшими из них являются следующие (3).

1) Уральский экономический район в силу его геополитического положения, ресурсного и промышленного потенциала, научно-технической значимости относится к регионам, непосредственно влияющим на экономическую безопасность РФ, и любое возникновение региональной кризисной ситуации, в том числе и экологической, может привести к «сбою» всего хозяйственного механизма страны.

2) Тотальное повышение порогов индикаторов экологической, экономической и технической безопасности привело к образованию в регионе территорий экономического бедствия.

Например, кризисное состояние окружающей среды отразилось на демографической характеристике. В демографической сфере сложилась предкризисная ситуация. Так, естественная убыль населения в области и республиках Урала от 16 до 18-ти чел./1000 чел., что совершенно недопустимо для цивилизованной страны.

3) Региональные возможности недостаточны для выхода экономики из создавшейся кризисной ситуации, и для этого требуется значительная государственная поддержка. Впервые в экономической практике страны была обоснована необходимость признания существования кризисных территорий с предоставлением им статуса «территории экономического бедствия», «территория экологического бедствия».

4) Старопромышленный регион (УЭР) страдает обширным спектром угроз экономической безопасности, требующим комплексного подхода к их нейтрализации и преодолению. Впервые возникла ситуация, когда требуются усилия для поддержания регионального народно-хозяйственного комплекса хотя бы в его существующем виде и недопущения отклонения в сторону малорегулируемого состояния ни одной из сфер жизнедеятельности.

5) Выход из регионального кризиса должен осуществляться перманентно и только в комплексе с развитием сфер жизнедеятельности.

Вследствие важности проблем снижения дестабилизирующих тенденций в УЭР возникла необходимость создания Центра по

экономической безопасности с представителями на территориях, главной целью которого является координация исследований по диагностике состояния народно-хозяйственного комплекса и предпринимаемые меры по укреплению экономической безопасности региона.

О важности учета специфических особенностей региональных проблем в социально-экономической эволюции в рамках реализации национальной экономической безопасности наглядно свидетельствует состояние экономики Республики Дагестан. Сопоставление уровней пороговых значений показателей экономической безопасности Российской Федерации и Республики Дагестан позволили сделать вывод о чрезвычайной ситуации в этом регионе страны. В более кризисной ситуации по Южному Федеральному округу находится Республика Ингушетия. Для выхода на среднеевропейский уровень жизни населения республикам Дагестан и Ингушетия необходимо увеличить темп роста ВРП не менее чем 38% в год.

Целесообразно, принять чрезвычайные меры в области развития экономики республики Дагестан, прежде всего это касается общефедеральных условий для преодоления кризиса, условий, обеспечивающих не просто выживание, а возобновление экономического роста и социального подъема.

Достижение такого реалистичного ориентира, естественно, предполагает, прежде всего, решение блока сугубо антикризисных задач, к их числу относятся: 1) остановка процесса дезиндустриализации республиканской экономики, которая была спровоцирована падением производства в отраслях промышленности; 2) ослабление ее зависимости от ввоза товаров из других российских регионов и из-за рубежа; 3) подъем обрабатывающих отраслей народного хозяйства; 4) преодоление технологического отставания; 5) уменьшить безработицу с 22,3% до допустимых пороговых значений в 8-10%; 6) предотвращение деградации экологии, повышение расходов на природоохранные мероприятия до нормативно-пороговой величины в 5% ВРП.

Хотелось бы отметить, что достижение сформулированного целевого ориентира требует проведения комплекса рыночных преобразований, направленных на приближение к социально-ориентированной экономике смешанного типа, с присущим для нее оптимальным сочетанием рыночных и государственных регуляторов. Однако конкретизация этого комплекса требует тщательного учета специфики республиканской экономики. В числе же приоритетных направлений стоит активизация инвестиционной политики и создание в республике благоприятного инвестиционного климата, надежное правообеспечение формируемых механизмов рыночного хозяйствования.

Заслуживает внимания подход к решению региональных проблем экономической безопасности в Воронежской области. По инициативе ее администрации был разработан документ, который включает характеристику и оценку видов, уровней безопасности, систему принципов, направлений и механизмов для преодоления кризисного состояния и создания предпосылок устойчивого развития области. Концепция программы предусматривает последующую разработку конкретных отраслевых программ, реализующих стратегию развития области. В ней изложены основные параметры «Комплексной программы социально-экономической безопасности и устойчивого развития области», а также первоочередные меры по ее реализации.

Таким образом, создание организационно-методологического механизма обеспечения экономической безопасности регионов – весьма сложный и трудоемкий процесс.

Современный экономический статус субъектов Российской Федерации требует использования разнообразных инструментов оценки их экономического потенциала, уровней их социально-экономического развития, финансовой сбалансированности, условий конкуренции на отечественном и мировом рынках и т.д. Подобные инструменты необходимо также для проведения активной федеральной политики, направленной на устранение межрегиональных диспропорций, укрепление экономической и политической целостности страны. Очевидно, что аргументированный диалог «федерального центра» и регионов по согласованию бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, структурно-инвестиционной и социальной политики должен опираться на объективные национально-региональные индикаторы.

### **Литература**

1. Акинин П.В., Арискина А.В., Кузьмин Д.С. Социально-экономическое развитие региона в условиях глобализации и современного регионогенеза. – Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2004.-292с.

2. Баландина Э.Г. Региональная безопасность: методология комплексных исследований.//Научный Вестник ВАГС. Проблемы региональной безопасности, Волгоград, № 6, 2006, с.20-40

3. Татаркин А.И., Куклин А.А., Романова О.А., Чуканов В.Н. и др. Экономическая безопасность региона: единство теории, методологии исследования и практики. - Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 19997.-240с.

4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Сайт Государственного комитета статистики Российской Федерации

5. [www.ncstu.ru](http://www.ncstu.ru) – Серебрякова Л.А. Методологические подходы к оценке роли региона в национальной экономике.

## **ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФОРМА СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Симачёва Л. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности деятельности клубов взаимного страхования. Анализируются преимущества КВС по сравнению с другими формами организации страховой защиты. Делается вывод о том, что развитие взаимного страхования является объективно необходимым процессом, результатом которого будет являться создание конкурентного рынка морского страхования.

Современные условия эксплуатации судов, выполнение коммерческих обязательств перед контрагентами, жесткие требования безопасности, установленные международными конвенциями ставят проблемы выбора эффективной страховой защиты и перед российскими судовладельцами, и операторами морских судов (морскими перевозчиками) в разряд первостепенных.

В теории управления рисками выделяют такие способы защиты от случайных опасных событий, как уклонение от риска, принятие риска и передача риска специализированным организациям, то есть, собственно, страхование.

Российские страховые компании предлагают достаточно качественные услуги по защите интересов российских судовладельцев. Однако, в силу того, что в связи с техническим развитием отрасли в настоящее время в морском страховании существенно возросли потребности в качестве и уровне необходимого страхового обеспечения, в ряде случаев услуги российских страховщиков не соответствуют потребностям судовладельцев или их зарубежных контрагентов как по объёмам страховой ответственности, так и по качеству дополнительных (сервисных) услуг, что довольно часто приводит к необходимости обращаться на западный страховой рынок.

Помимо проблемы оптимизации расходов российских судовладельцев с макроэкономической точки зрения создание эффективного, конкурентного сегмента страхового рынка, на котором представлены как коммерческие, так и некоммерческие страховые организации, является одной из стратегических задач развития страхового рынка России.

Основная цель страхования заключается в перераспределении рисков, что особенно актуально для предпринимательской деятельности, связанной с возможными крупными убытками. Угрозы внешней среды, с которыми

связано морское дело, определяют необходимость поиска экономически эффективных способов осуществления этой деятельности. В настоящее время для этой цели судовладельцами и морскими перевозчиками преимущественно используется две формы страховой защиты - коммерческое и некоммерческое (взаимное) страхование.

Основной причиной успешного развития морского взаимного страхования явилось появление рисков возникновения гражданской ответственности за убытки и/или вред, причинённый третьим лицам, риски возникновения значительного количества дополнительных расходов, связанных с осуществлением морского предприятия и ограничение возможности их страхования в коммерческих страховых компаниях.

Анализ сущности взаимного морского страхования позволяет выделить ряд его преимуществ по сравнению с другими формами организации страховой защиты, а в частности:

1) взаимное страхование является наиболее надёжной системой страховой защиты, так как страхованием здесь управляют не инвесторы, хозяева капитала, преследующие получение наибольшей прибыли, а непосредственно сами страхователи в целях создания страховой защиты, удовлетворяющей именно их интересам;

2) считается, что взаимное страхование является наиболее дешёвым, так как цена приобретения страховой услуги клиентом состоит из прямых затрат на собственно страховую защиту, частично на ведение дела и не включает прибыль. Образующееся в силу специфики страховых операций превышение страховых взносов над произведёнными страховыми выплатами и операционными расходами остаётся в распоряжении членов общества-страхователей, а не направляется в доход владельцев страховщика.

3) только клуб взаимного страхования может наиболее полно учесть конкретные страховые потребности своих членов, так как условия страхования разрабатываются и утверждаются самими страхователями, исходя из их интересов. Ни одна страховая организация не может предложить условий страхования лучше, чем те, которые утверждают сами страхователи, объединившиеся в клуб взаимного страхования;

4) формируемые клубом взаимного страхования резервы и иные фонды используются исключительно в интересах членов общества (формами такого использования могут быть ссуды, займы (кредиты) членам общества, совместные инвестиционные операции и т.п.);

5) клубы взаимного страхования принимают на страхование риски, «не интересные» коммерческим страховщикам, что позволяет повысить степень обеспечения страховой защитой отдельные отрасли народного хозяйства. (Адонин, 2005)

Действительно, члены клубов иногда получают значительные выгоды за счёт более низких взносов или более высоких выплат, но это ни в какой

мере не является обязательным. Крупные страховые компании могут успешно конкурировать в размере взносов или выгод с некоммерческими страховыми организациями, при этом выплачивают дивиденды своим акционерам. Большой объем операций, проводимых крупными коммерческими страховщиками, дает возможность накапливать значительные ресурсы по каждому полису, которые направляются на административные расходы и на увеличение инвестиционной деятельности. Полученный за счет возросших резервов доход, позволяет возвращать часть его владельцам полисов. (Карачаевский А., 1999)

Все вышеперечисленные преимущества клубов взаимного страхования являются крайне актуальными для современной России. Создание клуба взаимного страхования, при условии проведения взвешенной андеррайтерской политики, позволит понизить стоимость страховых услуг для отдельных отечественных судовладельцев, обладающих не лучшим, с точки зрения страхования, флотом, и сделать более конкурентным рынок морского страхования. Ориентированность на потребности членов клуба и возможность обеспечить страховой защитой объекты «не интересные» коммерческим страховщикам (например, страхование судов со сроками эксплуатации более 15-20 лет, страхование специальных судов служебно-вспомогательного флота и страхование ответственности судовладельцев их эксплуатирующих) позволит расширить объём совокупной страховой защиты народного хозяйства России.

Институт взаимного (некоммерческого) страхования морских рисков является крупным, исторически сложившимся сегментом современного международного рынка морского страхования и неотъемлемым инструментом обеспечения защиты имущественных интересов судовладельцев практически во всех экономически развитых странах мира.

Клубы взаимного страхования преимущественно специализируются на оказании услуг по страхованию расходов и гражданской ответственности судовладельцев, некоторые из которых не принимаются на страхование коммерческими страховщиками. Кроме того, клубы принимают на страхование риски тех судовладельцев, которые не принимают на страхование коммерческие страховщики, что обуславливает их исключительную значимость.

Клубы взаимного страхования имеют ряд положительных аспектов, таких как ориентированность на потребности в страховой защите членов клуба, что позволяет проводить гибкую андеррайтерскую политику; некоммерческий характер деятельности, что обуславливает тарифную политику и методы взимания страховых взносов; большое количество дополнительных сервисных услуг по защите интересов судовладельцев (категория «protection»). Однако, существуют и ограничения - сложность планирования расходов на страхование (с учётом применения авансовых и

дополнительных взносов), наличие выходного взноса, невозможность влияния на андеррайтерскую и хозяйственную политику клуба судовладельцев с малыми флотами.

На сегодняшний день клубы, общества взаимного страхования занимают значительную роль на рынке морского страхования, что показывает как структура современного мирового рынка морского страхования, так и структура отдельных национальных рынков. Судовладельцы практически всех крупных морских держав, включая Россию, обращаются к услугам, предлагаемым клубами взаимного страхования.

Развитие взаимного страхования является объективно необходимым процессом, результатом которого будет являться создание конкурентного рынка морского страхования. С учётом ожидаемого привлечения под российский флаг значительного количества судов создание конкурентного рынка морского страхования может уменьшить ожидаемый эффект от создания в России Международного морского регистра.

Общества взаимного страхования смогут составить вполне реальную конкуренцию страховым компаниям. Собственно, они и создаются для того, чтобы предприятия, работающие в одной отрасли, могли бы создавать такие общества и получать надежную страховую защиту по вполне умеренной стоимости. Ведь при расчете взноса общество взаимного страхования не закладывает туда прибыль, что в итоге существенно сказывается на платежах участников таких обществ. Появление ОВС подстегнет конкуренцию на рынке, что всегда положительно сказывается на качестве страховых услуг. Вместе с тем, страховщикам также есть что предложить клиентам. К примеру, страховые компании обладают серьезным опытом в организации комплексной страховой защиты и обеспечивают весьма оперативное урегулирование убытков. Кроме того, многие страховщики готовы разработать для своих клиентов систему управления рисками, которая эффективно защищает предприятие практически от всех рисков. Следовательно, ОВС, безусловно, смогут завоевать определенную часть рынка, а сам факт обострения конкуренции благотворно скажется на страховой отрасли. (Тишкин, 2007)

Для повышения эффективности страховой защиты и правового урегулирования деятельности клубов и обществ взаимного страхования был разработан и принят Федеральный закон Российской Федерации «О взаимном страховании» от 29.11.2007 № 286-ФЗ.

### **Литература**

1. Адонин, А. С. Взаимное страхование рисков и пути его развития в России: Дис. ...канд. экон. Наук / А. С. Адонин. - М. – 2005, - С. 197.
2. Карачаевский, А. Уменьшение рисков при инвестиционной деятельности // Экономика и время (СПб). – 1999. - №34. - С. 5-6

3. Тишкин, О. Страхование сегодня. Прайм-ТАСС // [www.insur-today.ru](http://www.insur-today.ru). 21.11.2007.

4. Зенон, О. Страхование сегодня. Прайм-ТАСС // [www.insur-today.ru](http://www.insur-today.ru). 21.11.2007.

## К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ РЫНКА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В РЕГИОНАХ

**Смирнова Н.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: nwss@yandex.ru)

### **Аннотация**

Для бизнеса размещение рекламы в регионах – это возможность охватить своего потребителя за меньшие деньги.

Advertisement in the Russian regions is possibilities economize money and find its customers.

Продукция и услуги, рождаемые на рынке рекламных услуг, имеют отношение практически ко всем хозяйствующим субъектам. Долгое время в России прослеживалась тенденция развития рекламного бизнеса в столичных городах и городах – миллионерах. Последние годы выросла роль регионов. Так, на сегодняшний день четверть региональных телевизионных бюджетов приходится на федеральных рекламодателей, поскольку размещение на региональных ресурсах считается более дешевым, чем на общефедеральных каналах.

Происходит постепенное увеличение значимости регионального рекламного рынка. По всем основным видам медиа - телевидение, радио, пресса, наружная реклама, реклама сети Интернет, темпы развития в регионах выше, чем в целом по России. Особенно разница заметна в сегменте радиорекламы. Рынок рекламы регионов стабильно растет, прибавляя по 35% в год (в первую очередь за счет относительно низкой цены носителя), по России этот показатель несколько ниже - 33 %. (1). Подобные тенденции сохраняются уже несколько лет.

Структура регионального рынка по сегментам медиа за последние годы практически не меняется, медиа сохраняют за собой почти те же доли. Телевидение занимает по регионам меньшую долю, чем в целом по России, что может говорить о недостаточном техническом оснащении (прежде всего измерении ТВ-смотрения и мониторинге) отдаленных уголков нашей страны.

В регионах доля наружной рекламы выше, чем в целом по стране, можно предположить, что это связано в первую очередь с развитием технологий в области наружной рекламы и их доступностью в регионах, а также техническими характеристиками и со сроком ее эксплуатации. Стоит отметить тот факт, что цена на подобные рекламные услуги значительно ниже, чем в мегаполисах.

Реклама в регионах развита очень неравномерно. В основном под проведением рекламной кампании в регионах подразумевается реклама в городах - миллионниках, таких как Екатеринбург, Новосибирск, Самара и

т.п. По данным АКАР от 31 января 2006 года крупнейшим региональным центром (не считая Москвы) является Санкт-Петербург, рекламный рынок которого превысил \$200 млн. (в 2005 году), далее идут Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Красноярск и т.д. Суммарный объем рекламных рынков городов-миллионеров (без Москвы и Санкт-Петербурга) составил более \$300 млн., 20 городов - полумиллионников (население от 500 тыс. до 1 млн. человек) – \$210 млн. Все меньше остается физических возможностей для роста рекламы в Москве и Санкт-Петербурге, в то время как потенциал регионов достаточно высок, цены ниже (1).

Говоря о рынке рекламных услуг Мурманской области можно отметить ряд особенностей. В соотношении к общему числу выполнения рекламных заказов первое место отводится услугам на потребительском рынке. Показатели за последние 5 лет стабильно росли от 28% до 63,7% от общего числа заказов ежегодно. Товары производственно - технического назначения рекламируются в значительно меньшей степени: 11% в 2000г. и от 4,5% до 7,2% в 2001-2006 гг. (2). Можно предположить, что этот показатель связан, прежде всего, со спецификой деятельности промышленных предприятий, для которых принципиально важны не только традиционные способы продвижения продукции, но отраслевые коммуникации, что в свою очередь является закономерными действиями в условиях интенсивного развития рыночных отношений.

На территории Мурманской области большое количество крупных предприятий сырьевой направленности, что тоже объективно объясняет их малую заинтересованность в традиционных рекламных каналах. Такие предприятия чаще используют выверенные годами модели коммуникаций, направленные на формирование стойкого положительного образа и основанные на серьезных маркетинговых и социологических исследованиях. В условиях ужесточения конкуренции, предприятия все больше внимания уделять процессу передачи информации о своем товаре и о предприятии, развивая количественно и/или качественно систему собственных коммуникаций, в том числе и рекламу.

Говоря о рекламе в г. Мурманске и Мурманской области, можно отметить некоторые особенности: на территории Мурманской обл. много крупных сырьевых предприятий, они мало заинтересованы в рекламе, т.к. годами работают в отраслевых объединениях.

Основная доля рекламной продукции для города и области изготавливается в Мурманске, т.к. исторически сложилось, что издательства, телевидение и крупные рекламные агентства находятся в областном центре. Более интенсивное развитие рекламного бизнеса происходит именно в г. Мурманске так как именно на территории города и ближайшего пригорода более высокая плотность реальных и потенциальных заказчиков.

В соотношении к общему числу выполнения рекламных заказов первое место отводится услугам на потребительском рынке. Показатели за последние 5 лет, по данным статистики, стабильно росли, для бизнеса размещение рекламы в регионах – это возможность охватить локального потребителя за меньшие деньги.

Можно предположить, что в дальнейшем рекламный рынок Кольского края будет развиваться как за счет увеличения объемов рекламы, в первую очередь на потребительском рынке, так и за счет роста стоимости собственно рекламного пространства.

### **Литература**

1. Крылов А., Панина Е. Рекламный рынок в 2006 г. //www.4p.ru
2. РОССТАТ. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области.// Справки «О деятельности организаций, оказывающих услуги в области рекламы в Мурманской области в 2000г.,2001г.,2002г.,2003г.,2004г., 2005г, 2006 г.».

## **РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА: ЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**ТУМЕНОВА С.А.** (*г. Нальчик, КБИГИ, e-mail: swetasoz@mail.ru*)

In the article are described socio-economical problems of North Caucasus region. There is also indicated the importance of examination of regulative functions of traditional customs in regional economy (ethno economy). Are accentuated as the positive so the negative components of ethno economy. The basic risks connected with development of economy in the South of Russia.

Структура любой социально-экономической системы определяется совокупностью и взаиморасположением ее базисных элементов, связанных между собой устойчивыми отношениями, на основе которых формируется единое целое. Каждый из элементов системы, во-первых, причастен к какой-либо ее функции, во-вторых, обладает системным качеством – определенным способом его интеграции в систему. Причем по справедливому утверждению П. Кругмана взаимное приспособление индивидуальных элементов, соединенное с самоорганизующим поведением системы, рождает поведенческое целое, по уровню развития превосходящее поведение любого элемента, слагающее целое [1].

Известно, что такие элементы экономических систем как социально-экономические отношения, организационно-правовые формы хозяйственной деятельности, хозяйственный механизм, определяют многообразие их типов и моделей. В рамках той или иной системы существуют различные национальные модели организации хозяйства, обусловленные в первую очередь совокупностью экономических укладов, каждый из которых характеризует определенный тип хозяйствования, соответствующий историческому развитию и накопленному хозяйственному опыту общества, его традициям, пространственно-ландшафтным, климатическим, социокультурным, национальным и другим особенностям.

Современным социально-экономическим системам, в том числе и для экономики России, характерна многоукладность, опосредованная исторической неравномерностью и нелинейностью динамики социально-экономических процессов в пределах государства и его отдельных регионов. Многоукладность, по сути, является «естественноисторической формой преемственности экономического развития переходных обществ в контексте особенностей их базисных этносоциальных и территориально-культурных институциональных матриц» [2].

В данном контексте немаловажно исследование регулятивных функций традиционных хозяйственных укладов региональной экономики

(этноэкономики) как системы свойств, определяющих своеобразную культуру и формы ведения хозяйства, которые могут сыграть роль стабилизаторов в ситуациях высокой стартовой неопределенности социально-экономических условий интеграции. Особо актуален такой анализ для полиэтнических регионов, «где резко меняющиеся социальные условия в очередной раз подвергают испытанию на прочность национальные (этнические) экономики и культуры» [3].

В Северо-Кавказском регионе как одном из самых полиэтничных и многоконфессиональных регионов мира, в котором проживают представители более ста народов, принадлежащие к различным языковым группам и исповедующие все мировые религии, злободневность этих вопросов на фоне роста его конфликтности приобретает особенное звучание.

Развитие экономики южных регионов России в XX веке в рамках приоритетов общенациональной экономики имело своим последствием не только создание здесь современной индустрии, обслуживающей весь народнохозяйственный комплекс страны, но и глубокую асимметричность экономики и социальной сферы, невостребованность индустриальных форм хозяйствования значительной частью местного социума, а этническая миграция явилась почти единственной формой воспроизводства этой экономики. Отрасли современной промышленности и этноэкономика развивались практически независимо друг от друга. Анализируя современные процессы и явления присущие экономике региона, следует выделять этноэкономические закономерности развития хозяйства, обусловленные пространством и временем проживания, накопленной этносом культурой, которые проявляются в специфической композиции трансформационных и транзакционных факторов производства, определяющей его социально-экономический генотип. Этноэкономика как один из важных системообразующих укладов, формирующих экономику Северного Кавказа, есть проявление многообразия эволюционных путей хозяйственного развития различных ветвей человечества в соответствии с внешними условиями, доступными ресурсами и сформированными факторами производства. В силу латентного характера происходящих в ней процессов (неявностью, нефиксируемостью статистикой), наряду с другими секторами, характеризующимися аналогичными чертами имманентных им явлений и процессов (теневым, криминальным), она относится к сфере неформальной экономики [4].

Этноэкономика - эволюционная форма ведения хозяйства, обладающая значительными адаптационными возможностями, способна модифицироваться и трансформироваться при изменении внешних условий, доступных ресурсов и развития внутренних факторов производства. Потенциал этой реальной «системы жизнеобеспечения»

характеризуясь амбивалентностью, несет в себе как позитивные, так и негативные составляющие.

*Позитив*: укрепляя свою устойчивость и безопасность, она, с одной стороны, повышает конкурентоспособность этносов и региональных сообществ относительно контрагентов внешней среды за счет оригинальности полезных свойств и эффективности производства конкретных товаров и услуг. Обеспечивает также индивидуальную и коллективную биологическую и экологическую, институциональную и организационную, технологическую и информационную безопасность членов этноса, что способствует как консолидации населения в рамках региональных сообществ, так и преодолению их замкнутости в связях с другими этносами и сообществами.

С другой - *негатив* - создает механизмы торможения, повышая уровень рисков хозяйствования. Так к неизжитым негативам этноэкономики Юга России относятся традиционализм, клановый протекционизм и местничество как способ сдерживания прогресса и роста эксплуатации. Высока коррупция властей, наблюдается спекулятивный лоббизм «проблемных регионов» на почве стагнации этносов и регионов. Не преодолены масштабное иждивенчество, низкая занятость, апатия в агрессивных и кризисных условиях. Высокое давление внешней среды провоцирует сепаратизм этнических элит, дезориентацию молодежи и культ непроизводительной сферы деятельности. Сужают экономические перспективы нецелевое использование и распыление субсидий и субвенций, дотаций и ресурсов. Значителен уровень теневых сделок и инвестиций при дефиците легальных и эффективных. Низок уровень гарантий и льгот для внешних инвестиций. Недостаточны товарность и размерность реального сектора экономики. Фиксируются вывоз и утечка человеческого и денежного капитала. [5].

В процессе функционирования хозяйства Северо-Кавказского региона складываются связи и отношения, противоречия и механизмы их разрешения, которые могут создавать угрозы и опасности, повышать риски и наносить вред социально-экономическому развитию. В этом плане представляется возможным выделить следующие риски развития:

- отсутствия инновационной готовности к восприятию социально-экономической модернизации;
- ухудшения потенциала инвестиционного комплекса;
- долговременного закрепления технологической отсталости;
- консервации традиционной экономики;
- деградации структуры и форм хозяйства, снижения норм концентрации и специализации производства, торможения процессов комбинирования и диверсификации, комплексирования и кластеризации производства;

- вынужденной миграции человеческого капитала в регионах ЮФО, оттока молодежи и притока неквалифицированной рабочей силы;
- роста относительного перенаселения и предельного уровня безработицы;
- массового обнищания и перехода к «суженному воспроизводству» человеческого капитала.

Каждый регион обладает своей логикой развития, обусловленной уникальным сочетанием факторов внутренней и внешней среды. Уровень развития общества, национальные особенности, социальные, религиозные, политические воззрения, накладываясь на специфику природных компонентов на конкретной территории, определяет во многом доминирование тех или иных типов и моделей, в которых хозяйственная и социальная практика закрепляла способы взаимодействия человека с определенной материально-технологической и природной средой. Учет исторических, социокультурных, этнических особенностей, социально-экономического менталитета народов юга России будет способствовать ускорению процессов модернизации и сокращению трансформационных потерь. Лишь при условии однонаправленного развития таких взаимосвязанных процессов как технологическая, социальная, институциональная, политическая, культурная модернизация, возможно формированию рациональной структуры экономики Северо-Кавказского региона.

### **Литература**

1. Krugman P. The Self-Organizing Economy. Malden: Blackwell, 1996.
2. Колесников Ю.С. Многоукладность национального хозяйства, этноэкономика и процессы модернизации // Этноэкономика Юга России: концепции, параметры, механизмы: Материалы Всерос. науч. конф. Ч 1. Домбай, 2005.
3. Канцеров Р.А. Многоукладность переходных обществ: этноэкономический и социокультурный аспекты // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2006. №3.
4. Овчинников В.Н. Этноэкономический уклад в теоретических координатах неформальной экономики // Этноэкономика Юга России ...
5. Иншаков О. В. Теневая экономика на Юге России: определение и преодоление/Современное состояние и сценарии развития Юга России. — Ростов-на-Дону: Изд-во ЮНЦ РАН, 2006. С. 9-19.

## УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА

**Фиापшев А.Б., Уначев А.М.** (г. Нальчик, КБГСХА, кафедра «Финансы и кредит», e-mail: anubis07@yandex.ru)

### **Аннотация**

In this work's we will speaking about the farming and management in our region. To be more specifically we will discuss such problems like those: what need to do to introduce new reforms, how mast work's correctly the management of farms and lands, fiend out what type of problems disturbed for realize reforms and correct management.

Российская Федерация является самой большой страной в мире, а, следовательно, и самыми насыщенными природными и земельными ресурсами. Земля испокон веков была предметом жизненной необходимости для полноценного существования человека как индивида социума, что в свою очередь и было причиной междоусобных войн, распрей, разногласий – которые не затихают, и по сей день. Израиль и Палестина, Индия и Пакистан, Африканские страны – все эти государства до сих пор вступают в открытую конфронтацию по вопросу территориальной принадлежности земельных участков. Стоит вспомнить и проблему Абхазии и Грузии, которые находятся в острой ситуации из-за земельного вопроса. Япония до сих пор сознательно не ведет ни экономических, ни юридических, инвестиционных дел с Россией, причиной же данной дипломатии является нерешенный земельный вопрос по поводу Курильских островов (1).

Поэтому правильное управление организаций земельных отношений играет важнейшую роль, как для государства, так и для страны в целом. Популистские реформы могут привести к весьма плачевным результатам, и любые реформационные действия в отношении земельных ресурсов должны продумываться и сам реформационный процесс должен быть объектом весьма взвешенных управленческих действий. Этой в полной мере можно отнести к землям сельскохозяйственного назначения.

Сегодняшний этап развития агропромышленного производства в Кабардино-Балкарской республике характеризуется тем, что положительная его динамика осуществляется фактически параллельно с консервацией кризисных тенденций, проявляющихся в сохранении значительного числа убыточных предприятий, критическом состоянии основных фондов и не снижающейся остроте совокупности социальных проблем в сельской местности. Не менее существенными факторами, обуславливающими кризисное положение агропродовольственного сектора, являются неэквивалентность межотраслевого обмена, отсутствие эффективного мотивационного механизма в сельскохозяйственных предприятиях, что свидетельствует о незавершенности преобразований в

отношениях землепользования и землевладения. Невозможность решения проблем АПК исключительно с помощью специфических механизмов государственной поддержки без соответствующей корректировки основных принципов земельной политики обусловлена фактическим отсутствием эффективно функционирующих в республиканском АПК крупнотоварных производственных единиц. Это подтверждается и произошедшими изменениями в структуре аграрного производства в сторону усиления мелкотоварной составляющей последнего, вывода значительной его доли из легального сектора сферы реализации продукции, а также сохраняющейся остротой социальной ситуации на селе (4).

Общэкономические параметры развития республиканского АПК не отражают остроты сохраняющейся кризисной ситуации. Несмотря на повышающуюся экономическую динамику, есть несколько обстоятельств, на которые необходимо обратить внимание. Во-первых, это сложившаяся структура аграрного производства. В совокупное увеличение производства значительный вклад вносят хозяйства населения. Вместе с тем, их развитие имеет объективные пределы, обусловленные особенностями этого уклада, и не позволяющие качественно модернизировать применяемые технологии. Даже с учетом массивованных кредитных вложений в мелкотоварный сектор, реализуемых на базе приоритетного национального проекта, решить эту задачу невозможно. Структура аграрного производства с существенным весом индивидуального сектора, проявляющим значительные динамические признаки, демонстрирует крайнюю степень уязвимости экономического механизма, определяющего нынешние параметры деятельности сельскохозяйственных предприятий. Значительные темпы роста, продемонстрированные сельскохозяйственными организациями, прежде всего, в производстве зерновых культур (1999 г. – 145,9 %; 2000 г. – 127,4%; 2001 г.- 155,1%) (2), не позволили стабилизировать финансовое положение. Подавляющая часть сельскохозяйственных организаций имеет просроченную кредиторскую задолженность. На фоне роста суммарной просроченной задолженности растут долги пред бюджетами всех уровней и поставщиками, в значительной степени обусловленные сохраняющейся убыточностью сельскохозяйственных организаций в реализации большинства видов продукции.

Во-вторых, тенденции роста производства не оказывают заметного стабилизирующего воздействия на положение крупнейших производителей – сельскохозяйственных предприятий. В основе указанного противоречия лежат качественные и структурные параметры роста, показанного сельскохозяйственными предприятиями. Последнее обстоятельство сопряжено развитием арендных отношений в сельхозпредприятиях, причем на основе, не обуславливающей необходимость значимых капиталовложений в сельхозпроизводство.

Кроме того, функционирование этого уклада, в части достоверного учета производимой продукции, имеет существенные изъяны.

В-третьих, оценка экономической динамики каждого из укладов подтвердила тезис о слабых адаптационных и мотивационных возможностях сельскохозяйственных организаций. Сложившийся порядок государственной поддержки и реализуемые меры программно-целевого управления не способствуют их финансовому оздоровлению, смягчению остроты социальных проблем. Вместе с этим, эффективность аграрной политики будет тем выше, чем она в меньшей мере будет базироваться на ценовом перераспределении, и чем в большей степени будет ориентирована на институциональные изменения, прежде всего, посредством внесения окончательной законодательной определенной в земельные отношения. Такой подход представляется рациональным с учетом нынешнего состояния аграрного производства и наметившейся в последнее время тенденции усиления направленности аграрной политики на реализацию мер институционального характера, обеспечивающих формирование адаптационных механизмов в управлении аграрным производством. При этом развитие институциональной среды, ориентирующей на экономический рост в АПК должно предполагать осуществление земельной реформы, вовлечение земельных ресурсов в хозяйственный оборот. Эти преобразования должны обеспечить новые условия функционирования экономических агентов и, соответственно, новые стимулы хозяйственного поведения, и в конечном итоге являются основополагающим фактором роста. Данная обусловленность описывается одним из направлений институционального анализа - институциональным детерминизмом, согласно которому институты представляют собой результат процессов, происходивших в прошлом, и поэтому являются фактором социальной инерции и, тем самым, могут выступать препятствием развития. То есть, институты задают «рамки» всего последующего развития (3). Поддерживаемый в агросфере тип землепользования является, по нашему убеждению, наиболее значимым фактором консервации и усугубления негативных тенденций в сельском хозяйстве. Поэтому необходимо вмешательство государства с тем, чтобы задать правовые рамки развития новых институтов. Последние будут нести потенциал трансформации установок и поведения людей, связывающих свои жизненные интересы с аграрным производством (5).

Первым результатом и одновременно важнейшим фактором обеспечения успеха всей этой реформы является формирование соответствующего мотивационного механизма, эффективность которого, на наш взгляд, будет зависеть от того, задействуют ли он стимулы, основанные на интересах собственников ресурсов. Теоретическое обоснование последнего тезиса также может быть выведено из институционального анализа, определяющего права собственности как один из институтов, уменьшающих неопределенность. Снижение неопределенности происходит на основе зафиксированных прав

собственности. Подобная фиксация, предполагающая закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого и абсолютного собственника ресурса, снижает неопределенность во взаимодействиях и создает предпосылки для оптимального использования редких ресурсов.

В качестве одной из основных целей институциональных преобразований было провозглашена необходимость аккумуляции земель сельскохозяйственного назначения в руках эффективно работающих товаропроизводителей. Но, как нам представляется, на основе подавляющего характера государственной или же муниципальной собственности на земельные ресурсы эта цель нереализуема, прежде всего, по причине отсутствия «адекватного» госаппарата, блокирующим саму возможность эффективного управления ими.

Таким образом, сегодня назрела необходимость замены существенно сократившихся функций управления и распределения ресурсов на институциональные преобразования, нацеленные на формирование и развитие эффективно функционирующих производственных единиц в аграрном секторе республики. Это представляется возможным на базе упорядочения отношений землевладения и землепользования в рамках, зафиксированных федеральным законодательством. Эта задача должна детерминировать содержание всего комплекса решений аграрной политики. Результативность этой политики будет зависеть от наличия эффективно функционирующих крупнотоварных производственных единиц в сельском хозяйстве, способных эффективно осваивать государственные средства по их поддержке, в том числе предоставляемые и в рамках соответствующего приоритетного национального проекта.

### **Литература**

1. Волков С.Н. и др. Основы землепользования. - М.: Колос, 1992, - 144 с.
2. КБР в цифрах. Статистический сборник. – Нальчик: Госкомстат КБР, 2003. – 356 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб: пособие. – М.: Инфра-М, 2000.
4. Рахаев Б., Рахаев Х., Плотников А. Оценка устойчивости траектории экономического роста в сельском хозяйстве // АПК: экономика, управление, 2003, № 7.-С.64.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты.- М.: Дело, 2001.

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА РАССЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Харитонов Г.Н.** (*г. Апатиты, Кольский научный центр РАН, Институт экономических проблем, e-mail: Kharitonova@iep.kolasc.net.ru*)

The report considers problems of improvement of town planning and designing and increase of stability of settlements groups in the Murmansk region on an innovative basis as actual problems of territorial management. Changes in the regional settlements groups for the period of reforms are analyzed.

«Система расселения населения» сравнительно новое понятие градостроительного планирования и проектирования. Оно было выработано наукой и вошло в практику управления пространственной организацией территории на определенном историческом этапе процесса урбанизации, когда точечный (автономный) город, как первую историческую форму расселения населения, сменила его вторая форма - «городская агломерация». Субурбанизация - третья форма эволюции урбанизации, т.е. отток населения и производства из центральных городских ядер в пригородные зоны, наблюдается в странах с развитой рыночной экономикой с середины прошлого столетия. В нашей стране этот процесс получил развитие только в последние годы и выражается в размещении в пригородной зоне двух мегаполисов Москвы и Санкт-Петербурга и других крупнейших городов страны коттеджных поселков, вредных производств или их филиалов, «технопарков» и «особых экономических зон». В результате субурбанизации возникают урбанизированные территории, которые поглощают малые и средние города, тяготеющие к крупному городу, а также прилегающие сельские районы, и резко изменяют социально-экономические условия жизни населения этих территорий. В целом эти изменения улучшают условия жизни населения. Горожане имеют более благоустроенный «второй» дом в экологически чистых условиях. Жители малых и средних городов получают рабочие места за счет переноса промышленных предприятий за границы города и развития сферы обслуживания. Сельские жители наращивают объемы производства сельскохозяйственной продукции, т.к. на нее появляется спрос, и снижаются издержки на сбыт, формируется местный рынок, на котором они могут занять нишу. К очевидным преимуществам урбанизированных зон вокруг крупнейших городов также относятся быстрое развитие транспортной и инженерной инфраструктуры, решение проблем охраны окружающей среды, улучшение культурно-бытового обслуживания сельского населения, стирание различий между городским и сельским образом жизни и поведением и др. В связи с этим

сокращается миграция сельского населения в город, быстрее растет уровень жизни населения пригородной зоны.

В районах Крайнего Севера субурбанизация, как форма расселения населения, маловероятна даже в отдаленной перспективе. Однако система расселения населения в Мурманской области уже в начале 90-х годов отличалась от автономных поселений и представляла собой групповое размещение городов и поселков с некоторым сходством с городскими агломерациями средней полосы России. В частности, из шести групп поселений региона к городским агломерациям по некоторым показателям (плотности транспортной сети, подвижности внутри группы поселений, удаленности во времени от главного города) относили Мурманскую и Кировско-Апатитскую группы населенных мест.

Пример субурбанизации, как наиболее развитой формы систем расселения населения, позволяет лучше понять необходимость оптимизации системы расселения населения в районе Крайнего Севера с целью использования преимуществ территориальной концентрации производства и населения для комплексного решения социально-экономических и экологических проблем северного региона. Другими словами, взаимосвязанное развитие близлежащих городских и сельских поселений на основе единой транспортной инфраструктуры и сети обслуживания является одним из эффективных способов рационального использования средств региона на решение социально-экономических проблем.

Поэтому особую актуальность анализ и прогноз региональной системы расселения населения приобретает в связи с разработкой новой «Стратегии социально-экономического развития Мурманской области до 2025 года». Оптимистический сценарий будущей стратегии будет называться «инновационным» по аналогии со сценарием государственной стратегии Российской Федерации до 2020 года (1). Из названия вытекает его суть и конечная цель – найти решение социально-экономических проблем региона наиболее эффективным способом, т.е. максимально используя отечественные и зарубежные инновации, а также научно-технический и человеческий потенциалы региона для их разработки и внедрения. В отечественном проектировании развития населенных мест, градостроительстве и архитектуре также накоплен значительный инновационный потенциал, который не был востребован в годы кризисного реформирования. Речь идет, например, о проектах зданий и сооружений в «северном» исполнении, градостроительных методах защиты от экстремальных природных явлений и др. Кроме того, прогнозы расселения и планировки северных городов позволяют сделать выбор наиболее оптимальных и прогрессивных видов транспорта (межрайонного, внешнего и дальнего), систем энерго- и водообеспечения, типов жилищ, объектов социальной инфраструктуры повседневного и периодического

пользования, видов строительных материалов, форм рекреационного благоустройства и способов сохранения исторического и архитектурного своеобразия северных городов. Следует заметить, что теперь опыт строительства и планировки поселений в районах Крайнего Севера имеется за рубежом. Например, в штате Аляска (США), где тоже созданы капитальные города, не уступающие по численности российским. Поэтому возможны зарубежные заимствования успешных инноваций и достижений.

За период реформирования экономики региона градостроительное планирование и проектирование фактически перестало существовать в качестве составной части территориального управления. Градостроительная документация не соблюдалась и не обновлялась. Сегодня все документы, начиная от генеральных планов поселений и до районных планировок промышленных районов (групп населенных мест) области, а также нормативная база проектирования (СНиПы, ГОСТы и ТУ) значительно устарели, а, главное, не отвечают государственной концепции развития системы расселения населения в северных регионах страны.

В Генеральной схеме расселения населения на территории Российской Федерации (1994), положения которой являются базовыми для территориальной организации пространства страны, был обоснован переход от « политики проживания к политике пребывания некоренного населения» в регионах Крайнего Севера. В качестве мер для реализации этого перехода предлагались следующие: максимально ограничить рост городов, обеспечить жесткий отбор трудовых мигрантов по показателям здоровья и по профессиям, широко внедрять вахтовый метод, создавать буферные зоны в районах, примыкающих к районам Севера, т.ч. и для переселения в их поселения «избыточного» населения из районов Крайнего Севера и др. Особое внимание рекомендовалось уделить возрождению поселков малых народностей с максимальным сохранением в них традиционного уклада жизни (2).

Органы власти северных субъектов федерации никогда не разделяли эту новую концепцию и организованно боролись против нее, несмотря на подтверждение практикой прогнозов социально-экономической ситуации в северных регионах. В настоящее время для Мурманской области характерны все негативные последствия процесса реформирования в районах Крайнего Севера Российской Федерации: снижение постоянного численности населения, уменьшение показателя плотности населения, ликвидация трудовой миграции как института, сокращение численности поселений, снижение межрайонной подвижности населения, ослабление и нерациональное изменение функциональных связей между поселениями. Они во многом являются следствием несостоятельности прогнозов интенсивного освоения природных ресурсов в период реформирования экономики. Тесно взаимоувязанные с ними

показатели прогнозов развития региональных систем расселения населения также оказались недостижимыми.

Таблица - Динамика показателей, характеризующих систему расселения населения в Мурманской области (3)

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.
Численность постоянного населения (на конец года), тыс. чел.	922,9	864,6	857,0
Плотность населения, (человек на 1 кв. км)	6,8	6,0	5,9
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	355,4	337,1	330,4
Удельный вес городского населения, %	91,9	91,5	91,3
Количество городов	14	16	16
Количество поселков городского типа	16	12	12
Количество сельских населенных пунктов	144	136	131
Миграция, + прирост (- убыль), тыс. чел.	- 15,1	- 5,1	-5,1
Перевозки пассажиров транспортом общего пользования, млн. чел.	377,3	140,0	134,7
Протяженность автомобильных дорог общего пользования, км	2599	2570	2690

Большинство социально-экономических показателей, которые характеризуют развитие системы расселения региона за постсоциалистический период, ухудшились. Численность населения сократилась в 1,35 раза по сравнению с 1990 г.; уменьшилась плотность населения; поселки городского типа Африканда, Приречный и Зашеек были преобразованы в сельские поселения по причине закрытия градообразующих предприятий. Доля городского населения снизилась. Только за 7 последних лет количество сельских населенных пунктов сократилось на 13. Межселенные связи также изменились под влиянием социально-экономических перемен.

Учет изменений, происшедших в региональной системе расселения населения, позволит разработать меры по повышению ее устойчивости и более эффективно решать задачи по инфраструктурному развитию региона, реализации миграционных программ и др.

### **Литература**

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. – М.: октябрь, 2007 г.
2. Генеральная схема расселения населения на территории Российской Федерации. – М.: Госстрой, 1994
3. Статистический ежегодник (с 1999 по-2006 годы): - Мурманскстат, 2000 - 2007.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ АВТОДОРОЖНОГО КОМПЛЕКСА МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Новохацкая О.В., Хаценко Е.С.,** (г. Мурманск, Мурманский филиал СПбГУЭФ, кафедра «Экономики и управления» e-mail:egor-mur@bk.ru)

The basic aspects of " Transport strategy of the Russian Federation » was opened by authors in the given work, there is some ways of decision of this problems are offered, economic monitoring expediency of use of money resources of special funds is carried out and on its basis the project of the decision of the government of region about modernization of existing programs of development and restoration of road sector is offered.

«Не переставая, идут споры о том, куда вкладывать увеличивающиеся у нас ресурсы, в том числе финансовые. Без всяких сомнений, если и вкладывать, то одна из приоритетных сфер – это инфраструктура: дороги, порты, аэропорты, связь. И дороги, как вы видите, я поставил на первое место, потому что для такой страны, как наша, это задача первостепенного значения» (из выступления Президента Российской Федерации В. В. Путина 13 октября 2006 г. на заседании Президиума Государственного совета).

Стратегическая цель развития России – повышение качества жизни населения на основе динамичного и устойчивого экономического роста, обеспечения целостности национальной безопасности и обороноспособности страны, создания прочного фундамента ее конкурентоспособности на долгосрочную перспективу и рациональной интеграции России в мировую экономику. Ее успешная реализация возможна только при условии устойчивого и эффективного функционирования транспортной отрасли как важнейшей составляющей производственной инфраструктуры страны.

Транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями, обеспечивает базовые условия жизнедеятельности общества, являясь важным инструментом достижения социальных, экономических, внешнеполитических целей. Транспорт - не только отрасль, перемещающая грузы и людей, а, в первую очередь, межотраслевая система, преобразующая условия жизнедеятельности и хозяйствования.

На фоне роста спроса на транспортные услуги и еще более значительного его увеличения в прогнозной перспективе в транспортной системе в целом и отдельных ее подотраслях сохраняется ряд нерешенных внутренних проблем. На транспорте не завершены структурные преобразования. Не преодолены тенденции старения основных фондов. Не во всех секторах транспортного комплекса сложились современные механизмы устойчивого воспроизводства и современные бизнес-модели

развития транспортных операторов. Недостаточен технический и технологический уровень транспортной техники и оборудования.

Далеко не полностью реализованы возможности взаимодействия транспорта с отечественным транспортным машиностроением, отраслями нефтехимии, приборостроения и связи. Отсутствует необходимая комплексность в управлении развитием и функционированием транспортной системы, а также в координации и взаимодействии различных видов транспорта. На пассажирских перевозках различными видами транспорта отсутствуют эффективные механизмы финансовой компенсации перевозок льготных категорий пассажиров, что приводит к значительным убыткам транспортных организаций.

Проблемы в развитии транспорта усиливают инфраструктурные ограничения, создают угрозу замедления социального развития и формирования единого экономического пространства. Их скорейшее разрешение становится особенно важным в условиях перехода национальной экономики в фазу устойчивого роста.

Мурманская область обладает огромными природными богатствами, влияющими на развитие экономического потенциала России, а также на взаимодействие России со странами Европы. Для полноценного освоения природных ресурсов необходимо решить проблему транспорта. По словам главы Министерства транспорта РФ, сейчас установленным нормам соответствует только 24 процента региональных дорог. Как говорилось, дорожная сеть, построенная в 70-х годах, продолжает разрушаться, а общие экономические потери, вызванные плохим состоянием шоссе, составляют около 5% ВВП.

Уникальность Мурманского региона заключается в сочетании окраинного географического положения, близости к основным экономическим центрам страны и выгодным приморским положением относительно стран Скандинавии и Европы, имеющим неограниченный рынок сбыта. В этих условиях, системное развитие транспортной инфраструктуры, нацеленное на формирование круглогодичных транспортных путей, интегрированных с общероссийской системой должно стать ключом к решению целого комплекса социально-экономических проблем региона. Уровень развития сети автодорог служит индикатором социально-экономического развития территории.

Несмотря на большое значение транспорта в экономике области, это один из проблемных видов хозяйствования. Транспортная стратегия Российской Федерации определяет приоритеты государственной транспортной политики Российской Федерации, основные направления развития опорной транспортной инфраструктуры страны, приоритетные задачи институциональных реформ на транспорте, а также основные задачи развития транспортной системы и направления их решения на отдельных видах транспорта с учетом их специфики на период до 2020

года. Согласно положениям Транспортной стратегии Российской Федерации развитие дорожной сети должно соответствовать темпам социально-экономического развития и обеспечивать потребность в перевозках в соответствии с ростом автомобилизации. Программа развития автомобильных дорог должна учитывать геополитические тенденции в мировой политике и экономике и способствовать решению задачи интеграции экономики округа в систему мировых связей.

Развитие международных связей увеличивает объемы транзитных перевозок через транспортную сеть региона в Европу и обратно. Формирование международных транспортных коридоров важнейшая тенденция развития мировой транспортной системы. Многие европейские страны, имеющие небольшую территорию, используя выгодное транспортно-географическое положение, превратили транзит в существенные статьи доходов своих бюджетов. Транспортный транзит органично вписывается в геополитические цели каждого государства, которое ставит перед собой четкие стратегические цели своего развития в современном мире. Развитие транзита и российских и международных грузов в регионе будет способствовать росту производств, занятости населения и в целом социально-экономическому развитию Мурманской области. Потенциальные возможности развития хозяйства отдельных регионов, в том числе и транспортной сети, в своей основе ориентированы не только на использование природно-ресурсного потенциала, но и особенности экономико-географического положения.

Удобное транспортно-географическое положение области позволяет ей участвовать в международном и межрегиональном разделении труда в качестве крупного транзитного звена на территории Севера России. Недооценка развития транспортной инфраструктуры ведет к значительным трудностям в реализации преимуществ географического разделения труда, затрудняет процесс интенсификации производства. Транспорт является связующим звеном между отдельными отраслями экономики, индикатором развития региона. От уровня его развития в целом зависит и уровень развития Мурманской области.

Недооценка развития транспортной инфраструктуры (которая в основном проистекает из-за неэластичности, отсутствия жесткой связи между уровнем ее развития и удовлетворением потребностей в транспортных услугах) ведет к значительным трудностям в реализации преимуществ географического разделения труда, затрудняет процесс интенсификации производства. При этом стоимость потерь общественного продукта, связанных с недостаточной развитостью, сформированностью транспортных систем, как правило, превышает затраты, необходимые для их развития. Одна из причин отставания развития транспорта - это узко отраслевой подход к оценке эффективности ее функционирования, игнорирование внеотраслевого (внеинфраструктурного) эффекта,

реализуемого в других, базисных отраслях. Уровень, особенности и направленность транспортного обустройства территории определяют её функциональную специализацию. Именно от этого зависит, насколько Мурманская область перестанет быть «пассивным» полигоном размещения, и станет активным участником воспроизводственных и рыночных процессов, реализуя при этом свои специфические, иногда даже уникальные свойства.

Развитие и совершенствование сети федеральных дорог, особенно международных транзитных коридоров, обеспечивает прирост ВВП за счет активизации и развития международных экономических связей. В настоящее время, социально-экономическое развитие Мурманской области во многом сдерживается из-за нарастающих ограничений при эксплуатации автомобильных дорог основные из которых - высокая степень износа значительной части дорог, отставание в развитии автомобильных магистралей в составе международных транспортных коридоров, недостаточное развитие дорожной сети, отсутствие связи северных регионов с опорной сетью дорог общего пользования, отсутствие круглогодичных связей населенных пунктов. Решение задачи существенно осложняется влиянием опережающего роста рыночных цен на дорожно-строительные материалы и топливо для дорожно-строительной и эксплуатационной техники. На закупку этих ресурсов идет до 60 % стоимости дорожных работ. Цены на эти ресурсы за последние 5 лет росли в 1,3-1,5 раза быстрее, чем средняя инфляция в стране. Потери инвестиционных возможностей дорожного хозяйства из-за этого за прошедшие пять лет составляют 250 млрд. руб., что сопоставимо с годовым объемом финансирования из бюджетов всех уровней. Удельный вес затрат, не связанных со строительством (выкуп земель, перевод лесных земель в нелесные, переустройство коммуникаций, а также компенсационные выплаты) в общем объеме стоимости строительства и реконструкции отдельных автомобильных дорог достигает в ряде случаев 44 %.

Ключевую роль автомобильные дороги играют в решении социальных задач, в реализации приоритетных национальных проектов в области обеспечения населения доступным жильем, образования, здравоохранения, сельского хозяйства. По поручению Президента РФ В.В. Путина в проекте федерального бюджета на 2007 г. предусмотрено дополнительное выделение 35 млрд. руб. в виде субсидий регионам на строительство и модернизацию автомобильных дорог, включая дороги в поселениях и подъезды к новым микрорайонам массовой малоэтажной и многоквартирной застройки. С учетом этих средств эффективность участия автомобильных дорог в реализации приоритетных национальных проектов существенно повысится.

Опорная сеть федеральных автомобильных дорог Мурманской области общей протяженностью – 4400 км является ключевым звеном региональной транспортной магистрали. Необходимость такого подхода к транспортной инфраструктуре диктуется требованиями повышения экономической ёмкости территории, использования агломерационного эффекта, создаваемого транспортом, а также усложнением связей.

Транспортной стратегией РФ в целях дальнейшей реализации транспортного потенциала страны указывается на необходимость разработки проектов создания и развития транспортных коридоров, дополняющих базовые международные транспортные коридоры при участии субъектов РФ, какими на наш взгляд могут явиться выше изложенные коридоры. Освоение мировых рынков международных транзитных перевозок может стать одним из основных направлений становления и устойчивого развития экономики Мурманской области. Такое освоение вполне возможно, поскольку через территорию региона проходят важнейшие сухопутные пути, связывающие Россию со странами Северной и Западной Европы, то есть странами, характеризующимися огромными и постоянно растущими торговыми связями. Стоит отметить, что за последние полгода, по данным статистики прирост грузооборотных показателей увеличился в среднем на 15,7 процентных пункта. Однако, вследствие таких общих для РФ проблем, как неразвитость нормативной правовой базы и крайне низкого инвестиционного потенциала транспорта увеличивается износ, ухудшается его структура, на транспорте возрастают уровни аварийности и отрицательного воздействия на окружающую среду и здоровье человека. Все это в условиях жесткой конкуренции на глобальной сети грузовых сообщений ведет к дальнейшей потере позиций проходящих по территории РФ международных транспортных коридоров (МТК) на глобальных рынках транзитных услуг. Повышение конкурентоспособности российских МКТ на глобальном рынке транзитных услуг, безусловно, должно являться главным императивом транспортной стратегии Мурманской области.

Эффективное использование транзитного потенциала РФ является самостоятельной точкой роста» национальной экономики

Размышляя об интересах развития автомобильных дорог, нельзя забывать и о том воздействии, которое реализация поставленных задач может оказать на общеэкономическую ситуацию в стране. Их решение связано с привлечением огромных по современным масштабам отрасли средств. Необходимо понимать, что недостаточно продуманные решения могут привести к всплеску инфляции в стране, которая «съест» выделенные средства, не приведя к ожидаемым результатам. Транспорт должен не только обеспечить растущий спрос на транспортные услуги, но и стать одним из катализаторов экономического развития и повышения конкурентоспособности российской экономики, важным фактором

повышения уровня жизни и развития регионов, инструментом активного геостратегического позиционирования России. В транспортной системе потребуются значительные инвестиции для снятия инфраструктурных ограничений и для технологической модернизации транспорта.

## **ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

**Цеева М.И.** (*г. Нальчик, КБГСХА имени первого президента КБР В.М. Кокова, кафедра «Экономической теории», e-mail: tseeva\_mika@mail.ru*)

In creasing of rates of agricultural production is restrained because of lack of growth of intergrational intereconomy links. Is this connection an agricultural holding is considered to be a strategic course of developing of agricultural and industrial complex of a depression region.

Одним из направлений улучшения ситуации в агропромышленном производстве следует признать восстановление управляемости АПК на основе интеграции процессов производства, хранения, переработки и реализации продукции. Предпосылками создания интегрированных образований прежде всего является необходимость минимизации затрат с целью выпуска конкурентоспособной продукции и на этой основе выход из кризиса и обеспечение устойчивого экономического развития всех субъектов консолидированного объединения.

Интеграция в широком смысле слова представляет собой объединение каких-либо частей, элементов в целое (лат. integration – восстановление, восполнение). Агропромышленная интеграция предполагает образование единой межотраслевой производственно-технологической системы, включающей последовательные стадии единого технологического цикла, начиная с производства сельскохозяйственной продукции и заканчивая ее реализацией в розничной сети. Эта система на макроуровне представляет собой агропромышленный комплекс (3).

Предпосылкой интеграции является разделение труда и появление предприятий, специализирующихся не только на производстве, но и на выполнении отдельных стадий. Важным фактором развития производства в АПК является концентрация капитала, чему способствует агропромышленная интеграция. В этом интеграция сходна с кооперацией.

Экономической основой двух процессов является более высокий эффект от совместной деятельности по сравнению с обособленным выполнением работ. Однако между этими понятиями существует принципиальное различие, заключающееся в том, что кооперация представляет собой объединение абсолютно равных партнеров. Агропромышленная интеграция предполагает наличие интегратора, финансирующего это объединение (как правило, промышленного предприятия), который, являясь монополистом, инициирует объединение с приоритетом своих интересов.

В агропромышленном комплексе интеграция осуществляется в основном для более эффективного выполнения таких функций, как материально-техническое снабжение и обслуживание сельского хозяйства, переработка

сельскохозяйственной продукции, ее реализация, транспортировка продукции, кредитование и др.

Цель агропромышленной интеграции - обеспечение надежности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий за счет координации, сбалансированности всех этапов воспроизводственного процесса, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, устранения потерь, повышения качества продукции, ликвидации многочисленных посреднических звеньев между производством и потребителем.

Интегрированные агропромышленные формирования функционируют в настоящее время во всех регионах России. Для большинства из них самым распространенным видом формирований являются холдинговые компании, в состав которых входят агрофирмы.

Холдинговая структура представляет собой совокупность экономически взаимозависимых основного и дочерних хозяйственных обществ, где основное общество является владельцем контрольных пакетов акций дочерних обществ или имеет договорные отношения с дочерними обществами. Участниками холдинговой компании являются хозяйственные общества, входящие в её состав. При этом холдингом считается любой хозяйственный субъект, располагающий одним дочерним предприятием и имеющий возможности контролировать его деятельность.

И в Кабардино-Балкарской Республике (КБР) имеется определенный опыт, участия предприятий АПК в агропромышленной интеграции. На практике функционируют различные формы агропромышленной интеграции, которые приемлемы для различных регионов. Более сложным агропромышленным формированием по управлению собственностью и производством является холдинговая компания, где интеграционный процесс инициируют несельскохозяйственные, как правило, перерабатывающие фирмы. (2). Такая форма оказалась наиболее приемлемой для ОАО "Урухский консервный завод".

Данный завод входит в состав консервного холдинга "Помидорпром". Этот холдинг представляет собой вертикально интегрированную агропромышленную корпорацию, охватывающую все стадии производства: от выращивания овощей на собственных полях и изготовления тары до производства готовой продукции.

Вхождение предприятия в холдинг оказало благоприятное воздействие, в результате завод, который находился на грани развала и закрытия, приобрел "второе дыхание". Это стало возможным за счет того, что холдинг устранил несколько слабых и узких мест, а именно способствовал стабильному снабжению стеклотарой и упаковочным материалом. При наличии сырья в достаточном количестве предприятие именно в этих материалах испытывало недостаток, теперь этот вопрос решен.

Необходимо отметить, что выпуск валовой продукции данного завода вырос в натуральном (на 28,5%), так и в денежном выражении (на 35%); прибыль предприятия увеличилась в 2,3 раза; рентабельность составила 168,8 % относительно 2002 г. При 100%-ной структуре ассортимента - консервы овощные, консервы томатные, консервы плодовые и фруктово-ягодные – производство завода в 2003-2005 гг. составляло 20070, 23000 и 18400 тыс. усл. банок соответственно (1).

На заводе установлены уникальные швейцарские линии по производству очищенных томатов в собственном соку и соковых концентратов с уловителем аромата. Ассортимент завода, который сейчас составляет более сорока наименований, удачно дополняет ассортимент других заводов холдинга, что помогает эффективно решению вопросов сбыта и реализации продукции в различных регионах страны, повышению качества и конкурентоспособности всей выпускаемой продукции. Завод тоже не остается в стороне от общей деятельности холдинга и вносит свой вклад в его развитие. Дальнейшему расширению ассортимента способствуют климатические особенности края, современное оборудование, опытные технологии. Так, в настоящее время завод дополнил данный перечень выпуском высококачественного зеленого горошка, маринованных огурцов и овощных ассорти.

Недавно была проведена реконструкция завода, заменили все старое оборудование новым, полученным из Италии. Для ускорения решения этих вопросов холдингом были выделены в качестве инвестиций 14 млн. руб.

В настоящее время ОАО «Урухский консервный завод» вновь функционирует самостоятельно.

Создание агропромышленных формирований является важнейшим элементом, который способствует приспособлению участников к рыночным отношениям. Такие организации, как правило, имеют крупные масштабы, они аккумулируют достаточное количество имущественных, трудовых и финансовых ресурсов, создают новые рабочие места, более эффективно используют сырье и материалы, быстрее внедряют в производство результаты научно-технического прогресса.

Однако сказанное не в полной мере реализуется в республике. Здесь проводилась и проводится определенная работа, но она недостаточна, чтобы эти формирования работали также эффективно и производительно, как в других регионах и странах. Надо признать, что агропромышленная интеграция в целом в республике внедряется очень медленно.

Причины такого положения, на наш взгляд, имеют два аспекта: организационный и финансовый.

Организационные причины обусловлены тем, что нет определенных методических и методологических пособий или положений, которые бы показывали, как формировать и создавать ту или иную форму интеграции, как в этом случае модернизировать производство, повысить конкурентоспособность,

расширить рынок сбыта. Поэтому задача заключается в том, чтобы вооружить специалистов АПК методологией создания интеграционных систем, а дальше уже с учетом специфики данной местности, района, региона создавать агропромышленные формирования, адекватные данным специфическим условиям.

Финансовый аспект, конечно, тоже очень важен. Нехватка ресурсов на начальных стадиях, особенно у переработчиков, может привести к тому, что агропромышленная интеграция не состоится, и не сформируется новое образование. Здесь исключительно велика роль местных органов, министерства сельского хозяйства, государства, так как они могут поддержать данное дело. На наш взгляд, для этого можно создать специальный финансовый фонд, где будут собираться ресурсы для дальнейшего их использования при формировании агропромышленных объединений.

Можно сделать вывод о том, что крупные интегрированные структуры в сфере сельского хозяйства рассматриваются в настоящее время как узловое звено успешной реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Так как развитие интегрированных корпоративных структур позволяет:

- интегрировать в единое целое производство, переработку и торговлю сельхозпродукцией, восстанавливать управляемость агропромышленного производства;
- оздоравливать финансы предприятий и организаций агропромышленного комплекса;
- аккумулировать финансовые ресурсы для реализации приоритетных направлений развития сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей;
- усиливать конкурентный потенциал агросферы, расширять возможности продвижения продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей на внутренний и внешние рынки;
- задействовать прогрессивные технологии, высокопроизводительную технику, новейшие достижения науки;
- ускорять решение проблем социального развития сельской местности.

### **Литература**

1. Батов Г.Х. Некоторые особенности агропромышленной интеграции в Кабардино-Балкарии // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий №8, 2004, с38-41.
2. Мокаева М., Курманов М. Агропромышленная интеграция в Кабардино-Балкарии // Экономика сельского хозяйства №1, 2007, с.34-35
3. Экономика сельского хозяйства. Под ред. В.Т. Водяникова - М: КолосС, 2007.-390 с.

## **О СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕВЕРА**

**Цукерман В.А.** (*Анатиты, ИЭП КНЦ РАН, зав. кафедрой филиала ГОУ ВПО «Костромской государственной университет» в г. Кировске, tsukermam@iep.kolasc.net.ru*)

**Носкова Е.С.** (*Анатиты, ИЭП КНЦ РАН, tsukermam@iep.kolasc.net.ru*)

Mechanisms of financing of innovation activities are considered. Analysis has shown that at present in northern regions there is no well-regulated system of financing of innovation activities and in the region there is deficit of financial resources. In this connection it is necessary to look for new financing sources.

Одной из основных задач для экономики России является перевод ее на инновационный путь развития и формирование такой системы, при которой инновации послужат основой развития промышленности и общества. Для регионов Севера эта задача еще более актуальна, что связано с экстремальными природно-климатическими условиями, обуславливающими удорожание затрат по сравнению с центральными регионами, преимущественной ориентацией хозяйственной деятельности этих регионов на добычу и первичную переработку природных ресурсов.

В современных экономических условиях многие проблемы инновационного развития регионов Севера связаны с возможностью получения необходимых финансовых ресурсов.

Основные предприятия регионов – это крупные градообразующие горнопромышленные предприятия. В этой связи требуются значительные вложения средств в инновационные проекты на среднесрочный и долгосрочный периоды.

Рассмотрены механизмы финансирования инновационной деятельности. Проведя анализ структуры инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий области можно сказать, что она достаточно специфична. При этом авторы принимают во внимание, что на инновационную деятельность приходится лишь 0,3% общих инвестиций.

Основные источники инвестиций связаны с собственными средствами предприятий. Кредиты банков в структуре финансовых ресурсов, также как и иностранные инвестиции, занимают незначительную долю. Бюджетные средства, занимая значительный удельный вес в структуре инвестиций, не являются перспективным источником финансирования инновационной деятельности. Предприятия Севера совсем не используют такие перспективные источники финансирования инноваций как средства от выпуска корпоративных облигаций и эмиссии акций.

Анализ показал, что в настоящее время в регионах Севера отсутствует налаженная система финансирования инновационной деятельности и в области наблюдается дефицит финансовых средств. В связи с этим необходимо искать новые источники финансирования.

Мировая практика предлагает широкий спектр инструментов финансирования инновационной деятельности. Основная проблема их использования заключается в том, чтобы с учетом накопленного мирового опыта и конкретных условий выбрать наиболее эффективные для данной страны и региона инструменты. Для регионов Севера такими источниками являются следующие:

- венчурные механизмы финансирования нововведений;
- привлечение иностранных инвестиций.

Для регионов Севера перспективным направлением является увеличение доли внешних источников инновационного инвестирования в инновационную сферу предприятий области.

Известно, что иностранные инвесторы проявляют серьезный интерес к промышленности Севера. Однако, инвесторы, отдавая должное перспективности проектов, не спешат начинать их реализацию - высока степень риска и неопределенности, определяемая политической нестабильностью и несовершенством законодательства.

Для масштабов регионов Севера объем осуществленных иностранных инвестиций ничтожно мал в объеме поступивших в Россию иностранных инвестиций.

Страновая структура иностранных инвестиций нерациональна, потому что невелики вложения ведущих мировых экспортеров капитала. Например, нет иностранных инвестиций «новых индустриальных государств» (Тайвань, Гонконг, Сингапур), имеющих опыт работы в переходной экономике, меньше опасющихся инвестиционных рисков, чем западные инвесторы. Они готовы вкладывать свои капиталы в высокотехнологичные объекты, что могло бы способствовать развитию наукоемких отраслей горной промышленности.

Потенциальные инвесторы оценивают риск вложения выше порогового практически для любых инвестиционных проектов в регионе. Это вызывает необходимость выработки и реализации в регионе конструктивной инвестиционной политики, способной привлечь иностранных инвесторов:

- формирование инвестиционной открытости и привлекательности региона;
- консультационное содействие субъектам экономической активности региона.

Координирующим звеном формирования и реализации политики привлечения иностранных инвестиций должно стать создание Регионального агентства содействия инвестициям. Целями деятельности

такой структуры должны стать выработка и проведение в жизнь инвестиционной политики региональных органов власти, работа по активизации инвестиционного процесса в регионе, содействие реализации конкретных проектов.

Учитывая опыт работы аналогичных организаций по привлечению инвестиций в других регионах, агентство должно действовать в соответствии с общими социально-экономическими приоритетами в регионе и на начальных этапах деятельности сосредоточиться на проблемах устранения существующих барьеров для инвестиций.

На Российском Севере венчурных инвесторов, прежде всего, интересуют промышленная реструктуризация, новые технологии и малый бизнес. Именно эти сектора экономики должны стать объектами рискованных инвестиций. Учитывая, что основными отраслями специализации северных регионов являются топливная, горнодобывающая и лесная промышленность, особое внимание будет уделяться развитию и внедрению новых, в т.ч. высоких технологий в данных отраслях с целью их экологизации и дальнейшего качественного развития. Важную роль здесь должны сыграть корпоративные инвесторы – крупные компании, осуществляющие активную деятельность в этих отраслях.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что на Севере России существует объективная необходимость, экономические условия и возможности для развития инновационной деятельности и современных механизмов ее финансирования, в первую очередь венчурного инвестирования.

Разработчикам инноваций венчурное финансирование предоставляет возможность на практике внедрить результаты их интеллектуального труда в производство или вывести уже существующий бизнес на новый, более высокий уровень, используя вид финансирования, не требующий ни залога, ни гарантий, ни поручительства. К венчурному инвестору, как правило, приходят те, кому в силу высокой рискованности отказали в кредитах и банки, и традиционные инвестиционные компании.

Венчурное финансирование может быть полезным также и крупным промышленным предприятиям. Промышленность может использовать венчурный механизм как для продвижения своих собственных разработок, т.е. выступая в роли разработчиков, нуждающихся в инвестициях, так и для удовлетворения своих собственных инновационных потребностей, т.е. выступая в роли конечного потребителя созданных другими компаниями инноваций. Внося сравнительно небольшие средства в реализацию инновационных проектов, крупные компании получают доступ к новой технологии и могут позволить себе отложить на определенный срок организацию собственных исследований и разработок в своих лабораториях.

Перечисленные возможности венчурного финансирования инновационных проектов в России ограничиваются некоторыми объективными и субъективными причинами.

Проблема российского сектора венчурного финансирования заключается не только в повышенной оценке рисков вложений (они высоки и на Западе), но и в отсутствии культуры взаимодействия новаторов с венчурными инвесторами. Эту проблему венчурные капиталисты считают одной из наиболее острых, пожалуй, даже более острой, чем узость рынка и отсутствие квалифицированных кадров.

Многие лидеры малых инновационных предприятий неохотно идут на переговоры с венчурными инвесторами, поскольку не желают терять контроль над своим бизнесом и не хотят подпускать к нему никого со стороны. Поэтому они предпочитают пользоваться банковскими кредитами, а еще лучше – льготными кредитами от Фонда Содействия и других государственных фондов.

Негативным фактором является также низкая ликвидность инвестиций венчурного капитала в России в силу отсутствия доверия к российским компаниям на мировых рынках, отсутствие опыта приобретения компаний крупными российскими предприятиями.

В настоящее время требуется ряд государственных инициатив для стимулирования развития венчурных механизмов:

- поддержка государством экспертизы инновационных проектов и развития консультационных услуг для малых предприятий научно - технической сферы, которые являются первоочередными реципиентами венчурного капитала;

- популяризация венчурной деятельности в предпринимательской среде посредством продвижения «историй успеха»;

- снижение процентных ставок, так как инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение;

- финансовая поддержка в форме целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки, которая может оказать помощь проектам на этапах НИОКР, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования не определены;

- разработка мер регулирования и контроля процесса венчурного инвестирования.

## **ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ СЕВЕРА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Цукерман В.А.** (*Апатиты, ИЭП КНЦ РАН, зав. кафедрой филиала ГОУ ВПО «Костромской государственный университет» в г. Кировске, tsukerman@ier.kolasc.net.ru*)

There is considered the strategy of innovation-technological development of northern regions connected to the transition from conceptual resource-export and export-oriented models to a resource-innovation model, and in future – to an innovation-technological one.

К основным организационно-экономическим условиям реализации промышленной инновационной политики в северных регионах следует отнести:

- ориентацию на всемерную поддержку базисных и улучшающих инноваций, составляющих основу современного технологического уклада;
- сочетание государственного регулирования инновационной деятельности с эффективным функционированием конкурентного рыночного механизма;
- содействие развитию инновационной деятельности в регионе, международному трансферту технологий и инвестиционному сотрудничеству, защите интересов национального инновационного предпринимательства.

Суть ресурсно-экспортноориентированной концептуальной модели состоит во всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей продукции. Эта модель характерна для регионов Севера и является частным случаем экспортноориентированной модели. Основные поощрительные меры государства направлены на развитие и поддержку конкурентоспособных экспортных отраслей. Приоритетной задачей считается производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок.

Благодаря экспортной ориентации предприятий минерально-сырьевого комплекса Севера большинству из них удалось приспособиться к рыночным отношениям, обострившейся конкуренции. Создан ряд мощных вертикально интегрированных компаний, многоотраслевых холдингов. Сформировался корпус квалифицированных менеджеров, умеющих работать в условиях рынка.

Экономика Севера, потенциал которой в значительной степени направлен на обслуживание экспорта природного сырья на мировой рынок, не может длительное время находиться в состоянии устойчивого развития. Следует также отметить, что экспорт ресурсов консервирует низкий научно-технический уровень остальной промышленности, т.к.

основные инвестиции направляются на добычу сырья. И учитывая, что при низкой технико-технологической обеспеченности и плохих условиях труда, во многих регионах Севера отмечается высокая текучесть квалифицированных кадров, отрицательная динамика травматизма и заболеваемости, к настоящему времени модель экономического роста за счет диверсификации экономики и расширения ресурсно-инновационных источников роста должна прийти на смену сырьевой ресурсно-экспортноориентированной модели роста, опиравшейся на форсированную добычу полезных ископаемых и консервативную макроэкономическую политику, другими словами для регионов Севера жизненно необходим переход от ресурсно - экспортноориентированной модели к ресурсно-инновационной.

Модель импортозамещения представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства. Импортозамещение предполагает проведение протекционистской политики и поддержание твёрдого курса национальной валюты

Анализ функционирования экономики регионов Севера свидетельствует о неизбежности перехода ее развития на основе использования инноваций и новых технологий, что подтверждается положительным опытом промышленно развитых стран. Потенциал неинновационного развития близок к исчерпанию, после чего неизбежно сокращение экспорта ресурсов, снижение ВВП, ухудшение доходов населения, снижения жизненного уровня, рост бедности и другие негативные последствия.

Для перехода к ресурсно-инновационной модели необходимо создавать условия для формирования региональных кластеров вокруг предприятий, выпускающих продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках; оказывать государственную поддержку регионам в привлечении иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли, учитывать их интересы при формировании внешнеэкономической и таможенной политики.

Как показывает практика, формирование промышленных кластеров способствует достаточно быстрой трансформации результатов научных исследований в региональную инновационную промышленную политику. Образование новых промышленных кластеров часто при этом рассматривается как база регионального эндогенного роста. Опыт США показывает, что промышленные кластеры могут формироваться на уровне региона, где имеется высокая концентрация взаимосвязанных отраслей. Важной отличительной чертой кластера является фактор инновационной ориентированности. Кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается прорывное продвижение в области

технологии производства и последующего выхода на новые сегменты рынка.

Высокую конкурентоспособность и стабильность кластерных хозяйственных систем определяют прежде всего факторы, стимулирующие распространения прежде всего новых технологий, характер и структуру взаимодействия науки и образования, государственных органов и промышленности. Важную роль в развитии кластеров регионов играют наукограды и научные центры.

В регионах Севера имеются необходимые условия для организации производственных кластеров, деятельность которых нацелена на дальнейшее инновационное развитие.

Но, проведенные исследования позволяют заявить, что в дальнейшем, ресурсно-инновационная модель экономики добычи и переработки минерального сырья может перейти к инновационно-технологической, с учетом реального состояния промышленных производств, реализации отечественных и зарубежных технологий и их последующего освоения.

Инновационно-технологическая модель промышленного развития зоны Севера представляет собой процесс создания, развёртывания и исчерпания новейших разработок, производственно-экономического и социально-организационного потенциала нововведений, а также выявление перспективных отраслей и подотраслей, ускоренное развитие которых благодаря мультипликативному эффекту будет содействовать росту ВВП, и поиску состава перспективных либо модернизируемых технологий, способных обеспечить такое развитие.

Реализация инновационной модели во многом зависит от регионального регулирования инновационных процессов и инновационной деятельности. Региональная политика формируется в зависимости от структурных особенностей хозяйственного комплекса, выделения приоритетов и целей социально-экономического развития на основе оценки имеющегося потенциала конкретных субъектов. В итоге для каждого из регионов она принимает индивидуальную направленность. В этой связи федеральная власть должна взять на себя разработку и внедрение эффективных механизмов, которые бы стимулировали на региональном уровне инновационную активность и побуждали местные власти к проведению инновационной модели. Кроме того, учитывая огромную капиталоемкость данного процесса, разумным представляется проведение селективной промышленной политики на основе инновационного развития по отдельным приоритетным конкурентоспособным отраслям, что будет способствовать, во-первых, быстрому развитию этих отраслей и закреплению их конкурентных преимуществ на мировом рынке, а, во-вторых, избавит от затратного и малоэффективного процесса развития тех отраслей, которые не могут в данный момент “сопоставиться” с идентичными отраслями других стран в

рамках международного разделения труда. Однако, инновационное развитие других отраслей требуется так же поддерживать, по мере развитие отраслей-локомотивов, имея ввиду развитие социальнозначимых отраслей и угрозе экономической безопасности страны.

Одной из приоритетных задач инновационной промышленной политики регионов Севера в ближайшем будущем должно стать обеспечение хозяйственного оборота страны финансовыми ресурсами и создание благоприятного инвестиционного климата. В рамках этих направлений необходимо провести следующие мероприятия:

- дальнейшее проведение реформирования налоговой системы страны с целью снижения общего уровня налоговых сборов, переноса налогового бремени с товаропроизводителя на потребителя и создания налоговых льгот и преференций для организаций, осуществляющих инвестиционную и инновационную деятельность;

- дальнейшее расширение бюджетных и внебюджетных государственных фондов, что будет способствовать снижению излишней загруженности федерального бюджета и оказания его негативного влияния на экономику страны;

- приведение нормативно-правовых и законодательных актов в полное соответствие с общими направлениями реформ;

- совершенствование мер, направленных на защиту отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке,

- всевозможная поддержка национальных экспортёров на внешних рынках.

Полагаю, что реализация указанных мер будет способствовать созданию на Севере благоприятного плацдарма для осуществления экономического роста и улучшения их конкурентоспособности, а значит и роста благосостояния его населения.

## **ОБОБЩЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ОПЫТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

**Цулая И.Н.** (*г.Волгоград, Волгоградский Государственный Университет, кафедра «Экономической теории», e-mail: gos-polina@yandex.ru, olga2007olga@uandex.ru*)

Recently many cities develop strategy of development or economic strategy. Strategy of development began to apply often in the end of the eightieth years. Many cities develop necessary documents, for example, «strategy of territorial development», «economic strategy of the city», «the strategic plan», «the strategic concept of development», etc. Thus, strategy is a mean of coordination and association of efforts, also mean of achievement of objects in view.

Последнее десятилетие в России знаменовалось разрушением прежней неэффективной системы жесткого директивного планирования, что имело следствием известную дезорганизацию как в экономике, так и в городском хозяйстве. Напротив, в городах развитых европейских стран и США усилился интерес к стратегическому планированию как средству объединения усилий частного и общественного секторов в достижении определенных целей развития города (5, с.48). Почти все города, и крупные, и малые стали разрабатывать стратегии развития или экономические стратегии, отражающие видение перспективы развития города и направления работы местных властей по оказанию содействия этому развитию.

Стратегии развития в современном виде получили широкую популярность в Европе относительно недавно – в конце 80-х гг. Главными причинами стали: обострение международной конкуренции; усложнение механизмов управления; стремление продвинуться в решении классических городских социальных проблем.

Определенное влияние на распространение стратегического планирования оказали идеи городского маркетинга, возникшие в США и широко дебатировавшиеся в Европе в указанный период (5, с.51).

Новые экономические условия заставили исследователей и практиков искать адекватные формы и методы территориального планирования, в частности – пытаться, по опыту зарубежных стран, применить принципы и технологии стратегического планирования, реализуемые на уровне предприятия, к социально-экономическим территориальным системам (1, с.48).

В обычной практике и городские, и региональные власти видели своим основным политическим вопросом формирование годового бюджета, задающего ключевые параметры деятельности властей.

Недостаточность такого подхода выявилась, во-первых, в связи с ускорением и усложнением процессов развития, во-вторых, в связи с распространением общественно-частного партнерства, потребовавшего координации усилий множества организаций и задания определенного направления приложения усилий.

Для всех уровней власти в Европе наиболее актуальны сегодня проблемы безработицы и социальных противоречий. В урбанизированных зонах, сосредоточивших большую часть населения, сосредоточены и эти проблемы. Вызванные безработицей социальные конфликты остро проявляются в городах, и именно города и регионы могут и должны решить основные социально-экономические проблемы современного общества (3, с.13).

В большинстве городов идет снижение занятости в отраслях промышленности, причем рабочие места в производственном секторе, как правило, сокращаются очень быстро в результате резкого спада в старых отраслях; гораздо реже этот процесс происходит постепенно, сопровождаясь компенсирующим ростом занятости в сфере услуг (4, с.14).

Таким образом, практически все города сталкиваются с продолжающейся поляризацией населения, обусловленной безработицей, дифференциацией доходов и социальных статусов.

Ситуация в городах находится сегодня под влиянием ряда общемировых тенденций. Глобализация экономики, повышение мобильности отраслей и усиление международной конкуренции, негативно влияют на уровень занятости и оплаты труда в Европе. Это усиливает необходимость проведения городами политики инноваций и повышения конкурентоспособности.

Политика развития города должна сочетать поддержку инноваций с сохранением социальной структуры общества. Для этого необходимо эффективное сотрудничество между всеми уровнями исполнительной власти и между государственным и частным секторами.

Реагируя на названные проблемы, города вынуждены проводить все более сложную социально-экономическую политику, искать оригинальные комбинации различных ее методов и механизмов, выдвигать крупные новые идеи, способные дать импульс экономике города (4, с.12).

В результате многие города стали разрабатывать комплексные документы, систематически рассматривающие цели, задачи, направления развития города в целом. В разных городах такие документы имеют несколько различающиеся названия: «стратегия экономического развития», «экономическая стратегия города», «стратегический план», «стратегическая концепция развития», «стратегия развития торговли и промышленности» и т.п.

Большая часть известных документов имеет ориентацию на экономику, хотя часто трудно различить «экономическую стратегию» от

общей стратегии развития. В некоторых городах (Бирмингем) существовали и общая, и экономическая стратегии, в большинстве – одна стратегия с акцентом на экономические проблемы.

Осознавая остроту современных социально-экономических проблем, власти городов приходят к пониманию необходимости разработки стратегий, ориентированных на решение проблем занятости, экономического развития и обновления городов (4, с.13). Следует также отметить, что среди мотивов формулирования стратегии доминирует потребность в лучшей координации и нацеленности действий различных субъектов, работающих в сфере экономической политики. С одной стороны, стратегия должна помочь местному бизнесу получить представление о деятельности властей в сфере экономики, приоритетных направлениях, которые будут поддерживаться и стимулироваться. С другой стороны, - и этот мотив превалирует, стратегия должна нацелить работу все более многочисленных агенств, занятых реализацией экономической политики. То есть стратегия рассматривается как средство координации усилий и достижения взаимопонимания.

В Великобритании, например, наличие годового плана действий в экономической сфере является обязательным для местных властей по закону.

Для разработки стратегий города используют схожие подходы, перенимая друг у друга схемы построения стратегий. Некоторые стратегии выделяются тщательностью научного обоснования и методической последовательностью (2, с.59). Следует отметить, что во многих случаях в основе подходов лежит теория конкурентности М.Портера, также в разработке стратегии активно участвуют и университеты. Выделяются также и стратегии явно вторичные по идеям, построенные по образцу лидеров.

Стратегические планы, планы мероприятий и отраслевые планы должны гибко реагировать на меняющиеся условия и максимально учитывать интересы всех участников. Поэтому процесс планирования, установления целей и анализа организуется так, чтобы привлечь возможно более широкий круг лиц и организаций. Для этого необходима активная позиция города как лидера и координатора.

Следует отметить, что растет популярность подходов, основанных на применении к управлению городом методов управления предприятиями, т.е. так называемых «предпринимательских стратегий». Города здесь рассматриваются как сложные предприятия, в управлении которыми применимы те же инструменты менеджмента, что и в частном секторе. Соответственно стратегии развития города строятся по образцам стратегий бизнеса.

## **Литература**

1. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. – М.: Гардарика, 2002.- 422 С.
2. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. - М.: Финансы и статистика, 2001.- 390 С.
3. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России // Вопросы экономики, 2001.- №9.- с.12-15
4. Жигалова Н.Е. Формирование стратегии социально – экономического развития территорий // Экономика и управление на транспорте, 2002.- №3. – с.12-17
5. Кузнецова О. Теоретические основы регулирования экономического развития регионов // Вопросы экономики, 2002.- № 4.- с. 46-67

## **ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ «СЕВЕРНОГО ИЗМЕРЕНИЯ»**

**Челышева Л.Л.** (*г. Мурманск, Департамент экономического развития Мурманской области, e-mail: chelysheva@amo.murman.ru, Институт экономических проблем им. Г.П.Лузина КНЦ РАН*)

The Northern Dimension means the partnership between EU, Norway and Russia and is the frame for crossborder cooperation in the NW Russia. The Murmansk region is involved into cooperation with international and regional organizations in the North. Various CBC projects in different sectors are financed through EU programs to be used by Northern Dimension.

### **1. Региональный аспект «Северного Измерения»**

Европейское направление является приоритетным в международных и внешнеэкономических связях Мурманской области.

С 1988г. между Мурманской областью и приграничными губерниями Финнмарк и Тромс (Норвегия), Лапландия и Оулу (Финляндия) и Норрботтен (Швеция) действуют соглашения об установлении дружественных связей. Двустороннее сотрудничество реализуется в рамках Планов сотрудничества, которые обновляются каждые два года. Основными направлениями является взаимодействие в экономической, социальной и культурной сферах, образовании, экологии, включая радиационную и ядерную безопасность.

Среди стран «Северного Измерения» Мурманская область наиболее активно сотрудничает с Финляндией, Норвегией, Швецией. Меньшая активность характерна сотрудничеству с Польшей, Данией, Исландией, странами Балтии.

На европейском направлении важным партнером Мурманской области является Финляндия.

Двустороннее сотрудничество с Финляндией координируется рабочими группами «Финляндия – Мурманская область» (в рамках межправительственного соглашения между Финляндией и Россией от 1992г.) и «Лапландия – Мурманская область» (в рамках соглашения о сотрудничестве между Мурманской областью и губернией Лапландия от 2002г.).

В 2007 году в рамках российско-финляндской программы Правительством Финляндии в Мурманской области было реализовано 43 проекта (0,9 млн. Евро), в 2008г. финансирование выделено на реализацию 38 проектов (1,0 млн. Евро). Сферы сотрудничества – экономическое взаимодействие, охрана окружающей среды, ядерная и радиационная безопасность, социальная сфера, туризм.

Приоритетами регионального взаимодействия Мурманской области с губернией Лапландия являются экономическое сотрудничество муниципалитетов, охрана окружающей среды, туризм.

Основные направления двустороннего российско-норвежского сотрудничества – экология, ядерная и радиационная безопасность, совместная деятельность в нефтегазовой отрасли.

В двустороннем сотрудничестве со Швецией приоритетными направлениями являются социальная сфера, энергосберегающие технологии, предпринимательство, информационно-экологическое взаимодействие

В целях координации приграничного сотрудничества муниципальных образований Баренцева региона созданы международные Ассоциации муниципалитетов (Союз городов юга Кольского полуострова и Совет приграничных северных коммун).

## **2. Сотрудничество с международными региональными организациями и финансовыми институтами в рамках «Северного Измерения»**

Сотрудничество Мурманской области со странами «Северного Измерения» осуществляется также в рамках международных организаций – Совета Баренцева Евро-Арктического региона, Совета Государств Балтийского моря, Арктического Совета, Совета Министров Северных стран.

Основными финансовыми институтами сотрудничества в рамках «Северного Измерения» являются ЕБРР, Всемирный банк, Баренцев секретариат, структурные фонды (Северный инвестиционный банк, NORUM, NEFCO и др.), а также национальные программы поддержки сотрудничества.

Мурманская область активно участвует в деятельности партнерств, созданных в рамках "Северного измерения": природоохранном партнерстве (NDEP) и партнерстве в области здравоохранения и социального обеспечения.

Особое внимание уделяется идеологии «чистого производства», ликвидации экологических «горячих точек» в российской части Баренцева региона, сохранению биологического разнообразия и устойчивому лесоводству.

На территории Мурманской области в рамках природоохранного партнерства осуществлен ряд проектов, среди них – строительство Северных очистных сооружений, сохранение биоразнообразия заповедника «Пасвик» и заказника «Кутса», развитие туризма в Кольском районе и др.

При поддержке партнерства реализуются проекты ядерной и радиационной безопасности. Это утилизация плавтехбазы «Лепсе»,

реабилитация территории Андреевой губы, реконструкция хранилища ТБО спецкомбината «Радон», совершенствование системы мониторинга и аварийного реагирования Мурманской области, создание центра информирования населения о радиологической обстановке.

В рамках партнерства осуществляются проекты, которые финансируются международными банками развития на возвратной основе; часть средств предоставляется в форме грантов в качестве софинансирования из специального фонда природоохранного партнерства.

Среди 8 проектов, одобренных для финансирования на российском Северо-Западе – один проект, реализуемый в Мурманской области. В роли банка-партнера выступает Северный инвестиционный банк (NIB), сумма гранта NDEP составила 5 млн.евро. Проект реализуется в сфере ЖКХ и предусматривает реконструкцию системы центрального теплоснабжения Мурманска.

Финансирование проектов на территории Мурманской области осуществляется в основном, в рамках международной технической помощи (МТП). Международные программы технического содействия оказывают существенное влияние на социально-экономическое развитие Мурманской области, решение экологических проблем и обеспечение ядерной и радиационной безопасности на территории региона.

По данным Госкомстата, в 2006г. в Мурманскую область поступило 78,4 млн. долларов США международной технической помощи (включая безвозмездную финансовую помощь и гранты международных организаций).

Основными донорами техпомощи (содействия) для Мурманской области являются Германия, Норвегия, Великобритания.

Программы сотрудничества ЕС и России – наиболее успешные для Мурманской области программы международной технической помощи. Это программа радиационной безопасности Тасис (проекты на Кольской АЭС), программа приграничного сотрудничества ЕС «Коларктик «Соседство». В рамках программ ЕС на территории Мурманской области в 2007 году осуществлялось 17 проектов.

### **3. «Северное Измерение» и Баренцево сотрудничество**

Приоритетами Мурманской области в Баренцевом сотрудничестве являются:

-совместное освоение углеводородов шельфов северных морей, развитие нетрадиционных источников энергии (ветроэнергетики);

-экономическое взаимодействие: создание российско-норвежской промышленной и экономической Поморской зоны, сотрудничество на Шпицбергене;

-ядерная и радиационная безопасность, природоохранная деятельность;

-развитие транспортной логистики и связи (использование Северного Морского Пути, строительство инфраструктурных объектов нефтегазовой отрасли);

Мурманская область участвует в работе Баренцева Регионального Совета и Регионального Комитета, в целевых рабочих группах.

В рамках рабочей группы по экономическому сотрудничеству Баренцева Евро-Арктического Совета создано Баренцево Промышленное Партнерство, цель которого - активизация экономического сотрудничества в Баренцевом регионе.

Сотрудничество со странами «Северного Измерения» в региональных организациях Баренцева и Балтийского регионов позволяет комплексно решать проблемы в сфере экологии, транспорта и энергетики, портовой логистики, на основе расширения взаимодействия с институтами Европейского Союза и Совета Европы.

В последнее время наблюдается тенденция к углублению регионального сотрудничества на Севере Европы, повышению роли Баренцева Евро-Арктического региона как социального и экономически конкурентоспособного региона Европы.

#### **4. Опыт Мурманской области в развитии интеграционных процессов в Баренцевом Евро-Арктическом регионе на примере сотрудничества с Норвегией**

В региональном контексте Баренцева сотрудничества ведущая роль принадлежит Норвегии.

С норвежской стороны наряду с региональными властями в сотрудничестве активно участвуют центральные власти, для которых взаимодействие по широкому спектру вопросов с близлежащими российскими регионами было и остается одним из приоритетных направлений работы.

Норвегия традиционно является одним из основных внешнеторговых партнеров Мурманской области; за последние годы наблюдается динамичное развитие взаимного товарооборота.

Основным направлением взаимодействия с Норвегией является сотрудничество в природоохранной сфере, где сконцентрированы общие интересы обеих стран в обеспечении ядерной и радиационной безопасности на Севере в рамках Соглашения по МНЭПР (Многосторонней ядерно-экологической программе в Российской Федерации).

Норвегия является активным донором МТП, участником совместных проектов ядерной и радиационной безопасности. В 2006г. из Норвегии в Мурманскую область поступило международной технической помощи 14,2 млн. долларов США.

Осуществляется множество проектов в нефтегазовом секторе, рыболовстве. Большое внимание уделяется проектам, связанным с ликвидацией аварийных разливов нефти. На реконструкцию автодороги от пункта пропуска «Борисоглебский» до г. Мурманска и осуществление мер по безопасности дорожного движения в 2006г. поступила МТП в сумме 1,2 млн. норвежских крон.

Заметно возросла привлекательность Мурманской области для норвежского бизнеса. В целях продвижения норвежского бизнеса в Мурманской области в июне 2007 года в Мурманске учреждена Ассоциация норвежских предприятий.

Активно развивается научно-техническое сотрудничество. На протяжении многих лет Кольский научный центр (КНЦ РАН) сотрудничает с норвежскими коллегами, реализуется множество проектов.

Успешно осуществляются проекты по созданию технопарков в гг. Апатитах и Мурманске, обучению молодых российских менеджеров, подготовке специалистов для нефтегазовой отрасли.

### **Литература**

1. Сборники Мурманоблкомстата за 2006-2007гг.
2. <http://europa.eu/rapid/searchAction.do>
3. <http://www.delrus.ec.europa.eu/ru>
4. <http://kolarcticenpi.info>

## **КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ**

**Шиганов В.В.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail:vlad.shiganov@gmail.com*)

### **Аннотация**

В статье рассматривается концепция управления малым и средним предпринимательством в промышленном регионе, в том числе на примере Мурманской области.

Концепция управления государственными и муниципальными органами власти, а также созданными ими некоммерческими структурами развитием малого и среднего предпринимательства в промышленном регионе представляет собой стратегию действий при осуществлении проектов, планов и программ на основе целей и принципов государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации и полномочий органов государственной власти субъектов РФ и органов власти муниципальных образований по вопросам его развития (1).

Государственная политика в сфере развития малого и среднего предпринимательства – это часть государственной социально-экономической политики, представляющей собой совокупность целого ряда конкретных и последовательных мер, которые образуют целостную систему и среди которых можно выделить, в частности, следующие основные комплексы (блоки) реализуемых мероприятий: 1) правовой, 2) политический, 3) экономический, 4) социальный, 5) информационный, 6) консультационный, 7) образовательный, 8) организационный, 9) административный, 10) маркетинговый, 11) инновационный, 12) инвестиционный и 13) имущественный.

Государственная политика в области малого и среднего бизнеса осуществляется органами государственной власти Российской Федерации и субъектов РФ, органами власти муниципальных образований, а также созданными ими государственными, муниципальными и некоммерческими структурами и направлена на обеспечение реализации целей и принципов, установленных российским законодательством (2).

Основными целями государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства в промышленном регионе являются:

- формирование конкурентной среды в региональной экономике посредством развития малого и среднего бизнеса;

- обеспечение на территории региона надлежащих правовых, политических, организационных, административных и иных условий для развития субъектов малого и среднего бизнеса;
- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе;
- обеспечение в реальной экономике региона конкурентной среды для субъектов малого и среднего бизнеса;
- увеличение доли в объеме регионального валового внутреннего продукта производимых субъектами малого и среднего бизнеса товаров, работ и услуг;
- улучшение социальной атмосферы в регионе с помощью обеспечения большей занятости и самозанятости населения в секторе малого и среднего бизнеса;
- оказание всемерного содействия субъектам малого и среднего бизнеса, действующим на территории региона, в продвижении производимых ими товаров, работ и услуг на другие региональные рынки Российской Федерации и рынки иностранных государств, прежде всего их приграничных территориальных образований;
- увеличение объема налогов и сборов, уплаченных субъектами малого и среднего бизнеса в региональный и муниципальные бюджеты;
- усиление финансовой и экономической устойчивости региона с помощью развития сектора малого и среднего бизнеса;
- улучшение качества товаров, работ и услуг, производимых и предоставляемых малым и средним предпринимательством населению региона. Например, в Мурманской области ставится задача внедрения международных стандартов качества товаров, работ и услуг, производимых и предоставляемых в секторе малого и среднего бизнеса;
- развитие ремесленной деятельности в регионе, способствующей сохранению самобытной культуры, что особенно важно при проживании, как, к примеру, в Мурманской области, малых народностей;
- производство товаров массового спроса в региональном секторе малого и среднего бизнеса с целью их доступности в приобретении так называемыми социально незащищенными слоями населения;
- использование преимуществ малого и среднего бизнеса в развитии инновационной деятельности и информационно-коммуникационных технологий в регионе;
- освоение новых рынков, которые по разным причинам, в частности, из-за их небольшой емкости, игнорируют крупные предприятия;
- защита окружающей природной среды;
- повышение уровня социально-экономического развития депрессивных в экономическом, финансовом и социальном плане муниципальных образований в регионе. Например, такая цель обозначена перед малым и средним бизнесом в отдельных муниципальных образованиях Мурманской области;

- осуществление частно-государственного партнерства в сфере малого и среднего предпринимательства с целью создания и развития региональных кластеров, к примеру, в Мурманской области – это рыбного, нефтяного, строительного и транспортно-логистического;

- содействие кооперации малого, среднего и крупного бизнеса с целью более равномерного и предсказуемого развития региональной экономики, например, подобного рода цель ставится органами государственной власти Мурманской области;

- стимулирование повышения эффективности производства крупных компаний и их социальной направленности;

- развитие регионального рынка труда и изменение его структуры в сторону повышения качества его участников.

Основными принципами государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства в промышленном регионе являются:

1) разграничение полномочий по развитию и конкретной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе между федеральными органами власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами власти муниципальных образований;

2) ответственность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов власти муниципальных образований за создание благоприятных условий на территории промышленного региона для развития субъектов малого и среднего бизнеса;

3) согласованность в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего предпринимательства на территории региона государственных и муниципальных органов власти;

4) участие представителей малого и среднего предпринимательства, а также некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, в формировании и реализации государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства, в экспертизе проектов нормативно-правовых актов Российской Федерации, субъектов РФ и правовых актов муниципальных образований, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства в регионе;

5) обеспечение в регионе равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее предоставления, установленными федеральными, региональными и муниципальными программами развития малого и среднего предпринимательства (3);

6) определение и реализация приоритетных направлений развития малого и среднего предпринимательства в промышленном регионе, способствующих расширению сектора предпринимательства в проблемных отраслях и сферах реальной экономики;

7) системный и комплексный подход к поддержке и стимулированию развития малого и среднего предпринимательства в регионе;

8) развитие конкуренции среди субъектов малого и среднего предпринимательства, направленной на экономическое и финансовое оздоровление данного сектора реальной экономики в регионе;

9) возвратность финансовых ресурсов, выделяемых государственными и муниципальными органами власти на поддержку конкретных субъектов малого и среднего предпринимательства, действующих на территории региона (4).

Российским законодательством определены конкретные полномочия органов государственной власти субъектов РФ в развитии малого и среднего предпринимательства в регионах. В полной мере они относятся и к промышленным регионам, несмотря на их определенную специфику, в том числе преобладания в реальной экономике крупных предприятий.

К полномочиям органов государственной власти субъектов РФ в сфере малого и среднего бизнеса, в частности, относятся: 1) участие в реализации государственной политики в этой области; 2) разработка и осуществление региональных и межмуниципальных программ развития малого и среднего бизнеса с учетом региональных особенностей; 3) поддержка муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса; 4) формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; 5) создание координационных органов в сфере развития малого и среднего бизнеса; 6) содействие некоммерческим организациям, выражающим интересы субъектов малого и среднего бизнеса; 7) пропаганда предпринимательской деятельности; 8) сотрудничество с территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития малого и среднего бизнеса.

### **Литература**

1. См., например: Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 162.

2. См.: О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. - № 31. – Ст. 4006.

3. См.: Там же.

4. См.: Борисенко О.К. Принципы и механизм управления малым бизнесом в северном регионе: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом. наук. – Апатиты: Институт экономических проблем КНЦ РАН, 1997. – С. 19.

# СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

**Шиганов В.В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: vlad.shiganov@gmail.com*)

## **Аннотация**

Данная статья посвящена вопросам государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

К субъектам малого и среднего предпринимательства российское законодательство относит: 1) коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий) и потребительские кооперативы, внесенные в единый государственный реестр юридических лиц; 2) физические лица, которые осуществляют предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей; 3) крестьянские (фермерские) хозяйства (1).

При этом субъекты малого и среднего предпринимательства должны соответствовать целому ряду конкретных условий, в частности:

- для юридических лиц, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, во-первых, суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц и граждан, общественных и религиозных организаций и объединений, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале или паевом фонде не должна превышать 25 процентов; во-вторых, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства, также не должна превышать 25 процентов;

- 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, которые установлены Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства;

- средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: а) для малых предприятий – до 100 человек включительно; б) для средних предприятий – от 101 до 250 человек включительно (2).

Значительную роль в развитии малого и среднего бизнеса играет государственная поддержка на уровне Российской Федерации и субъектов РФ. В настоящее время законодательно разработана система такой поддержки и предпринимаются первые шаги к ее осуществлению. Составными элементами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства являются:

1) оформление в правовом порядке государственной поддержки малого и среднего предпринимательства федеральным, региональным и муниципальным законодательством;

2) ведение федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и муниципальных образований реестров субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) оказание имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, которая может выражаться в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях;

4) оказание информационной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, которые образуют инфраструктуру такой поддержки, в виде создания федеральных, региональных и муниципальных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их деятельности в целях поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;

5) оказание консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которая осуществляется в виде: а) создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающих консультационные услуги субъектам малого и среднего бизнеса, и обеспечение деятельности подобного рода организаций; б) компенсации финансовых затрат, которые произведены и документально подтверждены субъектами малого и среднего предпринимательства, на оплату консультационных услуг;

б) поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров органами государственной власти и органами власти муниципальных образований, которая может оказываться в виде: а) разработки примерных образовательных программ, направленных на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для субъектов малого и среднего бизнеса, на основе образовательных стандартов; б) создания условий для повышения профессиональных знаний специалистов, относящихся к

социально незащищенным группам населения, совершенствования их деловых качеств, подготовки к выполнению новых трудовых функций в сфере малого и среднего предпринимательства; в) учебно-методической и научно-методической помощи субъектам малого и среднего бизнеса;

7) поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства органами государственной власти и органами власти муниципальных образований, которая может осуществляться в виде: а) создания организаций, которые образуют инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности такого рода организаций; б) содействия патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности, которые созданы субъектами малого и среднего бизнеса; в) создания условий для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства; г) создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов;

8) поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере ремесленной деятельности;

9) поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, которая может оказываться в виде: а) сотрудничества с международными организациями и иностранными государствами в сфере развития малого и среднего бизнеса; б) содействия в продвижении на мировой рынок товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности и создания благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности предприятиям малого и среднего бизнеса; в) создание и обеспечение деятельности организаций, которые образуют инфраструктуру поддержки малому и среднему бизнесу и оказывают им такую поддержку;

10) поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность (3).

Вместе с тем следует заметить, что система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на практике в России на сегодня, по существу, не осуществляется в полной мере в практической плоскости и реализуется не во всех регионах. Это объясняется тем, что средний бизнес ранее, до принятия в июле 2007 года Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», не являлся объектом масштабной и конкретной государственной поддержки. Отсутствовала соответствующая законодательная база, способствующая правовому оформлению

государственной поддержки среднему бизнесу на территории регионов и муниципальных образований.

В то же время государственная поддержка, к примеру, субъектам малого предпринимательства повсеместно оказывалась в соответствии с Федеральным законом от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В Мурманской области, например, непосредственная и системная поддержка малому бизнесу предоставляется с 1996 года - после принятия регионального закона от 5 июля 1996 года № 31-02-ЗМО «Об основах государственной поддержки малого предпринимательства в Мурманской области». На базе этого правового акта была разработана программа государственной поддержки малого предпринимательства в Мурманской области на 1996-1997 годы.

Однако еще до принятия данных законодательных актов была разработана и реализована программа государственной поддержки малого бизнеса в Мурманской области на 1994-1995 годы. Начиная с 1996 года, в бюджете региона стали закладываться отдельной строкой денежные средства на финансовую поддержку субъектов малого предпринимательства. Так, в 1996 году на эти цели было выделено 2,8 миллиарда рублей, в 1997 году – 1 миллиард и в 1998 году – 0,5 миллиарда рублей в тогдашнем их исчислении (4). В 2006 году правительство Мурманской области своим постановлением утвердило Порядок предоставления субсидий субъектам малого предпринимательства и кредитным кооперативам для возмещения части затрат по привлечению кредитных ресурсов (5).

Таким образом, необходимый опыт государственной поддержки предпринимательской деятельности в российских регионах и в муниципальных образованиях накоплен, что позволяет надеяться на успешную реализацию разработанной системы государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса уже в ближайший период.

### **Литература**

1. См.: О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. Федерального закона от 18.10.2007 № 230-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. - № 31. – Ст. 4006.

2. См.: Там же.

3. См.: Там же.

4. См.: Совершенствование правового климата предпринимательской деятельности на региональном уровне – важное условие развития бизнеса и продолжения экономических реформ (Материалы конференции, 24 ноября 1999 г.). - Мурманск: МЦНТИ, 1999. – С. 5.

5. См.: Мурманский вестник. – 2006. - 15 марта. - С.3.

## **ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА, НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Тавкешева Т. Х. Мазанов М.Х. Шхашемишев З.Р.** (г.Нальчик, ИИПРУ КБНЦ РАН, отдел обучающихся систем, e-mail: *krasotka\_tamara@mail.ru*)

Moving the tourist business both in country, and in region is an of important aspect of the development of the economy, after all in modern world tourism is one of the most largest and most dinamic developing spheres.

Туризм сегодня - это сфера социально-экономического комплекса, которая во многих странах превратилась в бурно развивающуюся индустрию. По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), туризм формирует 11% мирового ВВП. Финансовые потоки отрасли весьма значительны: по официальной статистике из России утекает в год порядка \$12 млрд. (1) Доля России на мировом рынке туристических услуг пока незначительна, но Российский туризм имеет высокий потенциал. Этому способствует наличие обширных экологически чистых географических районов, уникальных рекреационных ресурсов, культурных, исторических, богатств. Бурное развитие туризма в 20 веке позволяет говорить уже не только об отдельных очагах привлечения туристов, но и о целых туристских регионах, с развитой инфраструктурой туризма.

Под туристскими регионами можно понимать территории (обычно в рамках территориально-административных образований или их групп), специализирующиеся на оказании туристских услуг. Туристская деятельность выступает в таких регионах в качестве регионообразующей, то есть все остальные виды экономической деятельности на территории туристского региона либо обслуживают, либо только дополняют туристскую деятельность.

Регионы рекреационно-туристской специализации во всем мире играют значительную роль. Однако в России экономическая эффективность региона рекреационно-туристской специализации остается на достаточно низком уровне. Социально-экономическое развитие регионов с развитым рекреационно-туристским комплексом целиком зависит от полноценного функционирования этого комплекса. Низкий уровень сервиса и доходности туризма в России, неразвитость методов управления отраслью, недостаточное использование зарубежного опыта тормозит развитие одного из значительных секторов экономики.

Российская Федерация располагает большим разнообразием туристских ресурсов, что позволяет ей развивать свой турпродукт в самых

различных направлениях. Значительный потенциал заключён в развитии следующих видов внутреннего и въездного туризма: бизнес-туризм, горнолыжный туризм, детский и молодежный отдых, индивидуальный отдых, культурно-познавательный туризм, спортивный и экстремальный туризм, туры на лечение и т.д.

Например, в одной только Кабардино-Балкарской Республике располагаются такие природные рекреационные источники как: долина Нарзанов, озеро Тамбукан, Голубые Озёра, Чегемские водопады, курорты Приэльбрусья. Важно отметить, что система санаторно-курортного лечения и оздоровления в республике создана и функционирует. Однако, доля внутренних туристов - граждан России из других регионов, желающих восстановить своё здоровье, отдохнуть, набраться сил в Кабардино-Балкарии всё же не велика. Люди предпочитают уезжать за новыми впечатлениями в другие страны, и это несмотря на то, то преимущества в качестве медицинского обслуживания и в ценах на услуги очевидна. Причину такого положения, можно заключить в отсутствии достаточного уровня сервиса. За последние годы сфера обслуживания получила хорошее развитие, наблюдается скачок уровня предоставляемых услуг, однако, в сравнении с зарубежными производителями этого оказывается недостаточно.

Если говорить об участии государства на данный момент в развитии санаторно-курортного комплекса, то здесь можно отметить отсутствие законодательной базы и единой политики развития туристической отрасли. В республике, как и стране в целом необходимо принять и проводить политику, направленную на поддержку санаторно-курортного комплекса, рассчитанного на массового потребителя. Была отработана система финансирования – и за счёт госбюджета, и за счёт фондов предприятий, и из других источников. Так, если прежде за свой счёт отдыхали лишь 15% курортников и 85%-за счёт ФСС, то по данным прошлого года за счёт ФСС лечились лишь 15% курортников, в основном пострадавшие в результате несчастных случаев. Что касается дотации, то в текущем году их хватит всего на 5% отдыхающих, тогда как раньше дотации получали около 30% курортников. (2)

Принятие комплексной программы развития туризма в регионе позволит на наш взгляд исправить сложившуюся ситуацию в республике.

В рамках данной программы предлагается разработать механизм направленный на совершенствование коммуникационной политики по обеспечению инвестиционной привлекательности сферы туризма. По нашему мнению данный механизм должен включать в себя как минимум следующие элементы:

- реклама инвестиционных потребностей региона;
- создание региональной информационно-аналитической базы данных об объектах инвестиционной деятельности в сфере туризма Кабардино -

Балкарской Республике как в виде печатных изданий (например, каталога), так и в сети Internet;

- активизация участия в выставочно-ярмарочной деятельности, в том числе, с целью налаживания контактов с потенциальными партнерами;

- использование PR-технологий при проведении мероприятий, связанных с формированием положительного имиджа области.

Так же, помимо четко выработанного механизма привлечения инвесторов к основным элементам реализации региональной программы развития туризма следует отнести:

- формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, в первую очередь, в туристской, инвестиционной и налоговой сферах, в особенности, в отношении иностранных инвесторов;

- предоставление налогового кредита по налогам, зачисляемым в региональный местный бюджеты для предприятий проводящих или финансирующих проведение мероприятий программы;

- предоставление гарантий Администрации области инвесторам, в частности иностранным, участвующих в реализации программы;

- использование норм ускоренной амортизации для предприятий, проводящих инвестиционные мероприятия в рамках программы;

- стимулирование развития материальной базы туристской сферы путем привлечения российских и иностранных инвестиций для реконструкции действующих и создания новых туристских объектов и средств размещения для повышения конкурентоспособности региона на международном и внутреннем туристских рынках, что, в свою очередь, окажет позитивное влияние на состояние социальной инфраструктуры области.

Логичным является то, что любое запланированное мероприятие и достижение поставленных целей требует соответствующих средств.

Источниками финансирования при реализации программы могут служить следующие ресурсы:

- средства федерального, регионального и местных бюджетов;

- средства национальных и иностранных инвесторов;

- средства областного фонда занятости населения;

- средства туристских фирм;

- средства Ассоциаций и других некоммерческих объединений туристских предприятий;

- средства от лицензирования туристской деятельности.

Основным фактором, сдерживающим развитие туризма в регионе, является разрозненность действий региональных и местных властей по развитию туризма и стимулированию инвестиционной деятельности. Предложенная комплексная программа развития туризма в регионе, а именно в Кабардино - Балкарской Республике позволит во-первых, объединить и сконцентрировать усилия органов власти всех уровней на

решении проблемы развития туризма, во-вторых, поможет в выработке финансовой политики в отношении развития сферы туризма путем разработки механизма привлечения инвесторов, учитывающего интересы всех групп участников инвестиционных процессов в сфере туризма, в-третьих, одним из ключевых направлений программы должна стать разработка коммуникационной политики, содержащей как меры по привлечению инвесторов, так и меры по реализации туристского продукта региона. Более того, стимулирование развития туризма посредством указанных мер является дополнительным фактором социально-экономического развития региона и способом выхода на новые рынки не только в отношении туристской сферы, но и других отраслей экономики.

Другой немаловажной проблемой достойной внимания является отсутствие единой политики, единого подхода и критериев оценки обеспеченности граждан санитарно-курортными учреждениями. Для стимулирования роста потоков внутреннего российского туризма необходимо применять качественно новые подходы. Прежде всего, нужно создать спрос на путёвки в санаторий, курорты, базы отдыха. Для этого можно, перенеся опыт зарубежных стран, использовать так называемую систему отпускных чеков. Суть, которой состоит в том, что предприятия и организации выступают в качестве оптовых покупателей таких путёвок для своих сотрудников. Такой подход позволяет снизить цену на продукт и сделать его более доступным для населения.

Подводя итоги, отметим, что сфера туристической деятельности в России и регионах нуждается не только в финансировании, но также и в квалифицированных специалистах, в совершенствовании системы организации и управления.

Сейчас большим спросом пользуются отечественные горнолыжные курорты, и с их развитием связываются перспективы туристического бизнеса в будущем. Приэльбрусье является одним из крупнейших российских горнолыжных баз расположенных на Кавказе, а именно - в Кабардино-Балкарской Республике, поэтому на наш взгляд важно не только не забывать о дарах природы, но и прилагать усилия поддерживая и развивая один из самых красивых уголков мира.

### **Литература**

1. Богданова С. Лицом к потребителю // Туризм: практика, проблемы, перспективы. № 2, 2007.
2. <http://www.regions.ru>

## КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ МУРМАНСКОГО ТРАНСПОРТНОГО УЗЛА

**Щепак М.В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Мировой экономики», e-mail: malu1121@rambler.ru*)

### **Аннотация**

(This article describes complex development of Murmansk hub. Investment, building, modernization and development plans of Murmansk hub infrastructure are given).

Мурманская область сегодня это наиболее перспективный регион развития российской экономики. И, прежде всего, её транспортной составляющей. Для обеспечения внешнеторговой экономической деятельности России необходим конкурентоспособный, высокотехнологичный глубоководный международный порт. Единственным портом в европейской части России, удовлетворяющим всем этим условиям является морской порт Мурманск.

В 2006 году в рамках Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России» открытым акционерным обществом «Особые экономические зоны» при поддержке Правительства Мурманской области было разработано обоснование инвестиций по проекту «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла». В настоящее время пакет документов, а это более 50 томов, передан на государственную экспертизу, в ближайшее время ожидается получение положительного заключения экспертизы. Основной целью обоснования инвестиций является оценка социально-экономической и финансовой целесообразности реализации проекта. В ходе работ было выполнено следующее.

Проведена разработка обоснования инвестиций в строительство объектов транспортной инфраструктуры Мурманского транспортного узла (МТУ), оценка социально-экономической и финансовой целесообразности реализации данного проекта, обоснование архитектурно – планировочных, конструктивных, технологических и инженерных решений с учетом требований по экологии, обеспечение эффективности инвестиций.

На основе анализа различных вариантов представлены предложения по оптимальному составу, мощности и местоположению объектов МТУ, необходимому развитию транспортной инфраструктуры.

В рамках обоснования инвестиций была обоснована и уточнена структура проекта, разработана его финансовая модель на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП) и подготовлены предложения по распределению рисков участников проекта.

Обоснование инвестиций (с учетом анализа перспективных грузопотоков) в целом подтвердило техническую возможность и

экономическую целесообразность развития Мурманского транспортного узла для всех участников проекта.

Однако, данный проект не исчерпывает перспективы модернизации Мурманского транспортного узла и является одним из этапов его развития.

Развитие Мурманского транспортного узла – это, прежде всего комплексная задача стратегического значения.

Проектом предусматривается:

Развитие морского транспорта:

- реконструкция угольного терминала ММТП 9,6 млн.т.;
- строительство угольного терминала 20 млн.т на Западном берегу;
- строительство контейнерного терминала 1 млн TEU на Восточном

берегу;

- строительство нефтяного терминала на 35 млн. тонн;
- развитие акватории для судов DW = 350 тыс.тонн;
- развитие портового флота;
- строительство экологического бункеровочного комплекса;
- Развитие логистической и складской инфраструктуры:
- строительство дистрибуционно-логистического комплекса;
- строительство логистического центра;
- Развитие железнодорожного транспорта:
- строительство новой ж/д ветки «Выходной-Лавна» 28 км;
- строительство новых ж/д станций и парков 10 шт.;
- реконструкция путевого развития станций – Выходной, Кола,

Мурманск;

- Реконструкция подходов (от ст. Волховстрой);
- Развитие автомобильного транспорта:
- развитие улично-дорожной сети г. Мурманска;
- реконструкция автодороги М-18 «Кола»;
- Развитие авиационного транспорта:
- реконструкция аэропорта «Мурманск»
- А также решение межотраслевых проблем:
- оборудование пограничного перехода;
- внешнее энергоснабжение транспортного узла;
- комплексная система безопасности мореплавания;
- система противопожарной защиты транспортного узла;
- промышленная безопасность транспортного узла;
- оценка воздействия на окружающую среду(1).

По расчетам экспертов суммарный грузооборот МТУ, к 2010 году составит 28,5 млн.тонн в год, а к 2015 и 2020 – 39 и 52 млн. тонн в год соответственно и это только по консервативному сценарию, который не учитывает дальнейшее развитие МТУ(4). Если же рассматривать оптимистический прогноз, то экспорт нефти и нефтепродуктов через МТУ к 2020 году составит 33 млн. тонн в год. В основном это нефть с

месторождений арктического шельфа, которая будет доставляться в порт по челночной схеме, малыми танкерами ледового класса, а затем по формированию товарных партий будет транспортироваться из порта магистральными танкерами, дедевитом до 320 тысяч тонн(3). Касательно оборота контейнеров через МТУ, то планомерное строительство контейнерных терминалов обеспечит их работу с мощностью к 2015 г.- 1,1 млн., а к 2020 г.- 4,4 млн. TEU. Основной поток контейнеров предполагает транзитный характер Азия – Европа – северная Америка.

Основные технико-экономические показатели проекта «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла»

- Площадь участка - 719,5 га,
- Вновь образуемые территории –107,3 га
- Площадь застройки - 26,3 га
- Причальный фронт – 4284 п.м.
- Берегоукрепление – 2585 п.м.
- Протяженность ж/д путей общего пользования - 107,3 км
- Количество работающих - 3462 чел.

Потребность в топливно-энергетических ресурсах:

- Вода - 480,8 тыс.куб.м в год
- Электроэнергия - установленная мощность – 140 МВт
- Общая сметная стоимость 142,1 млрд. руб. (в ценах 2007 г.)
- Стоимость в ценах будущих лет – 240 млрд. руб(1).

Проектом предполагается модернизация существующего в порту угольного терминала и строительство контейнерного терминала на восточном берегу залива, так и строительство нефтяного и угольного терминалов на западном берегу.

26 декабря 2007 года в Москве в Минтрансе России был подписан учредительный договор о создании ОАО «Управляющая компания «Мурманский транспортный узел». В состав учредителей наряду с Правительством Мурманской области вошли ОАО «Мурманский морской торговый порт» (40%), ОАО «РЖД» (25%), ОАО «НК «Роснефть» (15%) ФГУП «Росморпорт» (15%).

Основные задачи управляющей компании:

- Рост капитализации предприятий Мурманского транспортного узла.
- Повышение экономической эффективности за счет развития и финансирования специализации стивидорного бизнеса, а так же реализации направленных на это крупных инвестиционных проектов.

- Выход на новый сегмент рынка транзитных грузов за счет совместной разработки с государством и внедрения модели единого транзитного тарифа, прежде всего в рамках девятого транспортного коридора и коридора «Север-Юг».

- Соответствие уровня предоставляемых услуг наивысшим мировым стандартам в портовой индустрии.

- Рост грузооборота за счет развития новых мощностей по перевалке грузов и диверсификации номенклатуры грузов.

- Подготовка к выходу на международные и российские рынки капитала (ИРО).

Основные функции управляющей компании:

- разработка и реализация стратегии развития Мурманского транспортного узла;

- осуществление «под ключ» крупных инвестиционных проектов на базе нескольких стивидорных компаний с учетом интересов каждой из них;

- обеспечение взаимодействия по общим для всех компаний – учредителей вопросам с государственными профильными ведомствами и компаниями;

- внедрение современных систем управления и логистики в компаниях Мурманского транспортного узла.

В целях минимизации возможных негативных последствий для российской экономики особенно актуальной и стратегически важной является реализация решения Правительства РФ о развитии Мурманского транспортного узла с прямым выходом в открытый океан.

Проект будет способствовать восстановлению и развитию Арктической транспортной системы, которая в долгосрочной перспективе является мощной минерально-сырьевой базой не только для России, но и для планеты в целом.

## **Литература**

1. Проект «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла» Концепция подпрограммы «Развитие экспорта транспортных услуг» федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002 - 2010 годы)» - М., 2006.

2. Генеральная схема развития Мурманского транспортного узла - СПб., Ленморниипроект, 2005.

3. Презентация ДОН «О намерениях инвестирования в реконструкцию базы снабжения и строительство нефтеперегрузочного комплекса в поселке Лавна Мурманской области» - М., ОАО «Синтез Петролеум», 2005.

4. Портовый комплекс для угля и генеральных грузов в составе Мурманского портового транспортного узла. Декларация о намерениях инвестирования в строительство» - СПб., Ленморниипроект, 2004.

5. Перспективная грузовая база для разработки генеральной схемы Мурманского портового ТУ (на основе концепции развития СМП) и пропускная способность судовых путей в Кольском заливе. Книга 1. СПб, ЦНИИМФ, 2003.

***СЕКЦИЯ:***  
***"ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И***  
***УПРАВЛЕНИЕ***  
***ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ***  
***И КОМПЛЕКСАМИ"***

## К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

Хань Бин, аспирант МГТУ

### Аннотация

В статье рассматриваются примеры различных типов промышленной политики, особенности в странах Юго-восточной Азии.

### Abstract

The article covers examples of different kinds of industrial policy, their peculiar features in the South-East Asia countries.

Мировой опыт дает многочисленные примеры различных типов промышленной политики:

- экспортно-ориентированной (создание условий для роста экспорта определенных видов продукции),
- внутренне ориентированной (защита внутреннего рынка и обеспечение экономической самодостаточности),
- стратегической промышленной политики, направленной на ограничение использования собственных естественных и не воспроизводимых ресурсов.

Примерами первого типа могут служить Корея 60-х – 80-х годов, Китай 80-х – 90-х годов, отчасти Япония, Индия 90-х, Чили 70-х и 80-х. Ко второму типу относятся Индия 60-х – 80-х годов, Франция 50-х – 70-х, Япония, Китай, США (в части политики в сельском хозяйстве), СССР и в определенной степени Россия. Примерами третьего типа промышленной политики могут служить действия США, стран ОПЕК. Этот список может быть существенно расширен, поскольку в определенные периоды практически все страны, так или иначе, использовали инструменты промышленной политики (часто не называя ее так) для решения проблем отдельных, важных для них секторов и отраслей.

Например, государственная политика реструктуризации металлургии во Франции в 80-е годы, политика Индии в области развития сектора “оффшорного” программирования в 90-е годы, развитие индустрии информационных технологий в Ирландии.

Обособленно в этом ряду стоит политика Китая, в которой объединены как политика институциональных реформ, традиционных методов привлечения иностранных инвестиций, так и элементы промышленной политики.

Отметим, что политика, ориентированная на развитие экспорта, оказывалась успешной чаще, чем политика, направленная на развитие производства внутренних нужд.

Безусловно, страна не всегда использует тот иной тип стратегии в “чистом” виде, возможно их сочетание. В любом случае исходной предпосылкой любой промышленной политики является выбор приоритетов. Формирование приоритетов возможно и “сверху”, от государства и “снизу” – от бизнеса. Практика показывает, что формирование приоритетов снизу по конкретным областям более эффективно. Чем выше степень конкретизации приоритетов, тем проще предложить инструменты для их реализации и оценить эффекты. В другом случае промышленная политика может быть направлена на решение проблем даже не отрасли, а отдельной фирмы. Однако масштабная промышленная политика, как правило, основана на “встречном” движении.

Обычно рассматривают промышленную политику как непропорциональное вмешательство государства в экономику, искажающее действие рыночных механизмов и препятствующее эффективному (оптимальному) распределению ресурсов. Согласно этим взглядам, государство не в состоянии определить истинные точки роста, поэтому любые приоритеты государства в терминах секторов и отраслей будут вести к снижению общей экономической эффективности.

Проведение промышленной и социальной политики в едином комплексе позволяет совместить экономический прогресс с социальным. При этом социальная политика, имея самостоятельное значение, одновременно служит фактором решения задач экономического развития. В частности, темпы экономического роста находятся в прямой зависимости от политики повышения платежеспособного спроса населения. Индустриально развитые страны на протяжении нескольких десятилетий добивались путем государственного регулирования уровней потребительских цен и заработной платы опережающего роста оплаты наемного труда по отношению к темпам роста потребительских цен. В печати приводились данные статистического обследования, проведенного Международным Валютным Фондом по 23 индустриально развитым странам. По этим данным среднемесячная заработная плата в указанной группе ведущих стран с 1965 к концу XX века возросла в 8.2 раза, а потребительские цены лишь в 5.4 раза. В последующие годы рост цен несколько опережал рост заработной платы, но это опережение было незначительным по сравнению с достигнутым ранее благоприятным для экономического развития и социального прогресса увеличением массового платежеспособного спроса. В указанных странах благодаря высоким темпам роста платежеспособного спроса происходило не только расширение производства, но и обновление его структуры. После насыщения первичных потребностей избыточный платежеспособный спрос поглощался выпуском все новых и новых изделий.

Политика повышения платежеспособного спроса населения проводилась и в Китае, и в Южной Корее, и в других странах, имевших

высокие темпы экономического роста. Отличие этих стран от западных в том, что там, в соответствии со структурой потребления, большая часть прироста платежеспособности населения расходовалась на повышение степени удовлетворения первичных потребностей. Но сама по себе связь между темпами экономического роста и повышением оплаты труда в развивающихся странах наблюдалась не менее четко, чем в развитых.

Из множества примеров приведем, как наиболее показательный, опыт ФРГ. С самого начала экономических реформ реальная заработная плата в ФРГ росла темпами, превышающими 5% в год. То есть реализовывалась социальная доктрина, по которой реформы не требовали жертв со стороны населения. Государство в ФРГ с самого начала создания социально ориентированного рыночного хозяйства регулировало соотношение между ростом предпринимательских доходов и заработной платой, осуществляло широкое жилищное строительство за счет бюджетных средств, смело шло на увеличение других социальных расходов, которые в расчете на душу населения были самыми большими в Европе. Активная социальная политика позволила привлечь сбережения населения к инвестициям в реальный сектор и быстро перейти к восстановлению экономики и ее активному развитию.

Представляют также интерес и политические механизмы социального сотрудничества, выработанные за рубежом. Государство в рыночных экономиках активно участвует в переговорах между работодателями и профсоюзами. Во многих странах выработаны процедуры постоянного социального диалога и контроля за соблюдением достигаемых соглашений.

В 90-е годы в ряде стран происходила некоторая либерализация экономики, которая вела к сокращению расходов на проведение социальной политики и даже к снижению показателей уровня жизни. Но одновременно в качестве компенсации в реальный сектор, что способствовало увеличению занятости и соответственно сокращению безработицы. Таким образом, был задействован ещё один механизм проведения социальной политики по регулированию занятости.

Сильная социальная политика характерна и для стран Юго-Восточной Азии, хотя они находятся пока на более низком уровне социальных технологий, чем развитые индустриальные страны. Государственное планирование и регулирование экономики в странах ЮВА обеспечивают осуществление образовательных программ, регулирование цен и доходов. Проводится политика постепенного перехода к более справедливому распределению доходов, к сглаживанию социальных контрастов, к росту занятости, увеличению реальной заработной платы. То есть общие направления социальной политики в развитых и успешно развивающихся странах достаточно близки.

## **Литература**

1. Ансофф И., Новая корпоративная стратегия/Пер. с англ./Под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб.: Издательство «Питер», 1999. - 416 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. - М.: Гардарики, 1998. - 528 с.
3. Зиверт Л. Делаем свою компанию. – М.: Маркетинг. – 2006.- с. 38-42.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. - М.: Русская деловая литература, 1998. - 768 с.
5. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000. - 288 с.
6. Мельничук Д. Методологические разработки корпоративного стратегического плана предприятия.//Маркетинг. - 2000. - № 6 - с. 40-49.
7. Солнечников А.А. Учебник для менеджера. –М.: Гардарики, 2004. - 80с.
8. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/Пер. с англ./Под. ред. Зайцева Л.Г., Соколовой М.И. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

## **СИСТЕМА АНАЛИЗА И СОСТОЯНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

*Алексеевко Д. С. (г. Красноярск, КГАУ кафедра «Экономики и агробизнеса», e-mail: dennizz@mail.ru)*

### **Аннотация**

Prepared article is the completed research and contains for the publication the new decision of an actual problem of an estimation of motivational sphere at the enterprise, has methodical and practical value. Results of research bring the certain contribution to the decision of the important and difficult problem of perfection of labor relations within the framework of agrarian complex of Krasnoyarsk Region.

Вопрос улучшения мотивационной деятельности предприятия с целью выделения ключевых механизмов мотивирования работников, является основным для подавляющего количества отечественных организаций АПК, оказавшихся перед необходимостью улучшения производственной деятельности (1). В данной работе речь пойдет о мотивации труда на предприятии АПК, а именно, представляется результат исследования мотивационного комплекса, которое проводилось в одном из лучших сельскохозяйственных предприятий Ужурского района Красноярского края – ЗАО «Искра».

Исследования проводились на основе методики д. э. н., профессора СибНИИЭСХ П. М. Першукевича (2). Выявление интересов работников ЗАО «Искра» и их побудительных мотивов производился на основе опроса мнения по специальной анкете – составленной из вопросов трех анкет методики исследования. Анкета характеризует стимулирующие условия и факторы мотивации; отклонения от индивидуальной нормы функционирования человека, для оценки и разработки мотивационного комплекса. Оценка мотивационного комплекса на предприятии определялась поэтапно, всего в опросе участвовало 86 работников ЗАО «Искра», а именно: служащие администрации, работники пяти отделений основного производства, работники механизированного звена, работники центральной ремонтной мастерской, электроцеха, автогаража, стройотдела, мясокомбината и рыбного цеха. Нами была охвачена широкая вариация работников хозяйства, чтобы срез мотивационной сферы мог соответствовать полномасштабным мотивационным изменениям. В анкете предусматривается четыре вида мотивации:

1. Внутренняя мотивация (ВМ);
2. Внешняя положительная мотивация (ВПМ);
3. Внешняя отрицательная мотивация (ВОМ);
4. Репрессивная мотивация (РМ).

На первом этапе осуществлялся подсчет голосов, согласно ответу на вопрос: «Что побуждает вас работать?», по пятиступенчатой шкале. Например: при подсчете внутренней мотивации, если работник слабо мотивирован *Возможностью проявлять инициативу* на работе, то делается соответствующая отметка «Слабо» или «Очень слабо».

Далее осуществляется подсчет показателей мотивации по баллам от одного до пяти, при отметке «ОЧЕНЬ СЛАБО» ставится 1 балл, при «СЛАБО» – 2, и так далее. Количество ответов каждой ступени умножаем на балл. В нашем примере: *Возможностью проявлять инициативу*, «Очень слабо» мотивированы 15 работников (соответственно 15 баллов), «Слабо» мотивированы – 26 работников (соответственно 52 балла), «Средне» мотивировано – 36 работников, (108 баллов), «Сильно» мотивировано 9 работников (соответственно 36 баллов) и ни одного работника не мотивировано «Очень сильно». Далее суммируется количество баллов по каждому вопросу (в нашем примере получилось 211 баллов) и подсчитывается средний балл по всем вопросам данного вида мотивации, т.е. подсчитывается – оценочный мотивационный показатель.

Следующим этапом является *составление диаграммы* уровня мотивационного комплекса в процентном соотношении.

Четвертый, заключительный, этап – это оценка уровня мотивационной сферы на ЗАО «Искра» согласно неравенству представленному в методике исследования.

Согласно результатам исследования респонденты имеют очень слабую внешнюю отрицательную мотивацию, её удельный вес 9,6%. Это означает, что работники предприятия не используют средства труда, продукцию, сырье для производства этой продукции в личных целях. Их поведение в организации не руководствуется воровством, злоупотреблением должностных полномочий. Очевидно, что увеличение такого рода мотивации бессмысленно. Однако ее характеристика полезна.

Чуть более чем в два раза у работников ЗАО «Искра» выше внутренняя мотивация (20,6%). Это означает, что общее личное удовлетворение от работы на ЗАО «Искра» работниками оценивается как среднее. Не всегда имеется возможность использовать свои навыки, знания и опыт в работе. Престиж занимаемого положения работника и уважение к нему - занижены. Средняя оценка в перечне ответов внутренней мотивации позволяет сделать вывод, что предприятию следует включить меры по её увеличению в мотивационный механизм.

На уровне 25,9% расположена репрессивная мотивация, говорящая о коллективном (опосредованном) и личностном (непосредственном) влиянии на работника. *Во-первых*, к проявлению опосредованного влияния относится стремление избежать какой-либо критики. Работник фактически опасается авторитарного начальства, и коллегиальных замечаний. Руководством предприятия допускается присутствие РМ в мотивационном

комплексе работника на среднем уровне, дабы не занижать авторитарности руководства предприятия и, как следствия - снижение напряженности труда. Но и, прежде всего, не повышать эту напряженность, как одну из производных репрессивной мотивации. Следует заметить, что опасение критики, руководства и коллег в целом, может подавить конструктивную составляющую этой критики. Для предотвращения этого следует включить меры по воздействию на восприятие критики, как руководство к действию, исправлению ошибок и т. д., в разработку мотивационного механизма.

*Во-вторых*, к постоянным (непосредственным) побудителям относятся человеческие опасения стать безработным, и отсутствие другой работы на селе.

Таким образом, средний уровень *репрессивной мотивации* является приемлемым для предприятия в целом.

Уровень ВПМ, является самым высоким на предприятии, это говорит о том, что материальные стимулы главенствуют в сложившейся мотивационной сфере предприятия. Это частое явление для предприятий АПК.

Результаты исследования соответствуют неравенству  $ВПМ > ВОМ$ ,  $РМ > ВМ$  значит, согласно методике исследования, уровень мотивационного комплекса *ниже среднего*.

С учетом оценки финансового состояния предприятия и поэлементной оценки мотивации труда работников в реальных условиях хозяйствования и трудовой деятельности можно сформулировать механизмы и рекомендации по улучшению мотивационной сферы на предприятии. Что требует отдельного детального изучения.

### **Литература**

1. Мишурова И. В., Кутелев П. В. Управление мотивацией персонала: Учебно-практическое пособие. Изд-е 2-е, испр. и доп. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 240 с. (серия «Новые технологии»)

2. Першукевич П. М. Научные основы мотивации труда в сельском хозяйстве / РАСХН. Сиб. отд-ние. СибНИИЭСХ. – Новосибирск, 1998. – 86 с.

## **КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ВЫЖИВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КОЛЬСКАЯ ГМК»**

**Андреев В. В.** (*Мончегорск, Кафедра менеджмента коммерции маркетинга и рекламы, Vladimir31279@mail.ru*)

За последние годы работник превратился из "досадной, но необходимой статьи расходов" в основной источник прибыли. В рамках этого подхода человек стал рассматриваться в качестве важнейшего элемента капитала предприятия, а затраты на оплату его труда, подготовку и переподготовку, повышение квалификации, создание благоприятных условий деятельности - как особый вид инвестиций.

Любому руководителю компании или ее подразделения приходится управлять своим персоналом. Но, как показывает российский опыт, многим руководителям не приходилось специально этому учиться. Рано или поздно успешно работающие компании и их руководители приходят к моделям управления персоналом, уже освоенным в странах с развитой рыночной экономикой и в передовых российских фирмах. К сожалению, часто приходят к этому достаточно сложным и медленным путем, ценой проб и ошибок.

В самом широком смысле управление представляет собой целенаправленное воздействие на определенный объект с целью стабилизации или изменения его состояния таким образом, чтобы достичь поставленной цели. Необходимость в управлении возникла с развитием специализации производства, увеличения его масштабов. Оно позволяет упорядочить и согласовать деятельность многих людей, занятых в производстве.

Политика в области управления персоналом Кольской ГМК направлена на повышение эффективности производства. Одним из основных принципов кадровой работы является: «Люди - самый ценный актив предприятия».

Важнейшее направление работы с кадрами здесь обучение персонала, стратегической целью которого является создание системы развития персонала, базирующейся на административных методах управления и на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов предприятия с интересами его работников.

Системный подход в работе с персоналом Кольской ГМК включает в себя:

- комплексную оценку имеющегося персонала предприятия;
- формирование кадрового резерва, планирование карьеры;

- постановку производственных и творческих задач, мониторинг результатов;

- формирование и внедрение мотивационных, стимулирующих систем, непрерывное их развитие;

- создание условий для развития персонала (ротация, дополнительное обучение, стажировки, тренинги, переобучение, повышение квалификации);

- реализация системы привлечения на предприятие молодых специалистов и подготовки высококвалифицированных кадров.

На конец 2006 года списочная численность персонала Кольской ГМК составила 13 034 человека и по сравнению с 2005 годом уменьшилась на 1148 человек, с 2004 годом на 1 646 человек.

В Кольской ГМК осуществляется оптимизация численности производственного персонала с передачей отдельных видов деятельности на внешний подряд. При переводе за работниками сохраняются существующие условия оплаты труда (размер заработной платы) и социальные гарантии, предусмотренные для работников Компании.

Также проводится оптимизация численности производственного персонала в целях совершенствования организационной структуры Кольской ГМК и вследствие изменения плановых объемов производства. Высвобождаемым работникам предоставляется возможность трудоустройства на имеющиеся в Компании вакантные места, получения материальной помощи "при увольнении из Кольской ГМК в связи с проведением мероприятий по оптимизации численности персонала" или по программе "Материальная помощь работникам при увольнении на пенсию".

Движение персонала в Кольской ГМК происходит преимущественно за счет приема и увольнения работников. Данные за 2004-2006 годы (без учета студентов и учащихся, проходивших производственную практику) представлены в таблице.

	<b>2004 год</b>	<b>2005 год</b>	<b>2006 год</b>
Прием	823	566	838
Увольнение	1779	1064	1988

В целях создания резерва кандидатов на замещение вакантных должностей формируется база данных, в которую включается информация (место жительства, основное и дополнительное образование и т. д.) обо всех гражданах, обратившихся в Компанию для трудоустройства.

Учитывая дефицит на рынке труда высококвалифицированных работников, имеющих горные специальности, проблематичным является своевременное восполнение персонала данной категории в случае его оттока. В связи с этим в рамках целевой контрактной подготовки

заключены 23 договора на подготовку специалистов с высшим профессиональным образованием и 58 договоров на подготовку специалистов со средним профессиональным образованием.

Также заключены договоры о сотрудничестве с Северо-Кавказским горно-металлургическим институтом и Уральским государственным техническим университетом. Студенты данных вузов проходят в Кольской ГМК производственную практику.

Более двух третей принятых в 2004-2006 годы работников моложе 30 лет, что является свидетельством обновления и омоложения трудового коллектива Кольской ГМК. В 2006 году в рамках реализации Положения "О формировании и развитии кадрового резерва руководителей" в Компании сформирован персональный состав кадрового резерва руководителей высшего уровня, подготовлены проекты индивидуальных планов развития резервистов, проведены мероприятия по оценке кандидатов в кадровый резерв руководителей среднего уровня. Работа с кадровым резервом имеет своей целью развитие молодых работников, повышение их профессионального уровня и их карьерное продвижение.

Одной из основных задач Компании в области оплаты труда и мотивации персонала является повышение заработной платы в тесной связи с ростом производительности труда, профессионализмом и квалификацией каждого работника.

В 2006 году в Кольской ГМК были повышены на 8% тарифные ставки и должностные оклады (с 01.03.2006 и с 01.10.2006), что безусловно отразилось на росте социальной защищенности работников Компании.

В 2006 году данные доплаты были дополнительно введены для 2 800 рабочих мест, размер доплат составил от 5% до 15% тарифной ставки.

В 2006 году получил дальнейшее развитие такой инструмент управления результативностью труда, как премирование работников из фонда коллективного стимулирования (ФКС). За 12 месяцев 2006 года из ФКС были выплачены премии на сумму 245,5 миллионов рублей, в среднем по 18,1 тысяч рублей на одного среднесписочного работника. По сравнению с 2005 годом размер выплат в расчете на одного среднесписочного работника увеличился на 28,4%.

Сумма единовременных премиальных выплат стимулирующего характера составила 538,1 миллионов рублей или 167,4% к уровню 2005 года, в том числе были выплачены единовременные вознаграждения по результатам производственно-хозяйственной деятельности за 2006 год в сумме 189,1 миллионов рублей.

Обучение персонала осуществляется исходя из прогнозируемой потребности в работниках соответствующей квалификации на основе производственной программы и планов технического развития Кольской ГМК.

В 2006 году план обучения выполнен на 117,3%. В течение года обучены 4 648 работников или 35,7% от общей численности персонала

Компании: 31,3% рабочих, 6,4% служащих, 40,2% специалистов и 70,1% руководителей. Подавляющее большинство рабочих (93,3%) прошли обучение на собственной учебной базе Кольской ГМК.

В целях повышения квалификации персонала в области управления организовано обучение 16 руководителей высшего уровня системе менеджмента качества и системе экологического менеджмента.

1 августа 2006 года в Кольской ГМК стартовал пилотный проект по внедрению корпоративной системы дистанционного обучения и тестирования. Работники Компании получили возможность пополнить свои знания в области менеджмента, корпоративного управления, управления проектами, экономики и финансов, информационных технологий и повышения личной эффективности. К концу года в корпоративной системе дистанционного обучения и тестирования зарегистрировались 263 человека.

Затраты на обучение и развитие персонала в 2006 году сократились по сравнению с 2005 годом на 2,332 миллиона рублей и составили 9,968 миллионов рублей. Сокращение расходов связано с уменьшением численности персонала Компании.

Социальные льготы и гарантии, предоставляемые работникам Кольской ГМК, далеко выходят за рамки минимума, установленного законодательством Российской Федерации. Помимо расходов, которые несет Компания по обязательствам государства, Кольская ГМК обеспечивает реализацию собственных социальных программ.

Учитывая географическое положение Компании и специфику ее производства, приоритетным направлением социальной поддержки персонала является организация санаторно-курортного оздоровления и отдыха работников и членов их семей на Черноморском побережье и в Средней полосе. Данная программа направлена на поддержание и восстановление здоровья персонала, повышение его работоспособности.

В 2006 году возможность оздоровиться за пределами Мурманской области по путевкам, приобретенным компанией, получили 3 028 работников и членов их семей. Лечение работников, большинство из которых работает во вредных условиях труда, было организовано в санаториях Краснодарского края и Средней полосы ("Старая Русса"). 640 семей работников отдохнули в летний период в пансионатах городов Сочи, Анапы и Геленджика. Оздоровление детей работников Кольской ГМК впервые было организовано в детском санатории "Вита" (город Анапа), располагающем собственной диагностической и лечебной базой.

Программа "Материальная помощь работникам при увольнении на пенсию" предусматривает денежные выплаты увольняющимся из Компании пенсионерам, проработавшим в ее подразделениях 15 и более лет. В течение 2006 года участие в программе приняли 167 человек, сумма выплат превысила 14,5 миллионов рублей.

Традиционно к Новому году дети работников Кольской ГМК получили подарки, затраты на приобретение которых в 2006 году составили около 4,5 миллионов рублей.

Особое внимание в Компании уделяется реализации программ оказания адресной материальной помощи (на лечение работников, на приобретение ритуальных товаров и услуг). В 2006 году материальную помощь на сумму 2,4 миллиона рублей получили 647 человек. Кроме того, с целью социальной поддержки семей с детьми в Кольской ГМК принято решение выплачивать единовременное денежное пособие работникам при рождении ребенка. С июля 2006 года пособия на сумму 309 тысяч рублей были выплачены 103 работникам.

В целях привлечения в Компанию молодых специалистов с 2001 года реализуется программа "Стипендиат ОАО "Кольская ГМК", участниками которой являются положительно зарекомендовавшие себя студенты очной формы обучения старших курсов высших профессиональных учебных заведений и Мончегорского политехнического колледжа, обучающиеся на "отлично" и "хорошо". Размер корпоративной стипендии зависит от успеваемости и курса обучения студента. В 2006 году стипендию получали 16 студентов. По окончании обучения в Кольскую ГМК трудоустроены 3 стипендиата Компании.

Система управления персоналом является основой менеджмента предприятия, поскольку реализует основную задачу менеджмента — организацию деятельности. Эффективность менеджмента напрямую зависит от качества управления персоналом.

Можно иметь передовую, современную технологию, но неквалифицированность персонала загубит ее. Таким образом, ключевой составляющей успешного функционирования предприятия является управление и стимулирование персонала, а также повышение квалификации кадров.

Управление человеческими ресурсами является одним из важнейших направлений деятельности предприятия и считается основным критерием ее экономического успеха.

### **Литература**

1. Бизюкова И.В. Кадры управления: подбор и оценка. – М.: изд-во "Экономика", 1998.
2. Вачурова Д.Д. Основы менеджмента: Учебное пособие для вузов. – М.: 2002.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник.- 3-е изд.- М.: Экономист 2003.
4. Ежегодник «Кольская ГМК» №4, 2006.

## **АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

**Афанасьева О.Е.** (г. Калининград, БГА РФ, кафедра «Маркетинг и логистика», e-mail: AOE07@mail.ru)

В данной системе уделяется внимание понятиям «экономическая и региональная система», а также «строительный комплекс как элемент региональной системы». Основной целью данной работы является рассмотрение различных подходов к категории «экономическая система». Автор обращает внимание на важность исследования региональной экономики с использованием системного подхода.

The Building complex in system of regional economy  
In the given system the attention is paid to concepts « economic and regional system », and also « a building complex as an element of regional system ». The basic purpose of the given work is consideration of various approaches to a category « economic system ». The author pays attention importance of research of regional economy with use of the system approach.

В последнее время в отечественной и зарубежной литературе рассматриваются новые подходы по социально-экономическому развитию территорий. Многие авторы с одной стороны, полагают, что любой регион является составной частью хозяйственного комплекса страны и поэтому самостоятельность региона должна сочетаться с общими задачами развития рыночных отношений в стране и с той ролью, которую играет конкретный регион в этих отношениях (1, 3).

Однако противоречий остается так много, что единого подхода по региональному развитию так и не найдено. Регион представляет собой целостную систему со своей структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Экономические науки характеризуют регион как социально-экономическую целостность, где протекают основные процессы материального производства и сохраняется целостность воспроизводственной базы. Социально-экономическая география определяет его как объект, опосредованный производством, или как среду, в которой человек взаимодействует с материальным производством. Градостроительные отрасли науки рассматривают как единое целое, требующее пропорционального развития всех элементов. Экологию регион интересуется как хозяйственная категория, влияющая на природную среду (1).

Согласно современной экономической теории экономическая система представляет собой совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов экономики. Понятие «система» академик Абалкин делит на три группы. Определения, принадлежащие к

первой группе, рассматривают систему как комплекс процессов и явлений, а также связей между ними, существующих объективно, независимо от наблюдателя. Чтобы выделить систему из окружающей среды необходимо как минимум определить ее входы и выходы, а как максимум – подвергнуть анализу ее структуру. Решение указанной задачи позволит выяснить механизм функционирования системы. В данном случае система – объект исследования и управления.

Определения второй группы рассматривают систему как инструмент, способ исследования процессов и явлений. В зависимости от цели, системы можно конструировать как некоторое абстрактное отображение реальных объектов. При этом система («абстрактная система») понимается как совокупность взаимосвязанных переменных, представляющих те или иные свойства, характеристики объектов, которые рассматриваются в данной системе. При данном понимании понятие системы сходно с понятием модели, и в некоторых работах эти два термина часто употребляются как взаимозаменяемые. Модель экономической системы представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Модель взаимодействия системы и подсистемы

С точки зрения данного подхода, рассматривается также понятие подсистемы, т.е. часть системы, обладающей системными свойствами. Так, экономику можно рассматривать как подсистему общества, а производство и потребление – как подсистему экономики. Следовательно, каждая подсистема, являясь в определенном смысле системой, может в свою очередь делиться на частные подсистемы. Так в модели взаимодействия системы и подсистемы можно в качестве частной подсистемы назвать строительный комплекс.

Третья группа определений представляет собой компромисс между двумя первыми. В данной группе система описывается как искусственно созданный комплекс элементов (например, коллективов людей, технических средств, научных теорий и т.д.), предназначенный для решения сложной организационной, экономической, технической задачи. В этом случае система из среды не только выделяется, но также создаются и синтезируются ее части. В результате система может быть представлена реальным объектом и одновременно абстрактным отображением связей действительности.

Наиболее известны три классификации систем (Ст. Бир, Н. Винер, К. Боулдинг). Ст. Бир делит системы (в природе и обществе), с одной стороны, на простые, сложные и вероятностные. Н. Винер, исходя из особенностей поведения систем, подразделяет их на системы, характеризующиеся пассивным или активным поведением. Последние, в свою очередь, могут обладать случайным или целенаправленным поведением, в этом случае они могут иметь или не иметь обратную связь, например строительство для индивидуальных покупателей / физических лиц. К. Боулдинг выделяет восемь уровней иерархии систем, начиная с простых статических и простых кибернетических, продолжая разными уровнями сложности, вплоть до самых сложных социальных организаций (5).

Системный характер экономики способствует постоянному возобновлению экономических отношений. Экономические закономерности и теоретическое осмысление экономических явлений и процессов возможно в условиях системного характера экономики.

Системный характер экономики постоянно подтверждается реальной практикой. Объективно существующие экономические системы находят свое отражение в теоретических научных экономических системах. Первый развернутый анализ экономики как системы был дан А.Смитом в его основном научном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедшем в свет в 1776г. Из последующих научных экономических систем следует, прежде всего, выделить системы, созданные Д. Риккардо (1817г.), Ф. Листом (1841г.), Дж. С. Миллем (1948г.), К. Марксом (1867г.), К. Менгером (1871), А. Маршаллом (1890г.), Дж. Кейнсом (1936г.), П. Самуэльсоном (1951г.).

Из российских экономистов прошлого, делавших упор на системное представление об экономике, следует отметить И.Т. Посошкова, А.И. Бутовского, Н.Г. Чернышевского, М.И. Туган-Барановского, А.И. Чупрова, П.Б. Струве, Н.Д. Кондратьева.

В советский период отечественной экономической науки наиболее заметными были теоретические системы К.В. Островитянова, А.М. Румянцева, Н.А. Цаголова, Г.А. Козлова, В.А. Медведева.

Как социально–экономическая система регион может быть представлен в виде совокупности пяти основных подсистем: системообразующей базы, системообслуживающего комплекса, экологии, населения, инфраструктуры рынка.

В последние десятилетия 20 века в изучении экономических систем появилось новое течение – концепция альтернативных систем, во главе угла которой стоит не универсальное «производство», а более конкретные экономические системы со своими особенностями. Теория альтернативной системы капитализма, наряду с рассмотрением производственных отношений, обосновывает необходимость учета внеэкономических факторов, не принимающих участие в производстве, но влияющих на характер экономических отношений: контроль, власть, межличностные отношения, доверие. Основоположник теории альтернативных систем капитализма Ричард Уитли делит экономические системы на шесть основных типов в зависимости от интенсивности и характера связей между экономическими операторами (4). Исследование систем основано на использовании девяти принципов, сформулированных Коротковым Э.М. (2).

Под регионом следует понимать территориально специализированную часть народного хозяйства страны, характеризующуюся единством и целостностью воспроизводственного процесса (3). При этом региональный строительный комплекс не следует рассматривать как изолированное явление, это совокупность взаимосвязанных элементов, в рамках которой каждому элементу принадлежит четко определенное место и функции.

Производственная подсистема региона представляет собой народнохозяйственный комплекс, возникший на базе межрайонного разделения труда и процессов интеграции. По своему составу данная система отличается сложной структурой и может быть подразделена на более простые структуры родового и видового порядка. Производственные силы, в свою очередь, традиционно подразделяются на отрасли, энергопроизводственные циклы, межотраслевые и отраслевые комплексы и др. Отрасли и межотраслевые образования состоят из более простых индивидуальных структурных образований типа комплексов, объединений, комбинатов. Именно в качестве одного из элементов производственной подсистемы и выделяют строительный комплекс. Целью строительного комплекса является формирование и реализация региональной политики в области жилищного и промышленного строительства. Хозяйственный комплекс региона – это функционирующая система, а следовательно, обладающая определенной устойчивостью и одновременно система развивающаяся и изменяющаяся. Роль строительного комплекса в развитии региона бесспорно велика. Строительный комплекс играет важнейшую роль в экономической и

социальной стабильности общества, существенно влияет на уровень жизни. Поэтому устойчивость экономической системы региона во многом определяется уровнем стабильности предприятий строительной отрасли и взаимосвязями строительного комплекса с другими отраслями.

Строительный комплекс является элементом системы «регион», и изменение темпов роста данного элемента должным образом отразится на работе всей системы. В настоящее время подсистема «строительный комплекс» активно функционирует и с каждым годом наращивает объемы своего производства.

### **Литература**

1. Бильчак В.С. Захаров В.Ф. Региональная экономика: Монография / Под ред. В.С. Бильчака. – Калининград: Янтарный сказ, 1998. – 316 с.
2. Коротков Э.М. Исследование систем управления – М.: ООО Издательско–Консалтинговое Предприятие «Дека», 2003. – 336с.
3. Розанова Т.Г. Региональная экономическая система: методология и методика исследования. – М.: Изд-во МВТУ, 2000. – 359 с.
4. Шемятенков В. Альтернативные системы капитализма. // Мировая экономика и международные отношения, 2003. - №3. – с.3-11
5. Экономическая энциклопедия. – М.: Экономика, Институт экономики РАН., 1999. – 1055с.

## **ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

**Баякова Н. П.** ( г. Мурманск, Мурманский институт экономики, СПб-АУЭ, кафедра « Менеджмента»)

### **Аннотация**

Важным этапом построения лояльности потребителей является достижение высокого уровня их удовлетворенности продуктами и услугами организации, а также уровнем обслуживания и качеством сервиса, обеспечиваемом компанией своим покупателям.

С исчезновением товарного дефицита потребительский рай так и не наступил, а у розницы остался нерешенным ряд проблем, одна из которых - качественное обслуживание посетителей. Наиболее распространенные претензии покупателей - отсутствие или недостаточное количество товара, проблемы с навигацией в торговом зале, что подразумевает беспорядочное, нелогичное, с точки зрения посетителя, расположение товаров, нехватку указателей и знаков. Не доставляет удовольствия и затяжной по времени шопинг, связанный с длинными очередями в кассу и долгими поисками нужного товара в магазине. Отнюдь не повышает лояльность покупателей к торговой точке неприветливый или неспособный оказать помощь персонал. Наконец, фундаментальной причиной неудовлетворенности покупателей является нечеткое позиционирование ритейлеров. Потребитель, приходя в магазин, имеет определенные ожидания по ассортименту, ценовому уровню, скорости обслуживания, и в случае, если ожидания не соответствуют действительности, он уйдет с чувством неудовлетворенности.(1)

Как правило, никто из ритейлеров не оспаривает необходимость качественного обслуживания покупателей. Наиболее прогрессивные компании самостоятельно занимаются разработкой стандартов качества или привлекают консалтеров. Но на практике все далеко не так благополучно, как в теории. Эксперты утверждают, что проблемы со стандартизацией качества обслуживания могут крыться как в изначально неправильно разработанных стандартах, так и в пресловутом человеческом факторе - невнимательном и небрежном исполнении своих обязанностей персоналом розничной компании. Разработка систем качественного обслуживания еще не приобрела массового характера среди российского ритейла, а те из компаний, кто таковыми обзавелся, пытаются регулярно

контролировать соблюдение принятых стандартов. «Прогрессивные ритейлеры», особенно это характерно для крупных городов, уже отмечают влияние новой тенденции - среди конкурентных преимуществ происходит смещение акцентов с цены и ассортимента на высокий сервис обслуживания. Но в большинстве случаев необходимость стандартизации

обслуживания по качественным критериям многим еще кажется блажью, требующей высоких затрат. К тому же далеко не все имеют четкое представление о технологиях разработки стандартов и правильной последовательности действий при контроле за их соблюдением.(3)

Для определения реальных мотивов покупательского поведения необходим тщательный анализ, нацеленный не на устранение проблем, а на их предупреждение. Практика показывает, что удовлетворенный клиент вдруг перестает посещать магазин, а покупатель, выказывающий недовольство, на долгое время остается лояльным. Этот парадокс связан с иерархией факторов, влияющих на восприятие потребителем качества обслуживания и формирование его лояльности магазину или розничной сети: одни факторы являются ключевыми, другие - второстепенными. В России розница пока находится на стадии формирования, поэтому перед ритейлерами стоит задача разработки стандартов обслуживания, что требует более глубокого анализа потребительского поведения, чем на западных рынках, где потребитель уже хорошо изучен.(2)

Существующие системы оценки качества в сфере торговли делятся на реактивные и проактивные. В первом случае ритейлер занимает пассивную позицию и получает информацию об уровне обслуживания из текущей отчетности (данные о средней покупке по кассовым чекам, при наличии системы повышения лояльности - о лояльных покупателях, позволяющей фиксировать некоторую информацию об участниках акции по повышению лояльности, данные о возврате товара, поступающие жалобы и запросы покупателей), оперативно реагируя на недовольство, выраженное клиентами. Применяя этот подход, розничные операторы нередко используют различные CRM-программы для систематизации контроля.(2)

Для проактивного контроля качества имеется целый спектр исследовательских методов: фокус-группы, глубинные интервью, количественное анкетирование, наблюдение, mystery shopping («таинственный покупатель» - аудитор (интервьюер), который ведет себя как потенциальный или реальный покупатель, а затем подробно описывает свой опыт, заполняя заранее составленную анкету, при этом учитываются как фактические, так и эмоциональные факторы удовлетворенности покупателя).

Существует также ряд методик, с помощью которых выявляются ключевые факторы успеха при создании или корректировке системы контроля качества обслуживания клиентов. Выбор той или иной методики обуславливается задачами, стоящими перед ритейлером: оценка удовлетворенности клиентов, лояльности клиентов, соответствия процесса обслуживания стандартам компании или сравнительный анализ конкурентной среды.(3)

Также используется смешанная система контроля качества: ежемесячный мониторинг осуществляется как силами специальных подразделений компании, так и сторонней организацией по согласованной анкете, которая содержит расширенный список параметров, подлежащих проверке. Разработана система качественных показателей КРІ, на основании которой определяется вклад каждого сотрудника в общие финансовые и качественные показатели компании и которая напрямую влияет на систему премирования в универсаме. Важнейшие зоны контроля связаны с непосредственным контактом покупателя и продавца. (1)

Кроме того, существует еще и косвенные стандарты обслуживания - весомую роль играет выкладка товара. (2)

Эффективность реализации разработанной системы контроля качества должна отслеживаться с помощью трекинговых методик. Таким образом, очень важно, чтобы контроль уровня обслуживания в магазине или розничной сети был не одноразовой акцией, а постоянным процессом.(3)

### **Литература**

1. Вагин Ю. В., Лаврентьев Л. Г., Самсонов А. В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов.- М. : Альпина Бизнес Букс, 2005

2. Пустынникова Ю. В. Формирование приверженности клиентов // Управление магазином. 2005. № 1-2

3. Сысоева С., Нейман А. Насильно мил не будешь, или что такое лояльность покупателей // Маркетолог. 2004. №2

## **ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНЕ: (ОТРАСЛЕВОЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ)**

**Белоусова Л.С.** (г. Курск, КурскГТУ, кафедра «Теплогазоснабжения и вентиляции», e-mail: mabel1@yandex.ru)

The main directions of region economics inquiry are explained in interconnection with branch and territorial aspects. The special attention is given to a territorial division of labour as a major factor of economic progress and as a basis of territorial economic integration.

Современный этап рыночных преобразований российской социально-экономической системы носит противоречивый характер, проявляющийся в рассогласовании заявленного курса реформ на стабилизацию и устойчивое развитие экономики и возможностью большинства регионов обеспечить этот курс. Реформы сопровождаются нестабильностью социально-экономических процессов на всех уровнях управления. Поэтому обеспечение устойчивости социально-экономической системы предполагает формирование особого адаптивного механизма, позволяющего оперативно отзываться на изменение внутри- и внесистемных факторов и корректировать движение в задаваемом направлении. Особая роль в этих условиях отводится анализу динамики дифференциации того экономического пространства, в котором взаимодействуют субъекты региональной экономики. Данный аспект исследования является важным методологическим инструментом к пониманию механизма включения региона, его отдельных производственных систем в рыночную экономику.

Нарушение нормального воспроизводства составных элементов региональной системы в их единстве и постоянном взаимодействии порождает состояние депрессивности, что приводит к потере региональным хозяйственным комплексом (РХК) и его важнейшей интегрирующей подсистемой – строительным комплексом - экономической устойчивости. Более того, сам факт наличия депрессивности противодействует реализации конституционных прав людей, проживающих на такой территории, на получение благ, соответствующих нормальным стандартам жизненного уровня. Примечательным в этой связи является замечание Н. Дорогова, что региональное хозяйство как мезоуровень в отличие от предприятия не может быть обречено на ликвидацию, на механическое прекращение функций [2].

Системный подход к экономическому развитию предполагает понимание экономики как многоуровневой системы с выделением макро-,

мезо- и микроэкономических уровней. Взаимосвязь между макроэкономическими процессами и поведением мезо- и микроэкономических объектов позволяет представить устойчивое развитие как единство качества функционирования всех уровней экономической системы [1]. Таким образом, без решения роста эффективности региональных экономик вряд ли возможно говорить о реальной стабилизации экономики страны.

Мировой опыт показывает, что уровень зрелости общественного производства определяется уровнем общественного разделения труда. При этом общественное разделение труда выступает и развивается в двух основных формах: территориальное и отраслевое [3].

Экономика на любом уровне административно-территориальной единицы (в нашем исследовании – региона как субъекта РФ) основана на сочетании этих двух форм разделения труда, которые нередко вступают в противоречия друг с другом. Это, например, противоречия между размещением природных ресурсов в регионе и его отраслевой структурой, между отраслевой специализацией региона и необходимостью его комплексного развития, между экономическими интересами отраслей и социальными потребностями региона и т.д.

**Для нормального развития экономики страны и регионов необходимо сочетание территориальных и отраслевых интересов, которые до крайности обострились в условиях социалистической экономики: при высокой централизации управления экономикой страны, отраслевой структуре министерств и административно-командных методах управления региональные интересы практически игнорировались.**

Анализ проводимых современных экономических исследований показывает, что в них основное место занимают вопросы экономического положения регионов России в условиях выхода на траекторию экономического роста и в целом макроэкономической стабилизации. Значительное количество публикаций посвящено рейтинговым оценкам социально-экономического развития регионов, определению типологии регионов и их инвестиционного потенциала. Большое внимание уделяется основным тенденциям инвестиционной деятельности на уровне региона и инвестиционной привлекательности отраслей промышленности.

В последние годы необходимость практической реализации национальных проектов вызвала всплеск интереса ученых и специалистов к жилищному строительству и ЖКХ. В то же время мало работ, в которых исследуются проблемы строительной сферы в пространственной (территориальной) привязке. Главное – в целом недооценивается роль строительства в модернизации российской экономики. Не прослеживается четкая связь программ развития строительства с программами развития других участников строительной деятельности в регионе, прежде всего

предприятий промышленности строительных материалов. Также недостаточно определены направления поиска условий, обеспечивающих устойчивое развитие на уровне административно-территориальных единиц. Открытым остается вопрос системной реконструкции самой строительной отрасли, придающей ей способность эффективно решать задачи по реализации капитальных вложений. Практически отсутствует четкая политика стимулирования инвестиционно-строительной деятельности как в производственном, так и в непромышленном строительстве.

Если принять за основу тот факт, что инвестиционно-строительная деятельность обеспечивает осуществление расширенного воспроизводства производственного потенциала территории, то в сфере государственного регулирования эта деятельность должна быть признана приоритетной.

Развитие современной теории и практики управления строительством на макро-, мезо-, микроуровнях должно учитывать результаты анализа негативных и позитивных последствий различных трансформаций в экономике, влияние территориальных и отраслевых факторов на потерю строительным комплексом региона экономической устойчивости. Алгоритм такого анализа представлен на рис. 1.



Рис. 1. Направления исследования устойчивости строительного комплекса в регионе во взаимосвязи отраслевых и территориальных аспектов

В современных условиях строительство все в большей мере привязывается к проблемам и задачам развития отдельных регионов, поэтому возрастает роль территориального планирования и управления, которые позволяют учесть местные особенности организации строительства и обеспечить эффективное использование капитальных вложений.

Важнейшими и малоизученными направлениями поиска внутренних резервов устойчивого развития строительного комплекса являются, по нашему мнению: региональное законодательство в сфере инвестиционной деятельности; размерная структура отрасли, ее динамика и тенденции; диалектика процесса формирования новых видов производств, отраслей, комплексов, строительных кластеров; мотивы интеграции и укрупнения производств; эффективность концентрации объемов строительной деятельности на территории; ресурсная база строительной отрасли и др.

В силу специфики строительной продукции и особого характера развертывания строительного производства по созданию продукции, прежде всего привязки к конкретной территории, решение проблемы устойчивого развития строительного комплекса предполагает выделение потенциальных зон строительной деятельности (ЗСД), т. е. формирование инвестиционно-строительных площадок.

Применительно к понятию «строительный комплекс» границы строительных площадок в их пространственной привязке могут быть различными: можно говорить о строительном комплексе страны, федерального округа, региона, города, муниципального района. Такой подход позволяет проводить системную диагностику строительного сектора, например, в федеральном округе, регионе, муниципальном районе конкретного региона или ином муниципальном образовании: определять объемы и характер вводимых производственных мощностей, жилья, дорог, инженерных коммуникаций, аккумулировать средства и осуществлять комплексную застройку территории и т.д.

Число ЗСД (площадок) в регионе может быть определено путем кластеризации локальных территорий региона по критерию близости уровня социально-экономического развития. Данный критерий позволяет определить точки роста строительной деятельности в увязке с точками роста отраслей специализации локальной территории, поскольку строительные программы, соответственно объемы инвестиционных, человеческих, материальных и других ресурсов во многом обусловлены программами развития экономического потенциала соответствующих территорий.

Конечная цель формирования ЗСД заключается:

- в создании условий для реализации с наибольшей полнотой преимуществ концентрации, интегрирования и комбинирования производства;

- в развитии местной производственной базы экономического роста;
- в устранении чрезмерной асимметрии социально-экономического развития территорий;
- в консолидации усилий местных администраций по перспективной комплексной застройке территорий (жилье, дороги, школы, больницы, очистные сооружения, водозаборы и др.), отвечающей современным требованиям градостроительных, экологических, социальных норм и т.д.

### **Литература**

1. Белоусова Л.С. Предпосылки устойчивого развития строительного комплекса в регионе // Экономика и управление: Сборник научных трудов. Часть 4 / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е.Карлика; СПбГУЭФ. Санкт-Петербург, 2005. С. 73-82.
2. Дорогов Н. Региональная экономика в системе рыночных отношений (методологические аспекты управления) // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 4. С. 66–70.
3. Павленко В.Ф. Планирование территориального развития (территориальный аспект планирования). – М.: Экономика, 1984. – 267 с.

## **КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ КОНТРОЛЛИНГА**

**Блажченко Е.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений, bev\_2006\_63@mail.ru)

Controlling's methods classification according to degree of management subject activity is shown. The distinguish features of moderation – one of the major controlling's method are briefly overviewed.

Для успешного управления современным предприятием, являющимся сложной, многофункциональной системой, требуются новые подходы, соответствующие динамично изменяющейся внешней и внутренней среде. Таким новым подходом целенаправленного управления, призванным обеспечить в долгосрочной перспективе развитие промышленного предприятия, является контроллинг.

Контроллинг (от англ. «to control» – регулировать, управлять, контролировать) представлен в виде «концепции системного управления организации» (1, с. 5), направленной «на поддержку процессов принятия решений» (1, с. 9).

Специалисты, реализующие на предприятии функции и задачи контроллинга, называются контроллерами (controller). Если менеджеры несут ответственность за принимаемое решение и, в конечном итоге, за результат деятельности предприятия в целом, то контроллеры отвечают за методическое обоснование и инструментальное исполнение этих решений, их своевременность и согласованность, за прозрачность и наглядность представления достигнутых результатов.

Методы контроллинга в зависимости от степени участия субъекта управления (влияния «человеческого фактора») можно разделить на две большие группы: активные и пассивные.

К пассивным методам относятся аналитические, статистические и математические методы. Эти методы характеризуются достаточно широким распространением, высокой степенью проработанности методик, многовариантностью и объективностью получаемых данных.

Аналитические методы основаны на изучении набора аналитических зависимостей. В деятельности организации объективно существует множество зависимостей: спроса от предложения, производительности труда от квалификации сотрудников, жизненного цикла продукции от времени ее производства, эффективности управления от полноты и релевантности информации и т.п.

Статистические методы базируются на использовании информации об имеющемся опыте определенной совокупности хозяйствующих субъектов в какой-либо сфере деятельности для получения альтернативных вариантов управленческих решений. Данные методы

базируются на сборе, обработке и анализе статистических материалов, как фактических, так и специально смоделированных (последовательный анализ, метод статистических испытаний, выравнивание рядов динамики, трендовый прогноз и т.п.).

Математические методы характеризуются высокой степенью объективности и четкостью последовательности действий при получении информации. Общей чертой данных методов является четкость определения критериев, на основе которых происходит систематизация, оценка получаемых результатов и приоритетов в выборе (метод математического программирования, матричный метод и др.).

Группа активных методов контроллинга характеризуются локальным применением, приблизительностью в описании методик, и некоторой субъективностью получаемых данных, поскольку эти методы основываются на интеллектуальных возможностях человека. К активным методам относятся методы психологической активации и методы подключения новых интеллектуальных источников.

Сущность методов психологической активации заключается в объединении усилий управленцев на определенном этапе процесса управления для выработки общей концепции или альтернатив решения производственной задачи. К данным методам относятся метод Дельфи (4), конференции идей, методы мозговой атаки и экспертных оценок и др.

Методы подключения новых интеллектуальных источников основываются на привлечении каждого работника предприятия к коллективному мышлению под надзором высококвалифицированного специалиста или искусственного интеллекта.

Основным методом подключения новых интеллектуальных источников, применяемых в контроллинге, является метод модерации (2, с.165). С его помощью возможно обобщение опыта и творческого потенциала многих специалистов для решения общих проблем и достижения общих целей. Этот метод позволяет объединить людей в одну команду для поэтапной разработки и реализации конкретного управленческого решения. Управление творческой командой (без давления) осуществляется модератором, роль которого чаще всего возлагается на контроллера соответствующего уровня. В процессе работы контроллер фиксирует намеченные промежуточные цели и обсуждаемые на каждом этапе проблемы.

Метод модерации предполагает использование специфического инструментария (ведение карточек, оценка проблемных блоков и т.п.). Данный метод позволяет ориентировать сотрудников организации на решение тактических и стратегических задач, поставленных в связи с изменением условий деятельности, внедрением новых технологий, освоением новых рынков сбыта.

В теории, конечно, имеются и другие классификации методов контроллинга. Д. Хан впервые подразделил контроллинг на стратегический и оперативный, определив различия их целей, задач и средств достижения (3, с. 115). Использование методов контроллинга для решения оперативных или стратегических задач предполагает логичное разделение на методы оперативного контроллинга и методы стратегического контроллинга. Возможна также группировка методов контроллинга в соответствии с его функциями (информационной, координационной и регулирующей).

С развитием и усложнением деятельности организации в условиях нестабильной внешней среды, естественно, появятся новые задачи управления, для решения которых в рамках системы контроллинга будут разработаны и новые методы, позволяющие переводить процесс принятия управленческих решений с интуитивного уровня в рациональную сферу.

### **Литература**

1. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 256 с.: ил.

2. Манн Р. Контроллинг для начинающих: система управления прибылью./Р.Манн, Э.Майер; Пер. с нем. Ю.Г.Жукова; Под ред. и с предисл. В.Б. Ивашкевича. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 300 с.

3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем./Под ред. А.А.Турчака, Л.Г.Головача, М.Л.Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.

4. [http://www.12manage.com/methods\\_helmer\\_delphi\\_method\\_ru.html](http://www.12manage.com/methods_helmer_delphi_method_ru.html)

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК КАК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

**Бозиева М.М., Кайгермазова А.Ю.** (г. Нальчик, ФГОУ ВПО КБГСХА, кафедра «Финансы и кредит»)

The development of small enterprise as a competitive sector of the economy requires investments. Therefore to effectively develop the investment processes it is necessary to improve the attraction of investments' mechanism for long-term outlook.

Устойчивое развитие отраслей АПК в условиях становления рыночных отношений нуждается в инвестиционной активности, в предоставлении предприятиям необходимых и материальных ресурсов. Для реализации данного подхода предлагается проект инвестиционного обеспечения предприятий малого предпринимательства АПК, представленный в таблицах 1 и 2.

Таблица 1.

Формирование программы финансового обеспечения инвестиционных мероприятий

Показатель	Инвестиции, полученные через		
	Банковский кредит	Развитие села	Лизинг
Стоимость оборудования, руб.	423728,81	423728,81	423728,81
НДС, 18%	76271,19	76271,19	76271,19
Сумма кредита, руб.	500000	500000	500000
Процентная ставка годовых, %	17	-	14
Первоначальный взнос, руб.	-	70578	-
Сумма вознаграждения инвестора	100889	13878	14936
Ежемесячный взнос по кредиту, руб.	13889	13878	14936
Удорожание за весь срок лизинга, руб. /%	-	6,3%	127401
Страхование за весь срок лизинга	-	Без страховки	13018

Как свидетельствуют данные таблицы 1, при получении кредита процентная ставка составляет 17% годовых, в случае лизинга - 14%. Сумма вознаграждения банка, превышает вознаграждение лизинговой компании(4).

Кроме того, при заключении лизингового договора предприятие получает эффект лизинговой операции (табл.2). Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что лизинг – эффективное средство обновления основных производственных фондов и один из способов инвестирования средств.

Таблица 2.

Расчет эффекта от мероприятий инвестиционного обеспечения

Показатель	Кредит	Собственные средства	лизинг
Стоимость оборудования с НДС, руб.	-	500000	-
Лизинговые платежи с НДС, руб.	-	-	650334
Кредит	500000	-	-
Налог на прибыль, руб.	-	157894	132271
Налог на имущество, руб.	33066	33066	-
Эффект лизинговой операции, руб.	+73506	+202849	-231474

По сравнению с часто используемым показателем удельного веса инвестиций в ВРП этот показатель учитывает социальную нагрузку на регион. Если высокий показатель доли инвестиций в ВВП свидетельствует о перспективах экономического роста в регионе, то высокий показатель использования инвестиционных ресурсов сигнализирует о возможных ограничениях роста. Те регионы, которых доля использования инвестиционных ресурсов быстро растет с низкого уровня, например, дальневосточный и федеральный округ, одновременно и более бедны, и имеют перспективы роста, в тоже время испытывают дефицит инвестиционных ресурсов. Стабильно высокий показатель использования инвестиционных ресурсов указывает на типичный «бедный регион» в стадии стагнации, каким является Южный округ(2,3).

В настоящее время в КБР недостаточно учитывается то, что инвестиционная активность зависит не только от объема финансов, но и от заинтересованности производителей в совершенствовании производственного потенциала. Потребность в обновлении основных

фондов республики, обусловленная важнейшими рыночными факторами (конкуренция, прибыльное вложение капитала, его свободный перелив между отраслями и регионами).

Структура инвестиций в основной капитал за 2003-2007гг. по источникам финансирования в процентах к итогу показывает, что на объем средств бюджета приходится от 31,5% до 42,4% от общего количества инвестиций в основной капитал (табл.3)

Таблица 3.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в КБР

годы	Инвестиции в основной капитал	Собственные средства	Привлеченные средства	Из них			
				Кредиты банков	Бюджетные средства	В том числе	
						Федерального бюджета	Бюджета субъектов
2003	100	22,4	77,6	0,9	59,2	24,9	34,3
2004	100	6,9	93,4	63,5	20,8	9,5	11,4
2005	100	9,7	90,3	0,8	59,3	34,0	25,4
2006	100	32,7	67,3	0,6	46,8	27,5	18,8
2007	100	12,8	87,2	2,0	52,0	28,6	21,8

В 2007г. увеличился объем инвестиций за счет бюджетных средств до 52,04% с увеличением объема внебюджетного финансирования.

Формирование благоприятных условий инвестирования АПК предполагает обязательный учет приоритетности развития отдельных отраслей, форм собственности, готовности к обновлению производственного потенциала и эффективности предполагаемых инвестиций в долгосрочном периоде (таблица 4).

Таблица 4.

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в КБР ( в % к итогу 2003-2007гг.)

Формы собственности	2003г	2004г	2005г	2006г	2007г
Инвестиции в основной капитал, всего:	100	100	100	100	100
по формам собственности					
Государственная	58	14	37	33	25
Муниципальная	0,8	0,6	1,5	0,4	0,0
Частная	13	24	43	53	69
Смешанная	26	60	17	12	5,2

За последние годы значительно увеличился вклад инвестиций в основной капитал именно в частную собственность. Если в 2003г. Он составил 13% от общего объема, то в 2007г. этот показатель достиг уже 69%. Фактически сократились вклады в основной капитал предприятий с иностранным участием, а также в муниципальную собственность.

В республике инвестиционная политика в настоящее время направлена, на поддержание отраслей жизнеобеспечения населения(1). Объемы инвестиции на душу населения за последние пять лет возросли в 2,8 раз. Это существенный показатель, характеризующий поступательное движение, которое наметилось в экономику республики за последние годы. Анализ объема инвестиций от иностранных инвестиций показывает, что, начиная с 2005г, иностранные инвесторы начали вкладывать в экономику республики инвестиций с максимальным возрастанием объема в 2006г (табл.5)

Таблица 5.

Иностранные инвестиции в КБР в тыс. долл. США (в 2003-2007гг. )

Годы	Поступило инвестиций, всего	В том числе		
		Прямые	Портфельные	Прочие
2003	2780	450	-	2330
2004	54930	-	-	54930
2005	244	240	-	-
2006	-	-	-	-
2007	-	-	-	-

Однако в 2005г объем этих вложений заметно сократился, а в 2006-2007гг. иностранные инвестиции вовсе прекратились. Причины, которые являются определенным тормозом не только для нашей республики, но и для других регионов РФ, следующие: незавершенность законодательной базы, то есть иностранные инвесторы не чувствуют твердой почвы под ногами, инвестиционная непривлекательность региона, низкий уровень инвестиционного климата.

Поэтому для эффективного развития инвестиционных процессов в республике необходимо решить следующие стратегические задачи (5):

- предотвращение разрушения имеющего производственного и научно-технического потенциала из-за резкого сокращения инвестирования при износе основных фондов;

- совершенствование механизма регулирования инвестиций для стимулирования долгосрочных инвестиций.

Инвестиционные ресурсы должны направляться на развитие тех отраслей (предприятий), в которых наметилось оживление инвестиционных мотиваций, достоверная информация о состоянии

деловой активности создаст предпосылки для привлечения, как частного, так и иностранного капитала.

### **Литература**

1. Ананьев М.А., Пруцкова Е.В. Механизм программно-целевого регулирования малого предпринимательства// Экономика и финансы, №9, 2007, с.5

2. Борисенко А. Инвестиционная политика в аграрно-промышленном комплексе в условиях рыночной экономики.-Ростов-на-Дону:Литература,1993.-203с.

3. Богданов А.Г. Роль кредитно-финансовых институтов в реализации стратегии повышения инвестиционной привлекательности АПК: мотивы, проблемы, решения// Деньги и кредит, № 8, 2007,с.38

4. Кулов А.Р. Государственное регулирование инвестиционного развития сельского хозяйства// Достижения науки и техники АПК, №2, 2006,с.14

5. Марголин А.М., Быстряков А.Я. Экономическая оценка инвестиций: Учебник.-М.: ТАНДЕМ, ЭКМОС, 2001.-240с.

## **ПОРЯДОК РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ В КОНТЕЙНЕРАХ В УСЛОВИЯХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Борушевский С.И.** (*Республика Казахстан, г. Алматы, КазАТК им. М. Тынышпаева, e-mail sergey.eitt@rambler.ru*)

In this work the model of calculation of production prime price of transportations of loads is presented in containers adapted under the modern state of railway industry of Republic of Kazakhstan

Как известно контейнерные перевозки один из наиболее экономичных видов транспортировки грузов, используемый как во внутренних, так и в международных грузоперевозках, выполняемых различными видами транспорта, будь то железнодорожные перевозки, автоперевозки и т. п. Особое значение этот вид перевозок приобретает в условиях рыночной экономики, поскольку контейнеризация способствует повышению эффективности и конкурентоспособности предприятий транспорта.

В соответствии с проведенной в нашем государстве реструктуризацией железнодорожной отрасли единое предприятие было разделено и вследствие изменились экономические взаимоотношения между субъектами. Анализ проведенных на железнодорожном транспорте изменений показал, что в настоящий момент идентифицированы системы новых технологически связанных между собой услуг рынка железнодорожных перевозок и разработаны модели рынков для появившихся видов деятельности (1,2). В соответствии с этими моделями методы и модели экономического управления требуют адаптации, поставив на одно из первых мест задачу наиболее экономически обоснованного поведения на рынке. Традиционно используемые в отечественной и зарубежной практике методы расчета себестоимости транспортных услуг не в полной мере отвечали успешному решению данной задачи. Исходя из этого в данной работе представлена модель расчета производственной себестоимости железнодорожной контейнерной перевозки которая соответствует всем современным условиям функционирования железнодорожного транспорта в Республике Казахстан.

### **Модель формирования производственной себестоимости услуг по перевозке грузов в контейнерах**

Определение производственной себестоимости основано на общеизвестном методе расходных ставок (3). Правила определения расходных ставок следующие:

-  $r_{i\ddot{a}i}$  - единица работы по принятию/выдаче отправок (тенге/принятая/выданная отправка) - отношение суммы затрат, необходимых для выполнения функций по работе с клиентами и перевозочными документами на количество принятых и выданных контейнерных отправок.

-  $r_{i\ddot{a}e}$  - единица работы по приему и выдаче контейнеров (тенге/принятый/выданный контейнер) - отношение суммы затрат, возникающих при выполнении функций по приему выдаче контейнеров грузоотправителям/грузополучателям на количество принятых и выданных контейнеров.

-  $r_{o\ddot{a}i}$  - единица работы по организации перевозки (тенге/контейнеро-км) - отношение суммы затрат, возникающих при выполнении функций по планированию направлений грузопотоков, вагонопотоков, во взаимодействии с грузоотправителями, операторами вагонов, магистральной железнодорожной сети и подъездных путей на контейнеро-км груженых и порожних контейнеров определяет расходную ставку.

-  $r_{i\ddot{a}}$  - единица работы по обеспечения перевозок вагонами (тенге/вагоно-час) - отношение суммы затрат, необходимых для обеспечения контейнерных перевозок вагонами, на количество вагоно-часов обеспечения перевозок .

-  $r_{ie}$  - единица работы по обеспечения перевозок контейнерами (тенге/контейнеро-час по типам) - отношение суммы затрат, необходимых для обеспечения перевозок контейнерами, на количество контейнеро-часов обеспечения по типам.

-  $r_{\ddot{n}e\_a\ddot{o}}, r_{\ddot{n}e\_i\ddot{o}}$  - единица работы по осуществлению сортировок контейнеров (тенге/сортированный контейнер по типам и состоянию) - отношение суммы затрат, разнесенных по типам и состоянию контейнеров на соответствующее количество сортированных контейнеров.

-  $r_{i\ddot{o}}$  - единица работы по обеспечению перевозок локомотивной тягой (тенге/ тонн-км-брутто) - отношение суммы затрат, необходимых для обеспечения перевозок локомотивной тягой на объем перевезенных тонн-км-брутто.

-  $r_{l\ddot{a}N\_i-e\ddot{i}}, r_{l\ddot{a}N\_a-e\ddot{i}}, r_{l\ddot{a}N\_i\ddot{o}\ddot{o}\ddot{o}}, r_{l\ddot{a}N\_i\ddot{o}i\ddot{i}e\ddot{a}}$  - единица работы по пользованию МЖС по факторам - равна тарифу оператора МЖС (тенге/условный поездо-км, тенге/условный вагоно-км, тенге/переработанный вагон, тенге/условный вагоно-час стоянки, тенге/переставленный условный вагон).

-  $r_{\Pi}$  - единица работы по пользованию подъездными путями факторам - равна тарифу оператора подъездных путей (вагоно-километр пропуска по подъездным путям, вагоно-час стоянки на подъездных путях, вагоно-час технологических операций на подъездных путях).

Используя представленные расходные ставки производственная себестоимость услуги по перевозке грузов в контейнерах  $i$ -го типа (3-х тонный, 5-ти тонный, 20, 40-ка футовый) представляется следующей формулой:

$$S = \frac{2}{s \cdot n_{\text{ос}}^{\text{ид}} \cdot r_{\text{ид}}} \cdot r_{\text{ид}} + \frac{2}{s} \cdot r_{\text{ид}} + r_{\text{ос}} + \frac{nt_{\text{ид}}}{ns_{\text{ос}} \cdot k^i} \cdot r_{\text{ид}} + \frac{k_{\text{ос}}^i}{ks_{\text{ос}}^i} \cdot r_{\text{ид}} + \frac{P_{\text{пор}}^{\text{ид}}}{k^i} + P_{\text{ид}}^{\text{ид}} \cdot r_{\text{ид}}$$

$$+ \frac{1}{k^i \cdot l} \cdot r_{\text{ид}} + \frac{n_{\text{ид}}}{4 \cdot k^i} \cdot r_{\text{ид}} (\text{ид}) + \frac{ms_{\text{ид}}}{ms_{\text{ид}} \cdot k^i \cdot l} \cdot r_{\text{ид}} (\text{ид}) +$$

$$+ \frac{n_{\text{ид}}}{k^i \cdot ns_{\text{ос}}} \cdot r_{\text{ид}} + \frac{nt_{\text{ид}}}{k^i \cdot ns_{\text{ос}}} \cdot r_{\text{ид}}$$

где

$ns_{\text{гр}}^{\text{усл}}$	-	условный вагоно-км груженых вагонов
$P_{\text{пор}}^{\text{ваг}}$	-	средняя масса тары вагона
$n_{\text{ос}}$	-	количество осей вагона
$ms_{\text{гр}}^{\text{усл}}$	-	условный вагоно-км локомотивов (исключая на собственном ходу)
$ns_{\text{гр}}$	-	вагоно-км груженых вагонов
$n_{\text{гр}}^{\text{пер}}$	-	количество переработанных груженых вагонов
$nt_{\text{гр}}^{\text{усл}}$	-	условный вагоно-час стоянки груженых вагонов
$l$	-	средняя длина (количество вагонов) груженого состава
$ms_{\text{глав}}$	-	локомотиво-км во главе поезда
$P_{\text{пор}}^{\text{конт}}$	-	вес тары контейнера, по типам
$k^i$	-	вместимость $i$ – го типа контейнеров на вагон
$P_{\text{брутто}}^{\text{конт}}$	-	вес контейнера, брутто по типам (тонн)
$ks_{\text{гр}}^i$	-	контейнеро-км перевезенных груженых $i$ – го типа контейнеров
$ks_{\text{пор}}^i$	-	контейнеро-км перевезенных порожних $i$ – го типа контейнеров
$k_{\text{пор\_сорт}}^i$	-	количество сортированных порожних $i$ – го типа контейнеров
$k_{\text{гр\_сорт}}^i$	-	количество сортированных груженых $i$ – го типа контейнеров
$s$	-	тарифное расстояние перевозки
$nt_{\text{обесн}}$	-	общее время обеспечения перевозок вагонами
$kt_{\text{обесн}}^i$	-	общее время обеспечения перевозок $i$ – го типа контейнерами

- $kt_{пол}^i$  - общее время предоставления  $i$  – го типа контейнеров в пользование
- $n_{конт}^{отпр}$  - количество контейнеров в отправке

### **Литература**

1. Исингарин Н.К. Реструктуризация железнодорожного транспорта Алматы, 2007. – 390 с.
2. Исакаев Е.Б. Техничко-экономическое описание производственной системы оператора контейнеров. // Магистраль. – № 10. – 2006. – С. 50 – 54.
3. Смехова Н.Г., Купоров А.И., Кожевников Ю.Н. Себестоимость железнодорожных перевозок М.: Маршрут, 2003. - 494 с.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА

*Вакульская О.А. (г. Брест, Беларусь, УО БрГТУ, кафедра экономической теории, e-mail: oav@tut.by)*

## **Аннотация**

There was analyzed global experience on organization of system of public health services and there were proposed the reforming principals of economic mechanism of public health services during socio economic transformation Republic of Belarus.

Последнее десятилетие здравоохранение Республики Беларусь идет по пути реформ. Реформирование отрасли, как и любой другой сложной системы, требует глубокой проработки, системного мышления, необходимости учитывать сложившийся международный опыт. Изучение сложившихся в разных странах мира систем здравоохранения позволит не только учесть преимущества, но и проанализировать возникающие новые проблемы и рассмотреть возможные пути их преодоления.

Сложившиеся к настоящему времени социально-экономические условия в Республике Беларусь все настойчивее требуют создания адекватного механизма государственного регулирования, ориентированного на становление и защиту населения, особенно его наиболее незащищенной - неработающей составляющей. Таким механизмом социальной защиты населения и в то же время являющимся источником финансирования здравоохранения является система обязательного медицинского страхования (ОМС).

Обязательное медицинское страхование – один из наиболее важных элементов системы социальной защиты населения в части охраны здоровья и получения необходимой медицинской помощи в случае заболевания. Система ОМС в Республике Беларусь должна быть государственной и всеобщей, т.е. государство в лице своих законодательных и исполнительных органов определяет основные принципы организации ОМС, устанавливает тарифы взносов, круг страхователей и создает специальные государственные фонды для аккумуляции взносов на ОМС. Всеобщность ОМС заключается в обеспечении всем гражданам равных гарантированных возможностей получения медицинской, лекарственной и профилактической помощи, устанавливаемых государственными программами ОМС.

Основная цель ОМС состоит в капитализации средств и предоставлении за счет собранных средств медицинской помощи всем категориям граждан на законодательно устанавливаемых условиях и в

гарантированных размерах. Поэтому систему ОМС следует рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, это составная часть государственной системы социальной защиты наряду с пенсионным и социальным страхованием, с другой, ОМС представляет собой финансовый механизм обеспечения дополнительных к бюджетным ассигнованиям денежных средств на финансирование здравоохранения и оплату медицинских услуг.

На основании исследования экономического содержания, функций и задач страхования в целом представляется актуальным определить экономическую сущность обязательного медицинского страхования. По нашему мнению, она заключается в формировании фондами ОМС за счет страховых взносов страхователей (предприятий – за работающих и органов исполнительной власти – за неработающее население) денежного фонда, предназначенного для оплаты медицинской помощи застрахованным при наступлении страхового случая путем раскладки ущерба между страхователями на основании всеобщности, солидарности и обязательности.

На сегодняшний день в научной литературе нет четкого определения обязательного медицинского страхования. Республика Беларусь строит Союзное государство с Российской Федерацией, и в рамках данного процесса происходит унификация законодательства двух стран. Учитывая то, что ОМС уже действует в России несколько лет, обратимся к данному опыту. Согласно закону РФ «О медицинском страховании граждан в РФ» медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья, целью которого является гарантирование гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансирование профилактических мероприятий.

Сегодня страховая система здравоохранения создана и успешно работает во многих странах мира, охватывая практически все основные категории населения. На страхование выделяются, как правило, средства из трех источников: субсидии государства, целевые взносы работодателей и взносы самих работников. Так, Дания и Франция преимущественно финансируют МС за счет государства, тогда как Италия получает основные средства в фонд страхования от работодателей. В остальных странах наблюдается сбалансированное распределение доводов, поступающих на здравоохранение. В большинстве развитых стран системы медицинского страхования охватывают от 70 до 100% населения, т.е. практически всех лиц наемного труда и их иждивенцев, пенсионеров, студентов, мелких предпринимателей и т. д. Страховые фонды формируются на целевой основе и рассчитаны на определенный круг лиц, принимающих в них участие. Размер целевого взноса на программу страхования здоровья примерно одинаков (Франция –16%, Италия –13%,

Нидерланды – 9%, Япония – 7%). Объем медицинских услуг не зависит от суммы взноса, которая определяется не только уровнем дохода, но и заработком страховщика. В результате в описанной выше страховой системе действует принцип общественной солидарности, где здоровый платит за больного, богатый - за бедного. Кроме этого, действует постулат: где рынка больше, там государственное регулирование меньше.

Изложенная система далеко не исчерпывает возможные варианты медицинского страхования в ряде стран. Так, частнопредпринимательская деятельность предусматривает платную систему медицинской помощи, в которой врач занимается не только медицинской практикой, но и бизнесом. При этом врачу принадлежат кабинет, все медицинское оснащение и оборудование, инструменты и т. д. Таким образом, врач не является наемным работником, обладает определенной автономией, его творческие мотивы и профессиональные обязательства дополняются экономическими стимулами. На этой основе получила развитие система «групповой практики», когда прием больных ведет группа врачей разных специальностей, которая покупает дорогое диагностическое оборудование, нанимает сестринский персонал. В свою очередь, население через страховые компании, которые объединяют частнопрактикующих врачей, покупает полисы частного медицинского страхования (примерно 10% чистого дохода семьи). Естественно, что объем и качество медицинской помощи определяются денежными возможностями самого гражданина, так как каждый платит за себя; именно в этом и состоит отличие частного страхования от социального, где действует принцип общественной солидарности.

Страховая медицина в США заметно отличается от стран Западной Европы. В США конституция не предусматривает государственного обеспечения медицинской помощью всех граждан, за исключением отдельных групп населения; равным образом не существует единой национальной системы медицинского страхования. Вместе с тем на здравоохранение США тратят примерно в 2 раза больше средств, чем западноевропейские страны. По имеющимся данным, в США 75% работающего населения страхуется своими работодателями. Государственные программы медицинского страхования охватывают престарелых, инвалидов и некоторые группы бедных. Среди населения 74% имеют частную медицинскую страховку, в том числе 61% имеют коллективную страховку через своих работодателей, 13% покупают индивидуальную страховку. Государственную страховку имеют 27% населения, в том числе 13% страхует «Медикэр», 10% - «Медикейд» и 4% страхуется из фондов ветеранов армии. Нельзя не отметить, что 14% населения США не имеют вообще никакой страховки. Лица, не имеющие медицинского страхования, получают медицинскую помощь в государственных больницах и клиниках в рамках программ, развернутых в

отдельных штатах местными властями и частными страховыми фирмами, финансирующими медицинские учреждения из фондов благотворительности. Внебольничная медицинская помощь осуществляется врачами общей практики; выбор врача свободен. Около 30% врачей общей практики добровольно группируются в объединения, что позволяет им приобретать дорогостоящее оборудование и оснащение. Большинство врачей общей практики широко сотрудничают с больницами, которые обеспечивают им доступ к диагностическому и лечебному оборудованию и оснащению. Безусловно, многовариантность возможностей медицинского страхования в США заслуживает внимания и изучения.

Анализ зарубежного опыта позволяет выделить некоторые из основополагающих принципов реформирования экономического механизма здравоохранения в условиях рынка:

1. Государственное регулирование системы здравоохранения, опирающееся на медицинское страхование, является более эффективным, чем государственное финансирование здравоохранения, вследствие усиления контроля за использованием финансовых средств и создания рыночных механизмов в экономике здравоохранения.

2. Многоукладность экономики здравоохранения предполагает многообразие источников финансирования и форм организации медицинского обслуживания населения.

3. Управление здравоохранением на региональном уровне под контролем центральных властей заключается в стремлении наиболее эффективно использовать ограниченные финансовые ресурсы.

4. Для наибольшего соответствия общественным потребностям и финансовым возможностям осуществляется работа по повышению эффективности управления, созданию единых стандартов по учету данных, видов лечения и медицинских услуг.

5. Развитие профилактической и доврачебной помощи предусматривает, по возможности, сокращение объемов стационарной помощи.

6. Контролируемая конкуренция среди производителей и продавцов медицинских услуг всех форм собственности необходима для соответствия предложения рыночному спросу на медицинские услуги.

Реализация указанных принципов позволит создать устойчивую финансовую базу здравоохранения при условии использования многоканального финансирования и организации оказания медицинской помощи в различных формах медицинского страхования.

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Васильев А.К.** (г. Волгоград, Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия, кафедра «Экономика природопользования», e-mail: valena03@mail.ru)

Economic regulation of nature protection activity. Ecological safety of region. Financing of nature protection actions. Expenses for preservation of the environment. Ecological fund of the Volgograd area.

Волгоградская область относится к наиболее промышленно развитым регионам России, обладает развитой транспортной инфраструктурой, что определяет высокий уровень интенсивности техногенного воздействия на окружающую природную среду. Основную антропогенную нагрузку несут крупные города – Волгоград и Волжский.

В целях формирования эффективной экологической политики в Волгоградской области реализуются экологические программы, направленные на стабилизацию и последующее коренное улучшение экологической обстановки, восстановление и сохранение природной среды, обеспечение благоприятных условий для жизнедеятельности людей на территории области; осуществление мониторинга и охраны атмосферного воздуха, водных ресурсов, геологической среды, техническое перевооружение промышленных производств, направленное на обеспечение экологической безопасности.

Проводятся различные мероприятия по обеспечению экологической безопасности жизнедеятельности на территории Волгоградской области: проектирование и строительство комплексов по переработке отходов; внедрение современных методов очистки выбросов; строительство очистных сооружений; проведение берегоукрепительных работ, расчистка русел малых рек; внедрение ресурсосберегающих производств; решение вопросов водоснабжения населенных пунктов области за счет использования подземных вод; сохранение природно-ресурсного потенциала территории, поддержание сети особо охраняемых природных территорий, в которую в настоящее время входит 6 природных парков и Волгоградский региональный ботанический сад.

Основным источником финансирования природоохранных мероприятий являются собственные средства предприятий и организаций (около 58%). Из местного бюджета на эти цели в 2003г. профинансировано 22% всех затрат, 84% которых освоены на охрану и рациональное использование водных ресурсов, 16% – земель. На эти цели также направлялись и средства федерального бюджета (около 16% всех затрат).

Основной объем природоохранных затрат использован на строительство установок для утилизации и переработки отходов производства – 95,8 млн. р., или 48% всех затрат на охрану окружающей среды. На проведение мероприятий по охране водных ресурсов области освоено 76,2 млн. р., или 38%. Около 84% инвестиций, вложенных на охрану и рациональное использование водных ресурсов, освоено на строительстве станций для очистки сточных вод. На охрану и рациональное использование земель использовано 27,3 млн. р. инвестиций, или 14% всех вложений в природоохранные мероприятия. На охрану атмосферного воздуха в 2003г. инвестиции не вкладывались. За 2003г. в области сданы в эксплуатацию 3 установки для утилизации и переработки отходов производства мощностью 75 тыс. т в год.

Информация о составе и структуре затрат на охрану окружающей среды в Волгоградской области представлена в таблице.

Таблица

Затраты на охрану окружающей среды в Волгоградской области  
(в фактически действовавших ценах)

Показатели	2000г.		2001г.		2002г.		2003г.		2004г.	
	млн. р.	%	млн. р.	%	млн. р.	%	млн. р.	%	млн. р.	%
Всего затрат	3777,0	100	2882,3	100	1932,7	100	2195,5	100	2872,7	100
В том числе										
инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов	2160,6	57,2	1125,8	39,1	191,6	9,9	199,2	9,1	539,8	18,8

текущие затраты на охрану окружаю щей среды	1382,9	36,6	1445,9	50,2	1375,1	71,2	1647,1	75,0	1949,2	67,9
затраты на капиталь ный ремонт производ ственных основны х фондов по охране окружаю щей среды	178,6	4,7	243,3	8,4	251,9	13,0	217,4	9,9	226,4	7,9
затраты на ведение лесного хозяйств а, включая затраты на тушение пожаров	52,4	1,4	64,6	2,2	111,6	5,8	129,2	5,9	155,9	5,4
затраты на охрану и воспроиз водство диких животны х	2,5	0,1	2,7	0,1	2,5	0,1	2,6	0,1	1,4	0,0

Основные экономические направления экологической политики Волгоградской области положены в программу социально-экономического

развития на 2004-2005гг. и на период до 2010г., утвержденной Законом Волгоградской области от 21 ноября 2003г. № 885-ОД. На основании данной программы региональным Законом «Об областном бюджете на 2005г.» утверждены перечень и объемы финансирования природоохранных мероприятий:

в сфере контроля над состоянием окружающей природной среды и охраны природы – в сумме 46068 тыс. р.;

по строительству природоохранных объектов – 11300,0 тыс. р.

В рамках реализации экологических программ в целях регулирования природоохранной деятельности и природопользования Администрацией Волгоградской области создано государственное учреждение «Экологический фонд Волгоградской области», за счет средств которого предусмотрено финансирование природоохранных мероприятий.

Остаток средств Экологического фонда по состоянию на начало 2005г. в размере 7885,9 тыс. р. было направлено на выполнение мероприятий по восстановлению и охране водных объектов, обеспечению безопасности гидротехнических сооружений. Фактически по итогам 2005г. в распоряжение Экологического фонда поступило 56946,0 тыс. р. (99,3% годового планового задания). В соответствии с ведомственной структурой расходов Экологического фонда денежные средства в сумме 57368,0 тыс. р. были направлены на сбор и удаление отходов, очистка сточных вод (9000,0 тыс. р.), охрану растительных и животных видов, среду их обитания (31084,0 тыс. р.), прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды (1200,0 тыс. р.), другие вопросы в области охраны окружающей среды (16084,0 тыс. р.). К сожалению, фактическое исполнение расходной части Экологического фонда по итогам года составило 24174,7 тыс. р. (всего лишь 37,0%). Исполнение расходной части Экологического фонда на 37% связано, прежде всего, с тем, что в середине 2005г. произошла смена главного распорядителя средств фонда, а также незначительным объемом финансирования природоохранных программ и мероприятий во втором полугодии.

Финансирование основных мероприятий в сфере охраны окружающей среды и рационального природопользования в 2006г. осуществлялось в соответствии с расходными полномочиями, возложенными федеральным законодательством на органы государственной власти РФ и субъектами Российской Федерации, органы местного самоуправления.

В заключении хотелось бы отметить, что повышение промышленного потенциала без ущерба экологической безопасности на территории региона, поддержание целостности природных систем и их жизнеобеспечивающих функций, улучшение демографического состояния во многом зависит от понимания населением и руководителями предприятий важности своей роли в общей стратегии действий,

направленных на оздоровление экологической ситуации. Формирование экологического сознания и культуры всех категорий населения рассматривается сегодня как одно из приоритетных направлений национальной экологической политики.

### **Литература**

1. Состояние окружающей среды и природных ресурсов Волгоградской области. Статистический сборник.

2. Экономическая энциклопедия регионов России. Волгоградская область / Глав. редкол.: Ф.И. Шахмалов (гл. ред.) и др.; ЗАО «НПО «Экономика», Волгоградский государственный университет. - ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. - 503с.

## ОЦЕНКА ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ (КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД)

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

### Аннотация

В статье описывается комплексный подход к определению оптимального размера предприятия, характеризующийся многокритериальной системой.

Теоретическими аспектами разработки методики оценки оптимального размера предприятия являются различные концепции теории фирмы, сгруппированные автором в три направления: технологическое, институциональное, стратегическое.

В технологическом направлении (классическая, неоклассическая теория фирмы) оптимальный размер предприятия рассматривается в виде производственной функции, выражающей технологическую и экономическую зависимость результатов производства от используемых факторов. Критерием оптимальности является минимально эффективный размер предприятия – это чисто технологический критерий, выражающий поведение издержек производства. Оптимальный размер предприятия определяется сопоставлением положительного и отрицательного эффекта масштаба производства [1], [2].

В центре институциональной теории находится объяснение существования и сосуществования многообразных форм предприятий, анализ пределов их роста с позиции эффективности, где теоретическим инструментарием являются транзакционные издержки.

Экономическую природу транзакционных издержек Р. Коуз определяет как издержки по осуществлению деловых операций [3]. Ф. Найт считает, что транзакционные издержки связаны с ситуациями неопределенности в окружающей экономической среде [3]. О. Уильямсон уточняет представление о транзакционных издержках, как издержках связанных с функционированием специфических активов, являющихся невозвратными [4]. Таким образом, транзакционные издержки справедливо трактуются как отличные от производственных издержек и представляющие собой затраты на управление предприятием или издержки по его эксплуатации.

В институциональной теории также признается, что оптимальный размер предприятия достигается за счет минимизации издержек, но издержки рассматриваются шире, не только связанные с технологическими, но и управленческими затратами.

В стратегическом направлении рассмотренных концепций оптимальности размера предприятия (теория игр, «концепция границ») указывается, что применительно к сложным рынкам современной экономики, не всегда однозначно можно определить оптимальный размер предприятия. Рынки динамичны по своей природе. Можно указать только на границы допустимых рыночных исходов, учитывая стратегические факторы роста фирмы [5].

Вопросу оптимального размера предприятия уделялось большое значение в постсоветской России. Особенностью советской экономики было преобладание крупных предприятий при явно заниженной по сравнению с развитыми рыночными экономиками доле мелких и средних, т.к. отечественные ученые видели преимущества только крупного производства и считали его оптимальным из-за реализации эффекта масштаба и удобства централизованного управления [6].

Предприятие в социалистической экономике являлось исполнителем народнохозяйственных планов, задача которых сводилась к организации текущего выпуска продукции в строгом соответствии с планом. Все те стратегические функции, которые фирма имеет в рыночной экономике, были вынесены за пределы предприятия и выполнялись органами государственного управления.

Это объясняет отличный от мирового подход отечественных ученых к определению оптимального размера предприятия на основе исключительно технологических аспектов производства и отсутствие исследований по данной проблеме в институциональном и стратегическом направлениях.

В современной России с переходом на рыночные отношения оптимальный размер предприятия рассматривается в связи с реструктуризацией функционирующих предприятий. В работах И.В.Ивкина, М.Я.Краковской, А.А.Ноздрина, Ф.Репке указывается, что одной из основных задач аналитического обеспечения реструктуризации является определение рациональных границ предприятия и исследование факторов, влияющих на положение этих границ [7], [8], [9].

При разукрупнении предприятий или их интеграции необходимо учитывать следующие факторы, которые могут снизить стратегический потенциал реструктурируемого предприятия: экономическая эффективность, восприимчивость к рыночным сигналам, управляемость предприятия, его целенаправленность, научно-технический уровень производства, концентрация информации и производственного опыта.

Таким образом, в основе определения оптимального размера предприятия должна быть многокритериальная система, учитывающая влияние внутренних факторов производства (технологическая концепция), внешних факторов (институциональный подход) и стратегических факторов роста предприятия, т.к. оптимальность – это не абстрактное

понятие: нельзя говорить об оптимальности вообще, вне условий и без точно определенных критериев оптимальности. Решение наилучшее в одних условиях и с точки зрения одного критерия может оказаться далеко не лучшим в других условиях и по другому критерию. К тому же в реальной экономике, поскольку она носит вероятностный характер, наилучшее решение не обязательно совпадает с тем, которое с математической строгостью признано оптимальным.

В результате исследований была разработана методика определения оптимального размера предприятий (рис 1.), состоящая из трех взаимосвязанных этапов. На I этапе в рамках технологической концепции определяется минимально эффективный размер предприятия, делается вывод о структуре и уровне конкурентности отрасли. II этап корректирует оптимальный размер предприятия с учетом рассмотрения транзакционных издержек – издержек на «эксплуатацию предприятия». III этап учитывает динамичность рынка, определяет границы предприятий с учетом стратегических факторов их роста и рисков сопряженных с данной деятельностью.

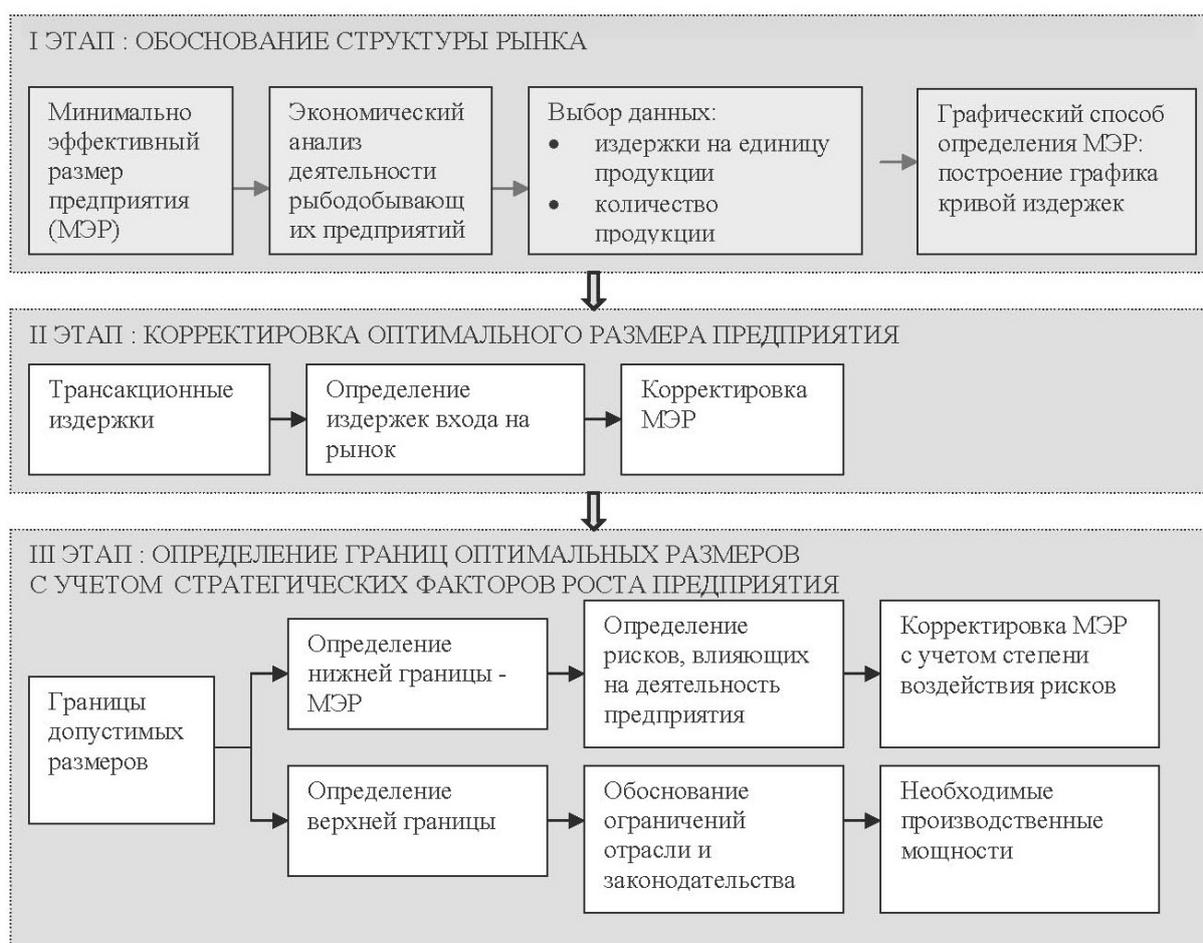


Рис. 1. Принципиальная схема методики определения оптимального размера предприятий.

## Литература

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. [Текст] / А.Смит.- Б.м.: Петроком, 1993. –320с. – (Шедевры мировой экон. мысли. Т1)
2. Маршалл, А. Принципы экономической науки. Т.1[Текст] / А. Маршалл; пер. с англ.-М.: Прогресс, 1993. –351с.: ил.- (Эконом. Мысль Запада)
3. Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. Под ред. В.М. Гальперина. [Текст] – СПб.: Экономическая школа, 1999. –534с.
4. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция [Текст] / Пер. с англ. Белова Ю. Е. и др. - СПб: Лениздат, 1996. - 702 с.
5. Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков[Текст] / Н.М.Розанова. – М.: ТЕИС, 2000. – 594с.
6. Вопросы оптимального размера предприятий в промышленности СССР. [Текст] - М.: Наука, 1968. - 299 с.
7. Ивкин, И.В., Краковская, М.Я. Определение оптимального размера предприятия в процессе реорганизации. Проблемы теории и практики управления российскими предприятиями: Сборник научных трудов. [Текст] / И.В. Ивкин, М.Я. Краковская – Новосибирск: НГАЭиУ, 2001, сс. 63-73.
8. Ноздрин, А.А. Разработка и обоснование стратегии технического развития и концентрации производства промышленных предприятий в рыночных условиях [Текст] / Автореферат канд. экон. наук - Орел, 1999. – 14с.
9. Репке, В. Малое и среднее предприятие в народном хозяйстве. Из сборника статей «Концепция хозяйственного порядка. Учение ордолиберализма» [Текст] / В. Репке. // Политэконом, Российско-немецкий экономический журнал, 1998. №1, сс. 50-58.

## НАДЕЖНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**Гафуров А.Р.** (*Аспирант, ассистент Мурманского государственного технического университета (МГТУ), экономического факультета, кафедры менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы (МКМиР), andrey-0611@yandex.ru*)

### **Аннотация**

В статье автор дал оценку современному состоянию Кольской энергосистемы, разработал целый комплекс мероприятий по развитию генерирующих мощностей и энергетических сетей, а так же разработал ряд организационно-технических мероприятий, направленных на координацию совместных действий энергетических компаний и региональных структур.

### **Annotation**

In the article the author has evaluated of the up-to-date state of the power system of Kola peninsula, 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 co-ordination of the combined activities of the power companies and regional organizations.

На сегодняшний день, имеющиеся на территории Мурманской области генерирующие мощности являются избыточными, однако, уже в недалеком будущем, в связи с износом и выходом из строя энергетического оборудования и ростом энергопотребления неизбежно возникнут проблемы с бесперебойным энергообеспечением региона [1].

Электроэнергетика региона (суммарная мощность 276 электростанций – 3,8 млн. кВт, длина линий электропередачи – 2,5 млн. км) обеспечивает не только потребности области в электроэнергии, но часть ее и экспортирует в Республику Карелию, Финляндию и Норвегию. Вместе с тем с начала 90-х гг. прошлого столетия в отрасли наблюдались негативные тенденции нарастания процесса старения основного оборудования.

На конец 2005 года коэффициент износа основных фондов, занятых в электроэнергетике составлял 51%, в теплоэнергетике – 60% (в среднем по области – 42,9%). В 2006 году по сравнению с соответствующим периодом прошлого года отмечался спад инвестиционной активности и в электро- и в теплоэнергетике (соответственно 32% и 40%) [2]; [3]; [4].

Согласно программы «Стратегии социально-экономического развития Мурманской области до 2015 года» к 2015 году ежегодное

максимальное энергопотребление в Мурманской области может превысить 20 млрд кВт-ч. Все это требует строительства новых ЛЭП, подстанций и реконструкции существующих [4]. В целях повышения надежности и экономичности энергоснабжения региона, предусматривается строительство Мурманской ТЭЦ-2 (электрическая мощность – 576 мегаватт, тепловая – 810 гигакалорий в час), строительство подстанции «Мурмашинская» на 330 киловольт, и строительство тепломагистрали в Хибинах протяженностью более 17 километров, которая соединит Апатитскую ТЭЦ с Кировском. Кроме того, в Мурманской области планируется построить 275 километров линий электропередач и 13 подстанций, реконструировать 810 километров линий и 18 подстанций. В программу развития областной энергосистемы включено также строительство в 2012 году новой приливной электростанции – Кольской в губе Долгой, а с 2008 года ОАО «ТГК-1» приступит к реконструкции действующих в регионе гидроэлектростанций [4]; [5].

Для решения проблем возникновения дефицита электроэнергии необходима замена выбывающих мощностей энергоблоков Кольской АЭС, а так же, несмотря на возражение экологов считающих, что целесообразнее было бы развивать альтернативную энергетику, строительство второй КАЭС, поскольку для энергетической стабильности и безопасности региона, по мнению автора, важно сочетание необходимого количества электростанций, работающих на различных видах топлива, в том числе и на энергии ветра (по принципу взаимозаменяемости).

Мурманская область располагает высоким потенциалом ветровой энергии, который по данным КНЦ РАН оценивается в 360 млрд. кВт-ч, что почти в 30 раз превосходит на сегодняшний день ее потребности в энергии. Уже к 2020 году правительство Мурманской области рассчитывает покрыть 20% потребности области в электроэнергии за счет использования энергии ветра. Как показывает опыт зарубежных стран, ВЭУ целесообразно использовать прежде всего в теплоснабжении небольших населенных пунктов, расположенных в ветреных районах Кольского полуострова с централизованным электроснабжением, что будет способствовать значительной экономии дорогостоящего топлива (до 80-90%) [6].

Для тепло- и энергоснабжения децентрализованных потребителей, которые получают энергию от автономных дизельных установок, целесообразно строить автономные ВЭУ малой мощности (150-600 кВт), которые могут не только заменять дизельные электрические станции, существенно потребляющие дизельное топливо, но и работать совместно с традиционными источниками энергии, экономя при этом от 50% до 70% дефицитного органического топлива.

В центральных же районах полуострова, в зоне действия Кольской АЭС, а так же вблизи действующих Териберской и Серебрянской ГЭС

целесообразно развивать системную ветроэнергетику (ветроэнергетические комплексы или ветропарки в составе энергосистемы), так как ГЭС (1000 МВт), располагающие водохранилищами суточного, сезонного и многолетнего регулирования, позволяют компенсировать неравномерность поступления энергии от ветроустановок. По предварительным оценкам на территории области можно построить ВЭУ на суммарную установленную мощность до 700 МВт [7]; [8].

Создание эффективной, конкурентоспособной энергетики, которая потребует проведения комплексной и системной реконструкции объектов этой отрасли, строительства новых генерирующих, электрораспределительных мощностей и серьезных инвестиций в отрасль – это еще один способ предотвращения возникновения угрозы энергодефицита. На сооружение крупных электростанций потребуется 20-50 млрд. долл., причем срок их окупаемости не менее 5 лет.

Эффективно решить вопрос дефицита электроэнергии в более сжатые сроки можно с помощью относительно небольших (от 1 до 25 МВт) газотурбинных ТЭС и ТЭЦ (срок строительства – от трех месяцев до года), то есть развивать так называемую распределительную локальную и промышленную энергетику, покрывающую именно местный спрос [9].

Сооружение таких мини-ТЭЦ обойдется в 3-5 раз дешевле, чем крупных электростанций, к тому же они весьма привлекательны для инвестиций, так как окупаются за 1-4 года [10]. Такие теплоэлектростанции целесообразно строить непосредственно на промышленных предприятиях, так как это не только экономичный, но и собственный источник энергии. Кроме того, 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

Наиболее дешевой альтернативой строительству новых энергоустановок и, соответственно, многомиллионным затратам бюджета может стать энергосбережение. Как показывают расчеты большинства экспертов, наибольший резерв энергосбережения характерен для бытового сектора, оцениваемый в 30-40%, поэтому необходимо, в соответствии с законом «Об энергосбережении», провести целый ряд малозатратных мероприятий:

- Проведение энергетической сертификации зданий и энергоаудита для определения их реального энергопотребления [1]; [9].

- Модернизация систем теплоснабжения жилых зданий на основе внедрение автоматизированного регулирования и учета тепла, что позволит сократить расход тепла на 10-20%.

- Перевод действующих тепловых сетей на трубы с теплоизоляцией нового поколения, при этом, тепловые потери снижаются более чем в 3

раза, эксплуатационные расходы – в 9-10 раз, а капитальные затраты – в 1,3 раза [1];

- Внедрение на ТЭЦ энергосберегающих технологий для обеспечения отопления и кондиционирования жилых и производственных помещений дает снижение нагрузки на до 47 КВт при затратах 1 млн.руб. [9];

- Переход этажного и внутриподъездного освещения на более экономичные светодиодные светильники, хотя и более дорогие, но с ресурсом более 50 тыс.ч, то есть с КПД равным 80%. Кроме того, они низковольтны (питание всего 12 В) и энергобезопасны;

- Модернизация систем освещения в административных и производственных помещениях, а так же уличного освещения позволит достичь экономии электроэнергии в пределах 20-30 % при периоде окупаемости капиталовложений до 2-3 лет.

- Внедрение автоматизированных систем коммерческого учета энергоресурсов (АСКУЭ), охватывающие как их потребление, так и производство и распределение.

- Необходимо разработать и реализовать новую систему стимулирования и мотивации энергосбережения у потребителей.

Подводя итог, можно сделать вывод, что для решения проблем возникновения энергодефицита необходимо, в соответствии с законом «Об энергосбережении и повышении эффективности использования ТЭР», разработать стратегию регионального развития энергетики, на государственном уровне следует принять закон о малой энергетике, разработать и реализовать проект по развитию ветроэнергетики региона, так же необходимо срочно реализовать целый ряд мероприятий по экономии и рациональному использованию энергоресурсов, что не только будет определять устойчивость развития энергетической отрасли, но и станет основой развития экономики в целом. Именно результаты реализации в регионе программы энергосбережения не только будут определять устойчивость развития энергетической отрасли, но и станут основой развития экономики в целом.

### **Литература**

1. Герцен А.Н. Энергосбережение – одно из основных направлений выхода из энергетического дефицита // Энергосбережение 2007 №2, с. 4-5.

2. О некоторых итогах производственной деятельности энергетики Мурманской области (по данным за 2003-2005 годах) // Федеральная служба государственной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск, 2006 – 12 с.

3. Использование топливно-энергетических ресурсов Мурманской области // Федеральная служба государственной статистики. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск. 2006 - 15 с.

4. Основные положения Стратегии экономического развития Мурманской области на период до 2015 года от 20.12.2001 г. №251 – ПП [Электронный ресурс] – Электрон.дан. – Режим доступа: [www/gov-murman.ru/region/strategy](http://www.gov-murman.ru/region/strategy). – Загл. с экрана.

5. Ягупов И. Ставка сделана на уголь // Мурманский вестник 2007 №246

6. Бежан А.В. Теплоснабжение с применением ветроэнергетических установок // Энергосбережение. 2007. №6. С. 79 – 81

7. Попель О.С Автономные энергоустановки на возобновляемых источниках энергии // Энергосбережение 2006 №3. с. 70-75.

8. Николаев В.Г. Предпосылки создания крупномасштабной ветроэнергетической отрасли в электроэнергетике России / Николаев В.Г., Ганага С.В., Кудряшов Ю.И. // Энергосбережение. – 2007. – №5. – С. 69 – 71.

9. Закиров Д.Г. Совершенствование экономического механизма хозяйствования. Проблемы и пути повышения надежности и экономичности энергоснабжения потребителей, снижения энергоемкости производства // Промышленная энергетика. 2007 №1. с. 2-4

## **ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

**Голева О.Г.** (*г. Рубцовск, РИ (филиал) АлтГУ, кафедра менеджмента, e-mail: goleva@rb.asu.ru*)

Every company wants to innovate, but not many businesses have systems for developing innovation skills across an organization. Research from IESE looks at leadership, strategy, and new product development companies need to innovate continuously.

Планирование является важнейшей функцией управления, которая призвана обеспечить предприятию нормальное функционирование в достижении намеченных целей. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающих в принятии управленческих решений.

Анализ состояния российских предприятий показывает, что их функционирование в условиях неопределенности, которая характерна для настоящего периода зависит от наличия на предприятии системы планирования, которая поможет смягчить негативное воздействие окружающей среды. Важно также, чтобы внутренние возможности предприятия отвечали требованиям рыночной среды, в которой функционирует организация, что может быть достигнуто только с помощью планирования. В то же время опыт многих стран с рыночной экономикой показывает, что в условиях рынка, когда существует очень жесткая конкуренция планирование хозяйственной деятельности является важнейшим условием, при котором предприятие может эффективно функционировать.

Выбор той или иной стратегии развития является одной из самых сложных управленческих решений, и чем быстрее они будут сформированы и определены, тем эффективнее и экономичнее можно будет достигнуть такого состояния будущей реальности организации, которого она желает добиться собственными условиями.

Стратегическое планирование является постоянной и обязательной функцией высшего руководства предприятия. Только руководитель в состоянии решить устраивает ли его конкретная цель, применима ли для него конкретное направление деятельности. Ответственность за разработку стратегии предприятия полностью возлагается на высшее руководство и не может быть поделена. Стратегия формулируется и разрабатывается высшим руководством, однако ее реализация предусматривает участие всех уровней управления. Стратегическое планирование предназначено для расширения возможностей стратегического управления организацией за счет непосредственного привлечения высшего руководства к процессу

стратегического планирования. В тоже время простого привлечения недостаточно. Чтобы этот процесс успешно осуществлялся высшее руководство должно проникнуться стратегическими идеями и объединиться на основе этих идей. Такое единство является важнейшим фактором практической реализации любой стратегии. Многие руководители отечественных компаний до сих пор используют только прямые, в основном финансовые, показатели для принятия своих решений. В подобных ситуациях руководители могут обратиться к помощи внешнего консультанта. К сожалению, в настоящее время у руководителей отечественных предприятий еще до конца не сложилась ясного осознания эффективности сотрудничества и привлечения внешних консультантов для поддержки и помощи в решении вопросов стратегического планирования и управления. Консультанты способны реально оценить внутренние факторы и ресурсы предприятия, включая разработку стратегии, основанную на существующих преимуществах предприятия, соответствующих управленческих, организационных и финансовых возможностях предприятия. Анализ деятельности многих российских предприятий показывает отсутствие у сотрудников организации единых взглядов на цели компании в целом, а также единства взглядов на цели работы своего подразделения.

В настоящее время ряд отдельных российских предприятий практически не осуществляет никаких работ в области планирования, на других предприятиях осуществляется планирование производственно-хозяйственной деятельности на основе имеющихся заказов, что обеспечивает незначительную загрузку производственных мощностей. Предприятия просто ждут этих заказов, не предпринимая никаких поисковых действий и не закладывая этот поиск в свои планы. Только отдельные предприятия проводят маркетинговые исследования по поиску потребителей своей продукции, однако планирование как таковое в полном объеме им не присуще, так как эти исследования не охватывают все направления хозяйственной деятельности.

На многих российских предприятиях практически произошла подмена процесса планирования разработкой бизнес-планов. При планировании деятельности отдельных производственных подразделений не осуществляется увязка с общей стратегией предприятия в целом. Нет общей стратегии развития, при этом каждое подразделение предприятия функционирует само по себе. В результате этого растут убытки, возникают другие негативные явления.

Важным недостатком является то, что все решения на предприятии в области планирования принимаются только с учетом внутренней среды, факторы внешней среды при этом почти не учитываются. В результате предприятия не могут влиять на рынок и адаптироваться к условиям постоянно меняющейся обстановки.

В современных условиях планирование приобретает новый смысл. Во-первых, процесс планирования должен быть основан на изучении рыночных потребностей и постоянном поиске привлекательных «рыночных ниш», то есть должно быть маркетинговым. Во-вторых, планирование должно быть направлено на получение устойчивой прибыли. В-третьих, планирование должно учитывать неопределенность внешней среды и факторы внутренней среды предприятия.

Таким образом, в условиях рыночной экономики предприятиям необходимо планировать свою деятельность с учетом внешней и внутренней среды, рассматривая предприятие как «открытую систему». То есть, если предприятие рассчитывает выжить в тяжелых для него условиях, то ему необходимо приспособить свою внутреннюю деятельность к изменениям во внешнем окружении. Российские предприятия не имеют большого опыта разработки планов в условиях рыночного хозяйствования. В настоящее время необходимы новые подходы и принципы планирования, которые бы учитывали специфику российских предприятий.

Важнейшим видом планирования в рыночных условиях должен стать стратегический план, в основе которого лежит стратегия предприятия. Стратегия – это основное направление деятельности предприятия и средство достижения поставленных целей. С помощью стратегии предприятие получает возможность приводить свои возможности в соответствии с ситуацией на рынке и противостоять меняющимся условиям.

Стратегическое планирование относится к числу наиболее интенсивно исследуемых проблемных областей в теории менеджмента. Стратегическое планирование дает возможность фирме расширить горизонт своего взгляда на будущее, связать текущую деятельность с более масштабными задачами. Кроме того, применение стратегического планирования на предприятии создает важнейшие преимущества в его функционировании:

1. Подготавливает предприятие к изменениям во внешней среде;
2. Координирует работу различных структурных подразделений предприятия;
3. Способствует более рациональному распределению ресурсов с учетом изменений во внешней среде;
4. Улучшает контроль в организации.

Главная задача стратегического планирования состоит в том, чтобы при планировании по возможности учесть все достижения науки и практики в области рационального распределения ресурсов (трудовых, сырьевых, технологических, финансовых и т. д.), все факторы влияния

внешней среды, достичь оптимальной координации во внутренней среде и правильно спрогнозировать свою деятельность на перспективу.

Стратегическое планирование состоит из ряда взаимосвязанных этапов. Сначала определяются основные ориентиры фирмы (разработка миссии и целей), потом проводится исследование внешней и внутренней среды организации, на следующей ступени, в рамках стратегического анализа, фирма сравнивает результаты первого и второго этапов, определяет возможные варианты стратегий, затем выбирает один из вариантов и формулирует собственную стратегию, на последнем этапе фирма подготавливает окончательный стратегический план, исходя из ранее проведенных разработок, предложений нижестоящих уровней, т.е. выбирает ту стратегическую альтернативу, которая максимально повысит долгосрочную эффективность организации.

Внедрение на российских предприятиях элементов стратегического планирования позволит им более качественно разработать ту стратегию поведения, которая в наибольшей степени будет соответствовать условиям среды предприятия, а также выбранным целям его деятельности. Качественная стратегия создаст стабильное конкурентное преимущество, повысит интенсивность деятельности предприятия.

Стратегическое планирование дает основу для принятия решения. Четкая и правильная постановка целей организации обеспечивает соответствующие способы и методы их достижения. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях организации или о внешней ситуации.

Тем не менее, в настоящее время стратегическое планирование не нашло еще достаточно полного применения на отечественных предприятиях. Причина состоит в том, что методы стратегического планирования, используемые в зарубежной практике, не адаптированы к российским условиям и поэтому результаты их применения не всегда являются удовлетворительными.

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СИТУАЦИЯХ

Деркачева Л.В. (г.Мурманск, Мурманский институт экономики СПб АУЭ, кафедра «Государственного и муниципального управления», e-mail: [derkachevalv@gmail.com](mailto:derkachevalv@gmail.com))

### Аннотация

Управленческая деятельность в экстремальных ситуациях существенно отличается от управления в нормальных условиях. Главное отличие – в «психологической цене» данной деятельности. Она состоит в высоких психоэнергетических затратах субъекта труда.

В настоящее время значительно актуализировалась общественная потребность в управленческих кадрах, обладающих не только высоким уровнем профессионализма, но и способных выполнять поставленные задачи в усложненных условиях. Исследования последних лет (Деркач А.А., Зазыкин В.Г.) свидетельствуют, что деятельность управленцев осуществляется в неблагоприятных в психологическом отношении условиях.

Управленческая деятельность по своему содержанию является одной из самых сложных из множества видов профессиональной деятельности. В отличие от исполнительской, управленческая деятельность предполагает *динамическое начало*, преобразование чего-либо и модифицирование. Управленец *проектирует* и перепроектирует, *обеспечивает*, осуществляет *постановку* исполнительской деятельности.

Основной методологической задачей психологического анализа любой деятельности является определение ее системной единицы. Эта задача по-разному решалась в различных школах отечественной психологии. Подход А.Я. Анцупова, О.Н. Аллина, Б.Я. Шведина предполагает использование в качестве единицы анализа ситуацию.

Понятие «ситуация» представляет собой совокупность сложившихся к данному моменту обстоятельств, факторов, создающих определенную обстановку, в которой что-либо происходит.

Ситуация выступает как наименьшая, неделимая, системно организованная часть деятельности, в которой проявляются все ее основные элементы.

При этом ситуация должна рассматриваться с учетом свойств и особенностей того, кто в этой ситуации действует, и самой деятельности.

В отечественной психологии рядом исследователей изучались трудные, кризисные, сложные, нестандартные, нештатные ситуации (О.Н. Аллин, А.Я. Анцупов, М.И. Дьяченко, С.В. Захарик, П.А. Корчемный, Г.Д.

Луков, В.А. Пономаренко, Б.Я. Шведин и др.). В этих исследованиях наряду с другими психологическими признаками выделяется степень напряжения психических и физиологических возможностей субъекта деятельности. Поэтому правомерно выделение отдельного класса напряженных ситуаций.

Напряженная ситуация – совокупность факторов, влияющих на психическое состояние субъекта и затрудняющих выполнение им продуктивной деятельности в определенных условиях. Другими словами, под воздействием ряда внешних и внутренних факторов у субъекта деятельности возникает состояние психической напряженности, которое характеризуется понижением устойчивости психических и двигательных функций вплоть до дезинтеграции деятельности.

Напряженные ситуации могут возникать вследствие появления угрозы по отношению к организации, предприятию или персоналу. Угрозы – это потенциально возможные или реальные действия, способные нанести моральный, материальный или физический ущерб (Алешников М.С, Родионов Б.Н. и др. 1997). Угрозы могут быть направлены непосредственно на персонал (или руководство), материальные ресурсы предприятия, финансы и информацию. В этом случае действующие угрозы также могут рассматриваться как экстремальные факторы.

Экстремальных факторов, затрудняющих деятельность множество, они по своей природе отличаются значительным разнообразием (Деркач А.А., Зазыкин В.Г., 2003). Для управленца это могут быть: частое возникновение непредвиденных ситуаций, стресс, высокая степень ответственности, боязнь ошибок, неудач, продолжительные эмоциональные конфликты разрушительного действия и др.

Как правило, действие экстремальных факторов приводит к возникновению у субъектов труда негативных психических состояний, которые отрицательно сказываются на регуляции деятельности и снижают ее эффективность и надежность. При этом работающий даже не осознает, что изменяется регуляция деятельности и снижается ее качество. Негативные психические состояния воспринимаются как отрицательные эмоции и неприятные соматические ощущения. В большинстве случаев компенсация отрицательного влияния негативных функциональных состояний осуществляется субъектами труда за счет волевых усилий с подключением резервных возможностей.

Наиболее существенные характеристики экстремальных ситуаций – внезапность их возникновения и неконтрольность протекания со стороны человека. Эти особенности определяют необходимость разводить понятия «экстремальные ситуации» и «деятельность в экстремальных ситуациях». Экстремальные ситуации в определенных профессиях (связанных с риском для жизни) являются условиями профессиональной деятельности. Управленческая деятельность характеризуется

возникновением экстремальных ситуаций, которые не являются постоянным фоном.

Обобщение исследований и публикаций по проблеме управленческой деятельности при действии экстремальных факторов (Беляев А.А., Варламов К.Н. и др.) позволяет дать следующее определение: экстремальные ситуации в управленческой деятельности (или экстремальные управленческие ситуации) с психологической точки зрения представляют собой совокупность обстоятельств, выступающих как актуальные проблемы, связанные с действием различных экстремальных факторов и требующих оперативного разрешения.

По данным Пономаренко В.А. и Заваловой Н.Д. экстремальные ситуации как управленческие проблемы могут быть следующих видов:

- конфликты различных уровней и содержания;
- дефицит информации об экстремальном факторе;
- дефицит времени для изменения ситуации;
- ситуации, сочетающие дефицит времени и информации;
- определенные ситуации, предъявляющие повышенные требования к субъектам деятельности, выходящие за границы их функциональных возможностей;
- опасность.

Экстремальные ситуации в управленческой деятельности, помимо изменения состояния объекта и появления в связи с этим новых проблем, вызывают у субъекта управленческой деятельности негативные функциональные состояния, влияющие на регуляцию деятельности и снижающие ее эффективность.

В результате этого деятельность руководителя в экстремальных управленческих ситуациях становится сложно-совмещенной, то есть преследующей разные, хотя и скоординированные, цели. Это существенно затрудняет саму деятельность руководителя, делает ее более напряженной, повышает ее психофизиологическую "цену". «Цена» деятельности – это условная плата, которую человек платит для того, чтобы достигнуть определенного уровня производительности, или надежности деятельности. Чем выше «цена» деятельности, тем быстрее и больше расходуются функциональные резервы организма, обеспечивающие адекватные физиологические и поведенческие реакции.

В результате такого управления, помимо решения основных управленческих задач, осуществляется компенсация или ликвидация действующих экстремальных факторов, а также порожденных ими проблем, требующих оперативного разрешения. Кроме того, осуществляется деятельность, направленная на поддержание оптимального функционального состояния.

Исследования Пасленова А.П. и Князева В.Н. (1992) показали, что экстремальные управленческие ситуации имеют в основном

объективный характер. Это могут быть экономические проблемы, связанные с организацией труда, работой с кадрами и другие проблемы, характеризующиеся спецификой управленческой деятельности.

Эти факторы так же способствуют возникновению стрессов, увеличению страхов, снижению самооценки. Молл Е.Г. (2003) описал объективные предпосылки «управленческого регресса», который понимается как постепенные, непрерывные, необратимые изменения, которые могут быть связаны с особенностями управленческой деятельности.

В психологическом плане описанное проблемное поле, возникающее вследствие действия экстремальных факторов, предъявляет особые требования к руководителям. Они, прежде всего, касаются их профессионализма, резервных возможностей, которые позволили эффективно работать в усложненных ситуациях. Это умение предвосхищать возникновение экстремальных ситуаций, знание их содержания, формирование своих резервных возможностей.

Исследования Щербиной А.В. (1997) позволили определить личностно-профессиональные качества, способствующие эффективной деятельности в экстремальных управленческих ситуациях. Это, прежде всего, высокие интеллектуальные качества, способность работать в напряженном режиме, стрессоустойчивость, волевые качества, умение принимать нестандартные, нешаблонные, творческие решения, умение организовывать работу для компенсации экстремальных ситуаций и оказывать влияние на людей.

Важнейшим качеством личности, обеспечивающим эффективность управленческой деятельности в экстремальных ситуациях является психологическая устойчивость. Психологическая устойчивость включает в себя:

- уравновешенность (способность удерживать уровень напряжения, не доводя до разрушительного стресса);
- стабильность (постоянный уровень настроения), стойкость (способность противостоять трудностям, сохранять веру в ситуациях фрустрации);
- сопротивляемость (способность сохранять свободу поведения и образа жизни, свобода от зависимости).

Описанные сложности ставят конкретную прикладную проблему – обеспечение психологической устойчивости деятельности в экстремальных управленческих ситуациях и формирование психологической готовности субъекта труда.

## **Литература**

1. Алешников М.С., Родионов Б.Н., Титов В.В., Ярочкин В.И. Эргоинформационная безопасность человека и государства. М., Паруса, 1997.
2. Береговой Г.Т., Завалова Н.Д., Ломов Б.Ф., Пономаренко В.А. Экспериментально-психологические исследования в авиации и космонавтике. М: Наука, 1978
3. Деркач А.А., Зызыкин В.Г. Профессионализм деятельности в особых и экстремальных условиях (психолого-акмеологические основы). М.: Изд-во РАГС, 2003.
4. Молл Е.Г. Управление карьерой менеджера. СПб., 2003.
5. Пасленов А.П. Социально-психологические предпосылки формирования руководителя предприятия Крайнего Севера. М.: ВНИИЭгазпр., 1992.
6. Щербина А.В. Психологические характеристики экстремальных ситуаций в управленческой деятельности. М., 1997.

## КОНТРОЛЛИНГ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Додонова И.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: iska@km.ru)*

Реальность современного бизнеса такова, что без использования новых подходов, технологий и решений удержаться на рынке практически невозможно. Ведь одной из важнейших задач предприятия является постоянный рост и развитие. При этом постоянное развитие приводит к тому, что система, которая вчера еще казалась оптимальной, сегодня вдруг становится неэффективной.

Логистика из фундаментальной науки все больше превращается в практическую доминанту деятельности любой компании. Чтобы в полном объеме обеспечить возрастающие потребности коммерческих служб, необходимо постоянно повышать эффективность имеющейся логистической системы. В условиях жесткой ограниченности ресурсов, возникает задача разработки программы оптимизации, которая сочетала бы в себе максимальный эффект и минимальный уровень затрат(4). Именно тогда перед руководителем встает вопрос, с чего же начать.

Определенно одно, прежде чем приступать к принятию решений о применении новых методов и технологий необходимо оценить существующую систему. В последние годы для такой оценки используется механизм логистического аудита (1), призванного к определению наиболее узких мест в области функционирования логистической системы на основе выбранных параметров. Помимо этого каждая функциональная область логистики может быть оценена посредством показателей, которые станут «свидетелями» реальных действий предприятия и должны отслеживаться постоянно. Но здесь возникают вопросы: а сколько их должно быть? что они должны захватывать? какие из них применимы, а какие – нет?

Во-первых, анализировать эффективность выполнения той или иной функции можно, лишь используя конкретные и измеримые показатели. Обычно состояние логистики предприятия пытаются оценить по квадратным метрам складских помещений и тонно-километрам выполненных перевозок. Однако недостаточно оценить деятельность по натуральным характеристикам – это позволит лишь наглядно отразить масштабы деятельности, но не даст убедительного ответа на вопрос насколько эффективна существующая система. Однако состояние логистики определяют не только натуральные показатели, но показатели экономической эффективности. Для оценки логистики существенно не то, сколько предприятие использует квадратных метров склада и как далеко возит свою продукцию, а то, насколько эффективно это осуществляется, и в конечном итоге, как это отражается на прибыли предприятия.

Во-вторых, руководители предприятий и служб знают наперед: какие из сторон деятельности «хромают». Но это совсем не является предпосылкой к анализу только «проблемных» областей. Изучая вопросы транспортной логистики в компании, например, если транспортные средства используются неэффективно (например, неполная загрузка транспортных средств), это еще не значит, что предприятие не управляет заказами и их распределением. Это может быть, и связано с тем, что на складе при формировании заказа не оказалось нужного товара. А это означает, что его либо не нашли (хотя может случиться и такое, и это будет предпосылкой к пересмотру организации складской деятельности либо к пересмотру организации управления персоналом), либо товар мог там отсутствовать (тогда стоит проанализировать работу службы снабжения).

Кроме этого, обследование позволяет выявить «несостыковки», иначе проблемные зоны, которые свидетельствуют о дополнительных издержках в этих областях. Все логистические издержки можно объединить в группы, такие как(3):

- **Складские издержки.** Большинство компаний имеют неиспользованные возможности значительно снизить прямые логистические издержки на рабочую силу даже на тех складах, где уже применяются системы управления складами.

- **Инвентаризационные издержки.** Издержки, связанные с пересортицей и потерями товара (пропажи, брак складской обработки и пр.), могут быть значительно снижены и имеют прямое влияние на издержки дистрибутивных центров и прибыльность предприятия.

- **Транспортные издержки.** Доля скрытых издержек значительно варьируется в зависимости от используемого компанией вида транспорта и системы управления транспортом. Многие организации имеют потенциал для снижения совокупных транспортных счетов на 10-25%.

- **Издержки внешнеэкономической деятельности.** Внешняя экономическая деятельность компаний – одна из наиболее сложных логистических функций, требующих согласованной работы многих отделов компаний. Несогласованность отделов закупок (импорт) и/или продаж (экспорт), финансового отдела и отдела логистики может приводить к существенному росту затрат в процессе обеспечения внешнеэкономической деятельности.

- **Издержки обеспечения логистической функции.** Под этим видом издержек подразумеваются не только издержки, возникающие непосредственно внутри дистрибутивных центров (ремонт техники, закупки упаковочных материалов, вывоз мусора, и т.п.), но и издержки, связанные с обслуживанием клиентов, экспедиторские издержки и прочие издержки, на которые влияет логистика.

- **Структурные логистические издержки.** Усовершенствование логистических процессов и повышение производительности позволяют сократить количество дистрибутивных центров и связанных с ними постоянных и переменных операционных издержек.

Эффективное управление сказывается на ключевых показателях деятельности таким образом, что приводит к росту деловой активности компаний, повышению их финансовой устойчивости и прибыльности (положительные тенденции)(2):

### **1. Сокращение оборотного капитала**

Сокращение необходимого оборотного капитала компании имеет значительное влияние на финансовые показатели деятельности компании и стоимость ее акционерного капитала. Ведущая компания по производству компьютеров Dell Computers Corporation прославилась на фондовом рынке благодаря отрицательному оборотному капиталу. Быстрый оборот товаров и способность получать оплату от клиентов раньше, чем оплачивать счета поставщиков, и, как следствие, возможность иметь отрицательный оборотный капитал, переворачивает традиционное понимание об управлении оборотным капиталом. Снижение оборотного капитала является основным интересом компании, т.к. ведет к прямому повышению ее стоимости.

### **2. Повышение коэффициента возврата на активы**

Коэффициент возврата на активы (Return on Assets – ROA), или прибыль, отнесенная к основным средствам, является основным показателем деятельности фирмы. Миллионный капитал заключен в логистических системах клиента в форме дистрибутивных центров, складского оборудования, транспортного парка. Капитал на приобретение вышеперечисленных активов выделяется владельцами компании, которые, в свою очередь, ожидают прибыли на сделанные инвестиции. Во многих случаях усовершенствование логистической системы позволяет сократить или вообще устранить необходимость дорогостоящего складского оборудования, не теряя уровня эффективности. Транспортные парки могут быть сокращены за счет улучшенного составления графиков и эффективного управления.

На основе полученных результатов анализа экономической эффективности и технологий управления в логистических системах (комплексно!) вырабатываются решения. И решения такие, результаты которых можно просчитать и отразить в уже определенных ключевых показателях деятельности (KPI) логистической системы. В логистике все взаимосвязано: технология, материально-техническая база и мотивация персонала. Серьезное отклонение от нормы на каком-то из аспектов повлечет за собой сбой в работе подразделения в целом. Контроллинг подразумевает всесторонний регулярный мониторинг логистической

системы с учетом специфики деятельности, выявленной в результате проведения логистического аудита.

### **Литература**

1. Миротин Л.Б., Боков В.В. Современный инструментарий логистического управления. – М: «Экзамен», 2005.
2. Романеева Е.В. Курс лекций «Коммерческая логистика», ТГИС, 2003.
3. <http://www.lfa.co.ua> – Консалтинговая компания. О логистическом аудите.
4. [http://www.logistics.ru/21/12/i20\\_27463p4.htm](http://www.logistics.ru/21/12/i20_27463p4.htm) – Правила проведения логистического аудита. Ташбаев Ы.

# ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ РОССИИ<sup>1</sup>

*Дубовик М.В. (г. Москва, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, кафедра экономической теории, e-mail: m\_dubovik@rambler.ru)*

**Abstract:** The article describes the main problems of strategy management of industrial complex at municipal level. The article devoted to explanation of necessity of construction such corresponding strategy. The concept of competitiveness is discussed. There are some points of view on the definition of competitiveness. Actual issues of forming the strategy management system at the regional level are discussed as well. Kluster is a way of forming territory strategy management

**Key words:** strategy management, municipal level, competitiveness, small business

Промышленный комплекс города России обладает рядом специфических управленческих особенностей, которые порождают обязательность организации двухконтурного управления им (в том числе муниципального управления конкурентоспособностью промышленного комплекса города России), – как стратегического, так и тактического.

Усиливающиеся процессы глобализации изменяют конфигурацию конкурентной арены – субъектами конкуренции становятся не только страны, но и отдельные регионы, территории, города.

Муниципальные образования являются полноправными субъектами рыночных отношений в экономическом пространстве. Они также участвуют в конкурентной борьбе за получение доходов, от которых напрямую зависит качество жизни населения. Органам власти на местах необходимо постоянно находиться в поиске эффективных решений, применять современные управленческие технологии, особенно в сфере стратегического муниципального менеджмента. Конкурентную борьбу муниципалитетов при этом можно рассматривать в двух различных плоскостях. Одна из них – это привлечение на свою территорию хозяйствующих субъектов с целью увеличения налогооблагаемой базы. Муниципальные образования создают наиболее комфортные условия функционирования бизнеса, привлекают как можно большее количество предприятий на свою территорию. Путь, по которому идут, в плане привлечения инвесторов, многие муниципалитеты – это снижение для «пришедших» фирм местного налогового бремени, то есть - путь добровольного недополучения налоговых бюджетных поступлений.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена в рамках гранта РГНФ – проект 06-02-04099а

Альтернативой этому пути, может быть предоставление коммерческим предприятиям не налоговых льгот, а улучшения инфраструктуры бизнеса. При этом с точки зрения территории большего масштаба может происходить переток предприятий и снижение общей эффективности. Во второй плоскости, муниципалитеты конкурируют непосредственно на товарных рынках, несмотря на то, что влияние органов муниципальной власти непосредственно на конкурентоспособность предприятий не явно.

Синергетический эффект конкурентоспособности территории создается путем соорганизации всех сфер в единое целое: и производственные, и институциональные процессы. Т.е. необходимо создать механизмы, призванные обеспечить осуществление взаимодействия экономических субъектов, сокращение транзакционных издержек, их постоянное развитие и совершенствование. Производственная сфера представляется промышленным комплексом, причем понимается это в широком смысле.

Предприятия промышленности Российской Федерации ныне находятся в состоянии отсроченного технического, экономического, финансово-экономического, информационного и кадрового кризиса. Такая оценка может быть расценена как запоздавшая почти на десятилетие, однако она, к сожалению, адекватно отражает суть сложившейся и в еще большей степени – просматривающейся уже в обозримом будущем управленческой ситуации. Указанный кризис носит во многом нетрадиционный для мировой рыночной экономики, латентный, а также отложенный на среднесрочную перспективу характер.

В самом деле, по внешним признакам в последние годы началось некоторое улучшение финансово-экономического состояния основной части сохранившихся российских предприятий, просматривается относительно высокая предпринимательская активность в форме учреждения новых предприятий.

Особенно острые кризисные проявления в виде массовых неплатежей, скачкообразной инфляции, повсеместного обращения денежных суррогатов, наращивания зарплатных задолженностей, массовых банкротств и т.д. были сглажены или исчезли. Однако в данном случае имеет место скорее временная и частичная финансово-экономическая реабилитация, причем действующая только в сохраняющихся неизменными условиях, во многом имеющих благоприятствующий характер, причем преимущественно вследствие действия внешних по отношению к российской экономике и нестабильных факторов. Действительно, определенная часть российской промышленности поставляет товарную продукцию на внутренний, российский рынок, присутствие на котором иностранных товаропроизводителей по ряду причин ограничено или исключено вовсе, как это имеет место, например, в областях страховой и банковской

деятельности. Другая значительная часть российской промышленности – это те предприятия, которые смогли найти эксклюзивные сбытовые ниши на мировом рынке (например, поставщики металлов и углеводородных энергоносителей) или использовали специфику конъюнктуры предложения, которая сложилась, например, на рынке вооружений и военной техники, закупаемых некоторыми “проблемными” странами. И, наконец, третья значительная группа российских предприятий – это фактически вынесенные в Россию иностранные производства.

Следует принимать во внимание, что существенная часть предприятий современной российской промышленности уже сейчас, а тем более в ближайшей перспективе, неспособна выдержать даже умеренной, неагрессивной классической рыночной конкуренции с иностранными предприятиями. Эта конкуренция не может не возникнуть при неизбежной глобализации рынка. Ни на российском, ни на мировом рынках, ни как товаропроизводители, ни как товаропотребители предприятия российской промышленности в условиях глобальной и свободной рыночной экономики не будут в достаточной мере конкурентоспособны.

Поэтому весьма высоковероятный будущий кризис российской промышленности окажется общенациональным и по меньшей мере длительным кризисом принципиальной неконкурентоспособности предприятий отечественной промышленности. Самого этого кризиса пока еще нет, а его предпосылки, предопределенности уже имеются и усиливаются, а в некоторых случаях формируются. Дополнительный серьезный осложняющий фактор для российской промышленности по сравнению с промышленно развитыми странами – это сильная возмущенность внешних условий, с которой инофирмам, как правило, сталкиваться не приходится, а соответственно и нести дополнительные издержки мощного антирискового управления. К таким внешним воздействиям можно отнести вступление России в ВТО. При отсутствии взвешенной и продуманной позиции правительства оно способно нанести непоправимый удар целому ряду предприятий.

Данные угрозы возникают как в связи с имеющейся отраслевой и функциональной спецификой малого бизнеса нашей страны, так и в связи с кардинальными изменениями внешней среды.

Таким образом, основные угрозы МБ, возникающие при вступлении России в ВТО, связаны со снижением конкурентоспособности, возможным увеличением налогового бремени, повышением общих рисков развития предприятий и увеличением производственных издержек.

Исследователи и практики-управленцы выдвигали значительное число иногда подтверждавшихся гипотез относительно первично негативных намерений и действий инофирм в российском экономическом пространстве, в том числе ориентированных на установление институционального контроля над российскими предприятиями –

потенциальными и реальными конкурентами. Между тем все же одна из самых сильных угроз для предприятий российской промышленности – это оказаться несостоятельными в конкурентном конфликте с иностранными фирмами на рынке.

Существенным резервом повышения эффективности малого и среднего предпринимательства в ряде стран стал организационный фактор, связанный с территориальным объединением производителей. Часто региональная конкурентоспособность поддерживается уникальной комбинацией фирм и организаций, связанных между собой потоками знаний, технологическими связями и другими взаимоотношениями. Подобная группа географически локализованных участников получила название "кластер". В качестве примера можно привести продукцию кластеров: в США - кинофильмы и авиационная техника; в Германии - химическая продукция и автомобили; в России - ракетносители и ракетные двигатели. Географический размер кластера может варьироваться от масштаба города до уровня страны или группы соседних стран. Кластеры встречаются в различных отраслях промышленности. Они представлены в больших и малых странах и на различных политико-административных уровнях (например, страна, регион, столица или город). В этом случае не отдельное предприятие конкурирует на рынке, а территориальный промышленный комплекс или кластер. Кластер – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости. Данный подход основывается на учете положительных синергетических эффектов территориальной агломерации, т.е. близости потребителя и производителя, сетевых эффектах, диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса. Возможна организация кластеров, сформированных на территориях из предприятий, выполняющих разные функции, но объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса от науки и подготовки кадров до технологов, упаковщиков, транспортников и дилерской сети.

Исходя из логики построения экономической структуры, на территории муниципального образования кластеры могут образовываться как с использованием крупного предприятия в качестве стрержня, так и путем самостоятельной интеграции малых фирм. Большой интерес представляет второй случай, так как для многих муниципальных территорий это реальное положение дел. В данном случае исполнительная власть должна сыграть стержневую роль в формировании кластера. С определенными допущениями можно рассматривать предпринимательский кластер как своего рода «муниципальную корпорацию» с мягкой организационной структурой.

В организации и осуществлении приемлемо качественного (эффективного) муниципального стратегического управления промышленным комплексом города России заинтересовано достаточно большое число лиц, среди которых в первую очередь выделяется орган муниципального управления (или группа таких органов) и дирекции предприятий, составляющих этот промышленный комплекс города.

Таким образом, имеются все основания констатировать следующее: во-первых, объективно и субъективно востребована методология обоснования муниципальной стратегии управления конкурентоспособностью промышленного комплекса города России; во-вторых, на российском рынке объектов интеллектуальной собственности не имеется предложения методологического проектного продукта.

### **Литература**

1. Воронин В.П. Экономика муниципального хозяйства. – М.: 1993.
2. Дмитриев О.Н., Екшембиев С.Х. Методологические аспекты организации самоуправления в рамках корпоративной структуры. – М.: Доброе слово, 2003. – 100 с.
3. Егоров М.М., Филиппов В.А. Направления государственного регулирования в промышленности/ Межвуз. сб. науч. тр./ под общ. ред. д-ра экон. наук проф. Г.П. Беякова; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2006. – 0,3 п.л.
4. Porter M. Competitive Advantage of Nations. - N.Y., 1990; Портер М. Международная конкуренция. - М., 1993.

## **МОНИТОРИНГ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ (ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ)**

**Дюкарев А.А.** (г. Новокузнецк Филиал ЗАО «СЖС Восток Лимитед»,  
e-mail: alexander\_dukarev@sgs.com)

### **Аннотация**

The methods of systematic monitoring of coal quality in the system of quality management of a major coal-mining enterprise are treated in the article. The monitoring as a method of a constant control by the administration of the enterprise is one of the most important means for managerial decision-making.

Задача роста конкурентоспособности предприятий отечественного топливно-энергетического сектора обуславливает необходимость мобилизации внутренних резервов роста производства и внедрения эффективной системы управления качеством на предприятиях. Говоря о создании более эффективной системы управления по сравнению с прежней, мы, в первую очередь, должны подразумевать оптимизацию соотношения между результатом деятельности и затраченными на осуществление этой деятельности ресурсами. Очевидно, что основная цель любого мероприятия по реформированию предприятия в целом (в том числе, и реструктуризация) заключается в повышении его устойчивости и эффективности. Успешной может считаться реструктуризация, в результате которой обеспечивается строгое неравенство между эффективностью (Е) в первоначальном состоянии «А» и эффективностью в конечном состоянии «В»:

$$E_a > E_b.$$

С точки зрения ресурсов, основная задача заключается в достижении наиболее выгодного их использования. Применительно к системе управления как предприятия в целом, так и системы управления качеством продукции, основными ресурсами являются информация, способности и время персонала. С учетом ряда свойств и присущих только ей характеристик информация может рассматриваться и применяться, как и прочие экономические ресурсы. Тем более верным такой подход представляется в случае, если рассматривать информацию как ценный ресурс и стараться использовать его максимально эффективным способом.

Нередко реструктуризация системы управления сопровождается процедурой реинжиниринга бизнес - процессов. При этом, значительное количество бизнес - процессов в современной организации уже подразумевает работу с информацией. Эта работа состоит из конкретных задач по поиску, сбору, обработке и анализу информации, то есть,

мониторингу производственных процессов на всех этапах жизненного цикла продукции. В предыдущей работе (1) автором были рассмотрены теоретические аспекты мониторинга систем управления качеством. Расширяя исследования, автор пришел к выводу о важности «информационного» подхода к формализации бизнес - процессов, что представляется более предпочтительным по сравнению с традиционным «логистическим» подходом. Более глубокая декомпозиция традиционных бизнес – процессов предприятия призвана помочь в определении их общих характеристик, обеспечении более эффективного управления предприятием.

Необходимо понимать, что знания, необходимые для реализации успешного управления в экономическую действительность, знание модели «как надо управлять», еще не дают знания путей достижения обозначенной модели. Второй необходимой составляющей знания должно стать оперативное получение информации, ее изучение и применение самих путей изменения организаций и компаний в нужном направлении. Обеспечение информационной потребности управления производством требует организации мониторинга его производственной деятельности, что особенно важно для принятия управленческих решений в соответствии с прогнозируемыми и текущими изменениями рынка. Организации такой системы мониторинга, которая будет представлять собой инструмент оперативного управления, интегрирующий сбор и анализ информации, контроль ключевых показателей развития производства и регулирующий воздействия на бизнес – процессы в единой системе управления предприятия.

Мониторинг системы управления качества достоверно и надежно реализует следующие цели:

- Систематическое и планомерное отслеживание текущего состояния ключевых параметров производства;
- Выявление отклонений от нормативных критериев в ходе производственных бизнес - процессов;
- Анализ выявленных отклонений в ходе производственных бизнес – процессов;
- Оперативное принятие предупреждающих и корректирующих действий.

То есть, мониторинг как инструмент управления позволяет решать задачи гибкого реагирования на всевозможные изменения в ходе производства и повышения качества его управления. Для оптимального решения указанной задачи автором предложен алгоритм (1), который, в дальнейшем, должен быть трансформирован в концептуальную модель, включающую три основных логических блока: блок получения текущей информации, блок критериального анализа и блок обработки текущей информации.

Последний является важным для рассмотрения в данной работе, поскольку именно на этом этапе мероприятия процесса мониторинга системы управления качеством приводят к трансформации системы информационных потоков в систему управления производством, которая включает организационно-функциональные и технические изменения. Организационно-функциональные изменения в системе управления качеством включают в себя определение субъектов (исполнителей) мониторинга в организационной структуре предприятия и распределение функциональных обязанностей, связанных с процессом мониторинга между конкретными субъектами мониторинга. Технические изменения связаны с процессом автоматизации системы мониторинга, реализация которого имеет свою длительность, этапы и эффект. Выбор средств автоматизации влияет на конкретные регламенты, разделение функций, способы представления информации. При определении требований к средству автоматизации должны быть задействованы представители всех служб, которые в дальнейшем будут эксплуатировать данную систему.

В настоящее время разработано значительное количество программных продуктов, функции которых могут быть использованы в качестве средств автоматизации для обработки информации. Это и так называемые, «связанные» программные продукты, поставляемые совместно со специализированным оборудованием контроля качества, и «универсальные» программные продукты, адаптируемые специалистами в области информатики к задачам обработки информации, применительно к любому производственному процессу. На подавляющем большинстве предприятий имеются и службы, отделы, подразделения, отвечающие за контроль качества производимой продукции и укомплектованные квалифицированными кадрами. Однако, как показывает практика, это не всегда приводит к построению, развитию, функционированию информационных систем мониторинга бизнес – процессов, не всегда приводит к росту эффективности управления и экономических показателей.

Это позволяет ряду исследователей информационной составляющей в управлении утверждать, что до сих пор практика управления информацией и ее использования находится на начальном этапе своего развития. При этом значительный объем теоретических и эмпирических данных и знаний, накопленный экономической и управленческой наукой, не без оснований позволяет сделать выводы, что процессы информационного обеспечения и управления информацией на предприятии могут быть поставлены на научную основу. (2),(3), (4)

Возражения в части высокой себестоимости организации и внедрения системы оперативного контроля качества (мониторинга), вероятно, вызвано игнорированием практиками управления последних достижений экономической науки, что, наряду с несовершенствами существующих

управленческих моделей, является серьезным препятствием на пути к построению более эффективных управленческих систем и структур.

Думается, в сокращении затрат на обработку информации и повышении эффективности всей системы управления качеством первостепенную роль должно играть требование тщательного отбора источников информации, соотнесения их стоимости с полезностью. Поскольку, стоимость источника (получаемой из него информации), как правило, пренебрежительно мала по сравнению с затратами, возникающими на этапах поиска информации, ознакомления с ней и дальнейшего ее использования для принятия решений, можно надеяться, что первоначальные затраты, связанные с созданием системы информационного обеспечения, компенсируются в последующем за счет устранения дублирования при поиске и сборе информации, исключения из рассмотрения излишней информации, отбора достоверной и надежной информации.

Таким образом, актуальность разработки обоснованных подходов к системе сбора, учета и анализа информации, позволяющей оперативно отслеживать ключевые параметры развития производства, является целью роста эффективности использования ресурсов, роста экономических показателей реального производства. Автор выражает надежду, что рассмотренные выше механизмы использования и управления информацией в экономической организации, в частности, на угледобывающих предприятиях, которым посвящено основное исследование, подтвердят свою состоятельность в части достижения стоящих перед современным предприятием задач и целей.

### **Литература**

1. Дюкарев А.А. «Мониторинг функционирования бизнес-процессов как инструмент обратной связи при построении систем управления качеством продукции (теоретические аспекты)./Материалы Международной научно-практической конференции «Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции»//МГТУ- Мурманск, 2008.

2. Огородникова Е.С. «Мониторинг развития высокотехнологичных производств»/ Е.С. Огородникова//УГЭУ- Екатеринбург- 2006.

3. Шиляев А.А. «Информационное обеспечение реструктуризации системы управления предприятием»./А.А. Шиляев//МГУ-М.-2005.

4. Зайденварг В.Е. «Экономические, правовые и организационные проблемы создания конкурентного рынка углей в России»/ В.Е. Зайденварг, В.П. Пономарев, Л.Н. Репин//ИНКРУ- М.-2004.

## **МОНИТОРИНГ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)**

**Дюкарев А.А.** (г. Новокузнецк Филиал ЗАО «СЖС Восток Лимитед»,  
e-mail: alexander\_dukarev@sgs.com)

### **Аннотация**

The methods of systematic monitoring of coal quality in the system of quality management of a major coal-mining enterprise are treated in the article. The monitoring as a method of a constant control by the administration of the enterprise is one of the most important means for managerial decision-making.

Экономическое положение России в значительной степени определяется состоянием топливно-энергетического комплекса страны. Обеспечение устойчивости развития России в условиях глобализации заключается в максимальном приближении приоритетов глобального развития к общенациональным интересам. Локомотивом развития национальной экономики должна стать группа сегментов российской экономики, в том числе, не на последнем месте позиционирован топливно-энергетический комплекс.(1)

Одним из основных факторов повышения конкурентоспособности угля, по сравнению с другими энергоносителями (межотраслевая конкуренция) и предприятиями отрасли (внутриотраслевая конкуренция), должен стать фактор улучшения качества и сертификация угольной продукции и угледобывающего производства на соответствие Международной системе обеспечения качества серии ISO - 9000.

Сложность проблемы заключается в том, что уголь представляет собой неоднородную, горючую горную породу, химический состав которой подвержен изменениям. Даже на одном угольном предприятии при отработке одного пласта добываемый уголь обладает разными техническими показателями и содержанием минеральных примесей. Тем более, что при наиболее распространенной в настоящее время валовой выемке, потребителю поставляется, чаще всего, рядовой уголь, имеющий разные качественные характеристики, определяющие энергетическую, экологическую и экономическую эффективность его использования. Качество угля и его изменение зависят от способа добычи, транспортирования, перегрузки и временного хранения. В не меньшей мере, оно зависит и от скоординированных действий руководства предприятия и персонала, направленных на достижение результата – получение конкурентоспособной продукции.

Правовой процесс отказа государства от всестороннего тотального контроля качества продукции сделал, в этих условиях, главным действующим лицом поставщика, производителя, который несет в полной мере ответственность за качество своей продукции и за контроль этого качества.

Решение этой задачи обуславливает необходимость мобилизации внутренних резервов роста производства, в том числе путем внедрения эффективной системы управления качеством угледобывающих предприятий, к которым и обращено исследование автора. Обеспечение потребности управления качеством углепродукции диктует необходимость организации мониторинга ее состояния и изменения во времени для принятия управленческих решений в соответствии с текущими и прогнозируемыми изменениями рынка. Вместе с тем, несмотря на очевидную социально-экономическую значимость, многие теоретико-исследовательские аспекты организации их мониторинга и задачи создания информационного обеспечения управления качеством, остаются недостаточно исследованными.

Возникает настоятельная необходимость разработки обоснованных подходов к системе учета текущего качества углепродукции, позволяющей оперативно отслеживать ключевые параметры жизнедеятельности производства с целью роста эффективности использования ресурсов и успешной реализации готовой продукции. Последнее имеет немаловажное значение в системе целеполагания каждого предприятия, поскольку основой жизнедеятельности любого бизнеса является получение прибыли, и угольная отрасль не является здесь исключением.

Все это позволяет говорить о значимости и важности разработки принципиальной схемы мониторинга, нацеленного на оперативное реагирование в ответ на поступающую текущую информацию о качестве продукции, и об актуальности исследований в указанной области, поскольку в современной экономической литературе проблемы мониторинга освещены явно недостаточно. Большинство исследователей и практических управленцев предлагает проводить контроль развития производства на основе данных бухгалтерского учета (доходы, затраты, в том числе от выпуска несоответствующей продукции в виде финансовых потерь от рекламаций). То есть, предлагается решать вопрос управления качеством постфактум, по финансовым и материальным показателям. И, как показывает практика, на российских угледобывающих предприятиях все еще преобладает контроль качества углепродукции на выходе (расчетные пробы), выборочный контроль (пластовые, технологические и отвальные пробы), что как раз и укладывается в указанные управленческие схемы.

Однако, российские и международные стандарты достаточно четко регламентируют периодичность и точки сбора текущей информации о

качестве углепродукции на всех этапах ее жизненного цикла. Переход от существующего малоэффективного контроля к целостной системе управления качеством продукции позволит существенно снизить риск выпуска несоответствующей продукции. Превратить получаемую информацию в инструмент, позволяющий угледобывающему предприятию оперативно откликаться на текущие изменения качества, организовать четкую обратную связь, возможности для анализа со стороны руководства и принятия управленческих решений, то есть, построить целостную систему управления качеством на каждом угледобывающем предприятии - является одной из важнейших задач данного исследования.

Поскольку решено, что инструментом контроля качества продукции должен стать мониторинг всех процессов, происходящих с углем от очистного забоя до отгрузки готовой углепродукции, необходимо разработать алгоритм его применения, назначить контрольные точки и механизм обратной связи, позволяющий руководству предприятия оперативно принимать меры.

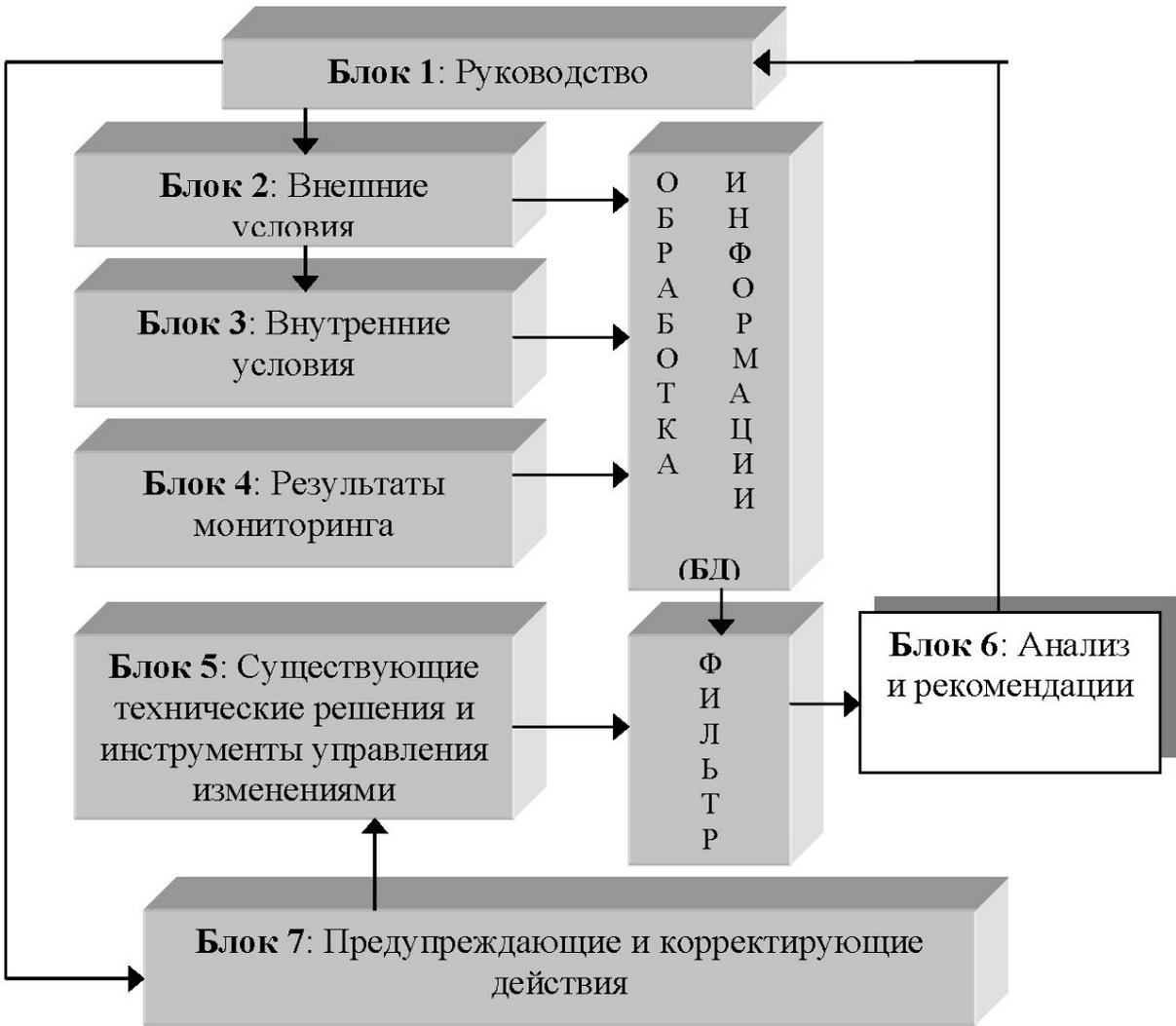


Рис. 1. Алгоритм применения мониторинга процессов.

В приведенной схеме, по мнению автора, необходимы комментарии к терминам «Внешние условия», «Внутренние условия» и «Фильтр», в ней примененных. Под «внешними условиями» здесь и далее подразумеваются:

- конъюнктура рынка энергоносителей (как внутреннего, так и внешнего);
- требования потребителей (контрактные требования) к качеству углепродукции на этом рынке;
- технические требования стандартов к качеству.

В свою очередь, под «внутренними условиями» подразумеваются:

- качественные характеристики добываемых углей по статистическим данным угледобывающего предприятия:

- качественные характеристики углей по результатам горно-геологических изысканий;

- технические возможности предприятия по добыче, транспортированию и складированию углепродукции.

При построении систем управления качеством обнаруживается чрезмерное смещение внимания в сторону сбора и анализа только лишь внутренней информации. Это не позволяет составить целостную и правдивую картину состояния предприятия, учитывающую его положение относительно конкурентов. Поэтому, совместное включение внешних и внутренних условий в алгоритм мониторинга бизнес-процессов предприятия автор считает особенно важным.

Термин «Фильтр» применен автором для описания группы процессов ранжирования отклонений, выявленных в результате мониторинга, по их срочности и важности, оцениваемых на основании существующих технических регламентов, разработанных и утвержденных стандартов предприятия и иных доступных инструментов, предусмотренных системой менеджмента качества предприятия.

Информационные аспекты мониторинга подробно рассмотрены автором в следующей статье (2) и здесь не комментируется.

## **Литература**

1. «Быть на шаг впереди». /Материалы IX Международного конгресса «Менеджмент и качество третьего тысячелетия»// журнал «Век качества», № 3- М.,2007.

2. Дюкарев А.А. «Мониторинг функционирования бизнес-процессов как инструмент обратной связи при построении систем управления качеством продукции (информационные аспекты)./Материалы Международной научно-практической конференции «Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции»// Мурманск, МГТУ, 2008.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

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

The article covers the problem of effective risk-management in the company. In terms of considerable vagueness in the Russian economics this problem is found to be rather vital. The authors pay a special attention to the information flows in the system of managing pure and speculative risks.

Введение принципа свободного взаимодействия рыночных субъектов, обеспечение здоровой рыночной конкуренции неизбежно повышает неопределенность и коммерческий риск. В этих условиях достаточно сложно выбирать оптимальные решения и предвидеть их последствия. Поэтому риск в системе рыночных отношений выступает в роли объективного фактора, который требует совершенствования теории и практики хозяйственного анализа и управления.

В указанном аспекте риск оказывает конструктивное влияние на хозяйствующие субъекты. В отсутствие риска для субъекта, принимающего решения, нет необходимости совершенствовать систему планирования, организации и управления, задумываться о недостатках. Это в конечном итоге ведет к остановке в развитии.

При появлении риска жесткие условия среды, неопределенность вынуждают предпринимателя постоянно находиться в поиске новых возможностей, средств и условий предотвращения неудач, установления контроля над обстоятельствами и их тенденциями, т.е. среда обязывает его непрерывно совершенствоваться.

В условиях Российской Федерации необходимость освоения и внедрения методов управления рисками обусловлена еще и тем, что в настоящее время в государстве отсутствуют механизмы финансовой поддержки предприятий в кризисных ситуациях.

В современной практике управления *риск-менеджмент* - это система управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

Таким образом, *объектом управления* в риск-менеджменте являются сам риск (как историческая, экономическая и философская категория), рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами, возникающие в процессе реализации риска.

Управление риском может быть выделено в самостоятельную форму предпринимательства, в самостоятельный вид профессиональной деятельности (как, например, в США).

*Конечная цель* риск-менеджмента соответствует целевой функции предпринимательства. Это получение наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска. Кроме того, управление риском позволяет снизить или компенсировать ущерб для объекта, обладающего риском, при наступлении неблагоприятных событий.

Можно предложить следующую последовательность организации эффективной системы управления рисками на предприятии:

- выработка цели риска и рискованных вложений капитала;
- определение вероятности наступления рискованного события;
- выявление величины риска;
- анализ окружающей обстановки (факторов и зон риска);
- формулирование стратегии управления риском;
- выбор необходимых для данной стратегии приемов управления

риском и способов его снижения.

Обязательным условием эффективной организации управления риском хозяйствующего субъекта является постоянное *циркулирование информации* между управляющей и управляемой подсистемами. При этом информация должна быть точной, полной, своевременной, иметь надежные источники и удобную форму (для последующей унификации). Кроме того, важно наладить не только процесс сбора и поступления информации, но и механизм ее анализа, систематизации и хранения (2).

Существует несколько основополагающих принципов создания рационального потока информации: выявление информационных потребностей и способов их удовлетворения; объективность отражения данных; единство информации, поступающей из различных источников, устранение дублирования в первичной информации; оперативность информации; ограничение объема первичной информации и повышение коэффициента её использования и т.п.

Источники информации, применяемой в системе управления риском, подразделяются на учётные и внеучётные. К первой группе относят данные бухгалтерского учёта и отчетности, статистическую отчетность, данные оперативного учёта. Вторую группу составляют материалы ревизий, внешних и внутренних проверок, лабораторного контроля, переписка с контрагентами, материалы совещаний, объяснительные и докладные записки и т.д.

Для оценки эффективности сбора и использования информации используется коэффициент потерь информации. Анализ этого коэффициента позволяет сделать следующие выводы:

1. качество получаемой информации имеет тенденцию к более медленному увеличению, чем её количество;
2. чем больше создаётся информации, тем выше уровень информационных потерь;

3. чем ниже качество информации, тем выше уровень информационных потерь.

Информация является базой для *анализа рисков*, назначение которого состоит в следующем: дать руководству хозяйствующего субъекта, а также потенциальным партнерам, необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в том или ином проекте или проведения того или иного мероприятия и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Анализ рисков можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный и количественный. Что касается качественного анализа, то он несколько проще количественного. Его главная задача - определить факторы риска, этапы и работы, при выполнении которых риск возникает, т.е. установить потенциальные области риска, после чего - идентифицировать все возможные риски (1).

Цель количественного анализа рисков состоит в определении размеров отдельных рисков и создании возможности для сравнения вариантов. Это более сложная проблема, для решения которой используется целый ряд методов:

- статистический метод (в т.ч. метод статистических испытаний);
- метод экспертных оценок (индивидуальных и коллективных);
- метод аналогий;
- метод балльной оценки риска;
- метод «дерева решений»;
- методы портфолио;
- моделирование риска.

По результатам качественного и количественного анализа основных рисков разрабатывается *стратегия управления рисками* хозяйствующего субъекта, основным вопросом которой является соотношение желаемого размера прибыли и допустимого уровня риска (3).

Возможные действия в рамках стратегии управления риском:

1. избежание риска (простое уклонение от мероприятия, связанного с риском);
2. удержание риска (оставление риска на собственной ответственности);
3. передача риска (передача ответственности за риск партнеру, субподрядчику, страховой компании и т.д.);
4. снижение степени риска (сокращение вероятности риска и объемов потерь).

С целью снижения степени риска в предпринимательской практике применяются следующие приемы:

- страхование;
- диверсификация;
- приобретение информации о выборе и результатах;

- лимитирование;
- самострахование;
- распределение рисков между участниками проекта;
- хеджирование;
- прочие приемы снижения степени риска (залог, гарантия и поручительство, безотзывный аккредитив и пр.).

Важнейшим вопросом в системе управления рисками предприятиями является *финансирование риска*. Под финансированием риска понимается поиск и мобилизация денежных ресурсов для осуществления превентивных мероприятий и предотвращения убытков при наступлении неблагоприятных событий. Для каждого метода управления риском (снижение, сохранение, передача риска) существуют своя структура затрат и свои источники финансирования.

### **Литература**

1. Гончаренко, Л. П. Риск-менеджмент / Л. П. Гончаренко, С. А. Филин. - М. : Кнорус, 2006. - 215 с.
2. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. - М. : Дашков и К, 2004. - 543 с.
3. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности / В. В. Черкасов. - М. : Рефл-бук, 1999. - 287 с.

## **МИНИМИЗАЦИЯ СТРАХОВЫХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Елизарова И.Н.** (г.Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономики»,  
e-mail: irina\_elizarova@inbox.ru)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются некоторые актуальные вопросы анализа рисков и использования инструментов страховой защиты для управления рисками промышленного предприятия.

### **Abstract**

There some actual questions of risk analyses and using insurance for the risk management of industrial enterprise in the article.

Производственная деятельность крупных промышленных компаний сопровождается наличием широкого спектра рисков, реализация которых не должна влиять на устойчивое функционирование компании. Страхование традиционно является составной частью управления промышленными рисками и позволяет существенно уменьшить зависимость экономико-финансового состояния компании от них. В этой связи в любой крупной промышленной компании возникает необходимость разработки системы обеспечения страховой защиты.

Однако в настоящее время большинство предприятий и организаций России не уделяют должного внимания проблемам использования инструмента страхования при управлении рисками. Кроме того, российская практика ведения страхового дела недостаточно развита, литература, посвященная страхованию, предлагает рассмотрение проблемы с точки зрения страховщика, а не страхователя. Предполагается, что именно страховая компания должна формировать программы страхования для предприятий, разрабатывать договоры, определять сумму убытка при наступлении страхового случая и порядок ее выплаты, разрабатывать превентивные мероприятия, оценивать застрахованное имущество, определять уровень риска без участия страхователя. Однако из-за отсутствия собственной системы оценки и страхования рисками предприятия, предприятие страхователь может получить убыток или недополучить выгоду вследствие реализации рисков страхового портфеля, то есть инструмент страховой защиты будет использоваться неэффективно.

Причины, по которым промышленная компания в ходе организации страховой защиты может понести убыток или недополучить прибыль представлены в Таблице 1.

Таблица 1

<b>Причины не получения или недостаточного получения страхового возмещения:</b>	<b>Причины излишней оплаты страховой премии</b>
отсутствия риска, принесшего убыток, в договоре страхования	недостаточности профессионализма страхователя для обоснования оптимального уровня страхового тарифа
несоответствия условий страхования текущей ситуации: завышена франшиза, занижены лимиты ответственности, занижена страховая стоимость	излишнего количества застрахованных рисков
отказа страховщика в выплате страхового возмещения	использования необоснованно низкой франшизы, слишком высоких лимитов ответственности
отказа перестраховщиков в выплате страхового возмещения	недостаточности профессионализма страхователя для участия в формировании перестраховочной защиты
отсутствия достаточной перестраховочной защиты	
отсутствия налаженных бизнес-процессов в компании, обеспечивающих своевременное информирование о наступлении страховых случаев, сбор необходимых документов	
низкого профессионализма страхователя в области страхования, обуславливающего неспособность доказать страховщику факт наступления страхового случая и реальную сумму убытка	

Размер убытков или недополученной прибыли в результате наступления выше перечисленных случаев для крупной промышленной компании могут составлять десятки миллионов долларов. Так, тариф на страхование имущества опасного производственного объекта на зарубежном перестраховочном рынке может колебаться от 0,05% до 1%, в то время как правилами российской компании может быть предусмотрен средний тариф 1%. Учитывая, что стоимость имущества крупной промышленной компании составляет крупные размеры, то разница в размерах страховой премии за один и тот же набор рисков может отличаться на несколько сотен тысяч и миллионов рублей в зависимости от эффективности системы управления рисками страхового портфеля предприятия.

Задачей системы оценки и страхования рисками промышленного предприятия является эффективное использование инструмента страхования, организованной в надежных страховых и перестраховочных компаниях по оптимальному набору рисков с использованием приемлемых

тарифов, обеспечивающей независимость финансового результата компании от рисков, подлежащих страхованию.

Страхование предоставляет большие возможности для снижения негативного влияния диагностированных рисков. Основными принципами построения системы страхования являются:

1. Реализация страховой защиты путем заключения соответствующих договоров страхования. Передача за страховую премию рисков на внешние страховые рынки должна проводиться на тендерной основе;

2. Реализация страховой защиты путем самострахования. При этом создаются резервные страховые фонды защиты предприятия для покрытия убытков, связанных с воздействием выявленных и прогнозируемых рисков. Формирование этих резервов осуществляется для покрытия убытков, размер которых определяется директором, при постепенном повышении границы между страхуемыми и самострахуемыми рисками;

3. Для крупного предприятия, характеризующегося территориальной раздробленностью, необходимо объединение в пакеты (пакетирование) однородных рисков с целью минимизации стоимости страховой защиты.

Одной из проблем организации страхования является выбор страховщика или группы страховщиков. Проведение тендера является одним из эффективных механизмов решения данной задачи, который представляет собой рассылку предложений по заранее определенному списку компаний (закрытый тендер) или объявление его условий всем заинтересованным страховым компаниям (открытая форма). Обычно предложение включает в себя описание объектов страхования, рисков, которые на взгляд клиента должны быть застрахованы, и перечня требований к страховой компании и условиям страхования.

К числу стандартных требований к страховой компании, включаемых в такие предложения, относятся: текущее финансовое состояние страховщика; опыт работы в данной области и наличие соответствующих специалистов; умение обеспечить надежное перестрахование и ряд других. Предприятие вводит определенные условия к договору страхования, исходя из результатов собственной оценки и анализа рисков, а также указывает предельную стоимость страхования.

Достоинством тендера являются одновременность и развернутость выбора, возможность диктовать свои условия (в определенных пределах) страховщикам, а также возможность при необходимости подкорректировать условия страхования, виды рисков и т.д. Однако отсутствие собственных специалистов, способных разобраться во всех деталях страхования, может сыграть негативную роль и при тендерном отборе страховой компании. В практике известны случаи, когда страховая компания идет на демпинг, для того чтобы выиграть тендер. Последствия такого развития событий весьма плачевны: страховщику будет затруднительно обеспечить надежное перестрахование, а значит, у клиента

в принципе могут возникнуть "дыры" в страховой защите. Практика проведения тендеров в нашей стране очень непродолжительна, опыта в их организации у российских предприятий практически никакого. Это связано с тем, что до последнего времени страховой рынок развивался у нас вяло, страхование ограничивалось в основном «зарплатными» схемами.

Для принятия адекватного решения о выборе страховщика риск-менеджер или специалист, отвечающий за направление страхования рисков на предприятии, должен досконально проанализировать финансовое состояние страховой компании - потенциального партнера, предлагаемые ею тарифные ставки и себестоимость продуктов, систему перестрахования и объем рисков, которые страховщик может оставить на собственном удержании и т.п. Весь процесс выбора страховой компании целесообразно разбить на три блока: анализ условий страхования, анализ страховых тарифов, анализ условий страхования, финансовый анализ деятельности компаний.

При анализе условий страхования проводится сопоставление предлагаемых условий страхования с требуемыми. Страховые компании также имеют некоторые требования к страхуемым объектам (обязательные франшизы, требования к системам пожарной безопасности), таким образом, предприятие, согласовывая условия страхования со страховой компанией, определяет приемлемые для себя условия и имеет возможность окончательно определить размер премии, приходящейся на страхование. Анализ страховых тарифов также позволит определить наиболее выгодные для предприятия тарифы по величине общей страховой премии.

Выбор предприятием приемлемого тарифа должен основываться на количественной оценке рисков (определения ущербов разной величины (в т.ч. МВУ) и частот их реализации).

И, наконец, нельзя забывать и о финансовом анализе страховой компании. В настоящее время на практике часто встречается ситуация, когда для предприятия наиболее важным критерием является размер страхового тарифа. Это объясняется тем, что большинство предприятий не могут позволить себе большие затраты на управление рисками ввиду многих причин, одной из которых является необходимость обновления устаревших основных фондов. Однако случаются ситуации, когда страховая компания, находясь на грани банкротства, ставит очень низкие тарифы, чтобы максимально увеличить сбор премий.

Страхование должно быть выгодно предприятию, обеспечивая его финансовую безопасность при возникновении чрезвычайных ситуаций, быть основанной на реально учтенных и рассчитанных значениях рисков в деятельности страхователя, полностью учитывать все его специфические особенности. При этом на первый взгляд может показаться, что страхование влияет на финансовую устойчивость предприятия и не как не

способствует ни снижению вероятности появления происшествий, ни снижению ущерба от них. Сама процедура страхования способствует привлечению внимания к вопросам обеспечения безопасности производства, совершенствованию контроля над ее уровнем. При высоких показателях безопасности предприятия предприятию будут предоставляться льготные тарифы, а часть сэкономленных за счет средств может быть направлена на ответственные работы. Таким образом, другим направлением блока оценки системы показателей становится задача распределения финансовых ресурсов для разных методов управления промышленным риском.

Экономическая выгода предприятия, как страхователя заключается в том, чтобы обеспечить себе дополнительный источник денежных средств для компенсации убытков в случае возникновения непредвиденной информации и в то же время не отвлекать значительные средства на уплату страховых взносов, так как при этом снижается оборот фондов и прибыльность бизнеса.

## **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Жарекешева А.Х.** (г. Астана, Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, кафедра «Туризм», e-mail: [alfiramanat@mail.ru](mailto:alfiramanat@mail.ru))

### **Аннотация**

In the Republic of Kazakhstan the business has been dynamically developed which represents itself as initiative, independent performed under it's own risk and under responsibility the activity of the physical and juridical persons, aiming to get a profit.

Переход к рыночной экономике требует рациональных преобразований структуры производства, направленных на преодоление монополизма и развитие конкуренции. Решение этой задачи невозможно, как подтверждает мировой опыт, без развития предпринимательства, основанного на различных формах собственности.

Предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений, связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли. Предпринимательство как экономическое явление отражает товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики и всех инструментов товарного производства и обращения.

В Республике Казахстан интенсивно создаются все условия для развития предпринимательской деятельности, в частности, осуществлена большая работа по приватизации собственности, ставшей прочной экономической основой для развития предпринимательства. В стране применяются широкомасштабные меры по государственной поддержке предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

Законодательство республики предлагает классификацию предприятий по формам собственности. Выделяются несколько организационно-правовых форм предприятий. Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, может быть создано только в форме государственного предприятия, хозяйственного товарищества, акционерного общества, производственного кооператива. Учредителями юридического лица могут быть собственники имущества либо уполномоченные ими органы или лица, а в случаях, специально предусмотренных законодательными актами, - иные юридические лица.

Хозяйственным товариществом признается коммерческая организация с разделением на доли учредителей уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также

произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит товариществу на праве собственности.

Участники хозяйственного товарищества имеют право:

1. участвовать в управлении делами хозяйственного товарищества в порядке, определенном учредительными документами;

2. получать информацию о деятельности хозяйственного товарищества и знакомиться с его документацией в установленном учредительными документами порядке;

3. принимать участие в распределении чистого дохода. Условия учредительных документов, предусматривающие устранение одного или нескольких участников от участия в распределении чистого дохода, недействительны;

4. получать в случае ликвидации хозяйственного товарищества часть его имущества, соответствующую их доле в имуществе товарищества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Полным признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале.

В развитии инновационного предпринимательства важную роль играют малые предприятия. Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во развитых странах на его долю приходится 60-70 процентов ВВП. В мировой экономике функционирует огромное количество малых фирм, компаний и предприятий. Например, в Индии число малых предприятий превышает 12 млн., в Японии - 9 млн. В США малый бизнес дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Государство осуществляет поддержку малого предпринимательства по следующим направлениям:

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, статистических, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;

- установление упрощенного порядка государственной регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирование их деятельности, сертификация их продукции;

- установление правового режима благоприятствования для субъектов малого предпринимательства, включающего в себя льготный режим налогообложения, уплаты таможенных пошлин;

- создание системы привлечения и использования инвестиций, включая иностранные, для поддержки и развития малого предпринимательства;

- принятие специальных программ кредитования субъектов малого предпринимательства с определением финансовых источников.

Стимулирующим фактором в развитии малого бизнеса является налоговая политика государства. Суть налоговой политики заключается в поэтапном уменьшении предельных ставок налогов и снижении прогрессивности налогообложения при достаточно узкой налоговой базе и широкой сфере применения налоговых льгот. Уменьшение ставки налогов в зависимости от размеров предприятия является одним из методов налогообложения малых предприятий. Например, в США действуют льготные ставки налога на доходы до 16 тыс. долларов, 15-процентный налог на первые 50 тыс. долларов и 25-процентный на следующие 25 тыс. долларов. Сверх этой суммы действует максимальная ставка - 34 процента.

При исчислении корпоративного налога с предприятий - казахстанских юридических лиц налогооблагаемый доход определяется как разница между доходом, полученным от предпринимательской деятельности в Казахстане и за его пределами, и вычетами, предусмотренными налоговым законодательством. Ставка подоходного налога составляет 30%. Предприятия, для которых земля является основным средством производства, уплачивают его по ставке 10% (1).

Налог на добавленную стоимость применяется к налогооблагаемому обороту по реализации товаров, работ и услуг в Казахстане, а также к обороту по импорту товаров и услуг в Казахстан. В частности, суммы, выплачиваемые за предоставленные консультационные, аудиторские, инжиниринговые, бухгалтерские, адвокатские, рекламные и некоторые другие услуги, подлежат обложению налогом на добавленную стоимость в Казахстане, если местом реализации таких услуг (место предпринимательской или любой другой деятельности покупателя указанных услуг) является Республика Казахстан.

Освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации следующих товаров, работ и услуг:

- аренда и продажа зданий жилищного фонда, за исключением первой реализации таких зданий и реализации или аренды зданий, используемых в целях предоставления гостиничных услуг;

- аренда земельных участков и продажа права пользования землей;

- имущество, реализуемое в порядке приватизации государственной собственности;

- финансовые и страховые услуги, оказываемые лицензированными специалистами;
- геологоразведочные и геологопоисковые работы;
- взносы в уставный капитал юридического лица;
- переуступка прав по контракту на недропользование;
- реализация долей собственности в предприятиях;
- услуги, оказываемые некоммерческими организациями;
- медицинские и ветеринарные услуги;
- имущество, переданное в финансовый лизинг.

Базовая ставка налога на добавленную стоимость равна 16%. По нулевой ставке облагаются: экспорт товаров, за исключением лома цветных и черных металлов; техническое, аэронавигационное и аэропортовое обслуживание международных рейсов.

Распространенной формой предпринимательства в современных условиях являются акционерные общества. Согласно Закона Республики Казахстан от 13 мая 2003 г. №451-11: «Акционерным обществом признается юридическое лицо, выпускающее акции с целью привлечения средств для осуществления своей деятельности». Акционерное общество обладает имуществом, обособленным от имущества своих участников, несет ответственность по своим обязательствам в пределах своего имущества и не отвечает по обязательствам своих участников.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, является открытым акционерным обществом. Большинство акционерных обществ создано путем приватизации государственных и муниципальных предприятий.

Дочерней организацией является юридическое лицо, преобладающую часть уставного капитала которого сформировало другое юридическое лицо, либо если в соответствии с заключенными между ними договором основная организация имеет возможность определять решения, принимаемые данной организацией. Дочерняя организация не отвечает по долгам своей основной организации.

В современной деловой практике кооперативы по обороту занимают относительно небольшой удельный вес, хотя они распространены во многих странах. В Казахстане кооперативы получили распространение прежде всего в производственной деятельности, в сфере услуг и торгово-посреднической деятельности. Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов.

## **Литература**

Специальный налоговый режим для субъектов предпринимательства  
// Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан –  
2007.

## СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТА КАПИТАЛИЗАЦИИ

**Жуков Б. М.** (г. Краснодар, КИМПМ, кафедра «Менеджмента организации», e-mail: zhukovboris@mail.ru)

By accelerating of capitalization of the national economy, increasing the investment appeal of the economic subjects of the Russian market, the objective need of investigation of the potentials of companies and lending agencies capitalization by means of existing and creating instruments of financial sector both in the medium-term and long-terms perspective is appeared.

В связи со значительным ростом капитализации народного хозяйства, повышением инвестиционной привлекательности экономических субъектов российского рынка, а также увеличением числа заинтересованных в создании, росте и оптимизации рыночной стоимости предприятий страны, появилась объективная потребность изучения возможностей повышения капитализации компаний и кредитных организаций с помощью имеющихся и создаваемых инструментов финансового сектора как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Поиск решения выявленных задач вынуждает использовать методические разработки зарубежных специалистов по организации и оптимизации финансовых стратегий предприятий и банков, направленных на повышение капитализации и оптимизации взаимодействий предприятий и банков. Однако опыт показывает, что их трудно адаптировать при использовании в российских условиях развития экономики. В этой связи представляется необходимой разработка концептуальных положений внедрения и оптимизации использования различных механизмов и инвестиционных инструментов, а также рекомендаций в области регулирования процесса повышения капитализации предприятий и кредитных организаций в России.

По мнению автора, существует целый комплекс проблем, сдерживающий адекватное и крупномасштабное развитие финансового сектора экономики страны как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе, в основе которых лежит процесс нерационального и неэффективного управления капиталом банка. Основными проблемами роста капитала российских банков сегодня являются:

- проблема неэффективного функционирования «переходной системы» имущественных отношений;
- ослабленный инвестиционный климат в стране;
- практическое отсутствие капитализации отраслей и регионов;
- неудовлетворительная работа российской судебной системы и системы правоприменения;

- слабое развитие управленческой концепции финансового сектора и отсутствие корпоративного мышления, ориентированного на максимизацию стоимости банков;
- недостаточная финансовая прозрачность и плохой уровень раскрытия информации;
- присутствие корпоративного и финансового конфликта на рынке;
- недостаточный объем эмитентов на международных рынках ценных бумаг;
- наличие форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, учитывая данные трудности, необходима разработка концепции оптимизации управления капиталом банков и компаний, направленная на минимизацию дезинтеграционного процесса, увеличение инструментария повышения капитализации, а также разработка рекомендаций, направленных на создание управленческой идеи в финансовом секторе экономики страны.

Концептуальная особенность увеличения капитала любой организации, по мнению автора, должна заключаться в акцентировании внимания управленцев на оптимизации управления и использования ресурсов как общих для большинства организаций (денежные средства, активы, обязательства), так и частных, а также на анализе факторов и их чувствительности к изменяющейся среде.

Еще одной возможностью роста капитала может выступать процесс максимизации рыночной стоимости акций организации, которые на сегодняшний день имеют тенденцию к увеличению за счет структурной перестройки многих финансово-кредитных учреждений, процессов реструктуризации, слияний и поглощений. Крупные многопрофильные банки в России способны извлечь намного больше выгоды из самооценки, когда определяется уровень капитализации каждой деловой единицы, а также корпоративного центра в целом. По мнению автора, деловые единицы, которые имели бы бóльшую ценность, находясь в управлении иного владельца, следует продать; другие, чьи прибыли даже не достигают их затрат на капитал и которые не могут быть проданы, нужно закрыть. Необходимо обеспечить жизнеспособность и рост капитала путем внутренних усовершенствований. В конструктивном ключе необходимо постоянно стремиться извлекать максимум выгоды из всего комплекса мероприятий, направленных на увеличение капитала.

Таким образом, классифицировать набор действий, который компании и банки способны предпринимать для повышения капитала, мы можем несколькими способами. Первый способ связан с тем, как влияют эти действия на денежные потоки по установленным активам на рост, капитализацию и продолжительность периода роста. Существует еще два других уровня, где мы также можем разграничивать действия, создающие эффект капитализации.

Первый уровень отвечает на вопрос: «Создает ли действие организации компромиссный выбор для капитализации или оно только создает капитализацию?» Очень немногие действия дают эффект капитализации без всяких оговорок. Среди них – изъятие капитала из активов (когда ценность изъятия капитала превосходит ценность продолжения) и ликвидация издержек мертвого груза инвестиций, ничего не вносящих в прибыль и в будущий рост. Большинство действий оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на уровень капитализации той или иной организации, и именно чистый эффект определяет, увеличивают ли эти действия капитализацию. Примером может служить организация, изменяющая свое сочетание долга и собственного капитала для снижения стоимости капитала. Однако в других случаях чистый эффект окажется функцией реакции конкурентов на действия организации. Например, изменение ценовой стратегии в кредитной политике банка для увеличения маржи может и не сработать в качестве меры для повышения капитализации, если конкуренты реагируют в том же направлении, также изменяя цены.

Вопрос второго уровня: «Как скоро действия приносят вознаграждение?» Некоторые действия сразу же генерируют эффект капитализации. К ним относятся изъятие капитала и сокращение издержек. Однако многие действия направлены на создание эффекта капитализации в долгосрочной перспективе. Так, создание общепризнанного бренда, очевидно, формирует эффект на длительное время, но вряд ли влияет на эту капитализацию сегодня.

Таким образом, увеличение капитализации организаций на российском рынке – сложный и не всегда понятный процесс. На сегодняшний день не существует никаких магических приемов, способных безболезненно привести к увеличению капитализации. Повышение уровня капитализации требует оптимизации управления капиталом, минимизации дезинтеграционного процесса промышленных предприятий и кредитных организаций, а также совершенствования финансового инструментария. Только эволюционная модель капитализации, основанная на поэтапном развитии и использовании всего имеющегося спектра финансовых инструментов предприятий может выступить в качестве средства реализации универсального стоимостно - ориентированного подхода к управлению гибким развитием предприятия.

### **Литература**

1. Тоффлер Э. Метамарфозы власти. М., 2001.
2. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб., 2001.

## **О РАЗВИТИИ БЕРЕГОВОЙ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ**

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

### **Аннотация**

В статье проанализировано выполнение региональной программы развития береговой рыбопереработки Мурманской области на 2006 – 2008 г.г. и ее значение для этого сектора рыбной промышленности. В то же время подчеркивается необходимость дальнейшей интеграции предприятий отрасли в единую технологическую цепочку.

### **Abstract**

In the paper realization of the regional program of the development of coast fish processing companies' development in Murmansk region in 2006 - 2008 and its significance for this sector of fish industry have been analyzed. Also the necessity of consequent fish companies' integration in a single technological cycle has been emphasized.

Необходимость интеграции предприятий рыбной отрасли для формирования замкнутого цикла производства рыбопродукции сегодня мало у кого вызывает сомнения.

Показатели работы отрасли за последние годы выявили ее в большей степени экспортную направленность, причем именно в части реализации уловов. В 90-е г.г. 20 в. сложились все условия для того, чтобы выгоднее было их везти за границу, а не в мурманский порт. В результате большие проблемы с обеспеченностью сырьем возникли у береговых перерабатывающих предприятий. Они и сегодня работают не на полную мощность и в большей степени на импортном сырье. Сбыт происходит, как правило, через посредников.

Кроме того, существует множество других проблем: критическое устаревание материально-производственной базы, высокие цены на топливо для судов и т.д. Все это приводит к дороговизне рыбопродукции на отечественном потребительском рынке и низкой рентабельности работы отрасли.

Интересно, что сегодня береговые рыбоперерабатывающие предприятия Мурманской области потребляют менее 10% (по объему) выгрузок рыбопродукции российских судов и импорта в г. Мурманске. Остальная рыбопродукция поступает на розничные рынки других регионов, пройдя через цепочку из 2 – 4 посредников или на их перерабатывающие предприятия. При этом равновесные цены рыбного

сырья определяются рыночными факторами спроса и предложения, возможностями и предпочтениями массового покупателя (6, с.335).

Процесс интеграции предприятий рыбопромышленного комплекса уже начался, и многие предприятия осуществляют и добычу, и переработку водных биологических ресурсов. В период с 2002 по 2005 г.г. наибольшая доля в структуре предприятий рыбопромышленного комплекса Мурманской области приходилась на предприятия, осуществляющие добычу и переработку за исключением консервов и пресервов, выросла на 14,64% и составила 53,9%. Вместе с тем доля предприятий, занимающихся добычей и переработкой, включая производство консервов и пресервов, за тот же период снизилась на 13,67% и составила 18,18%. Совокупная доля предприятий, занимающихся добычей и переработкой водных биоресурсов, за рассматриваемый период выросла незначительно – на 0,97%. Причем в период с 2002 по 2003 год она снизилась на 1,9%, а в 2003 – 2004 г.г., наоборот, выросла на 3,09%. Среднее значение составило чуть больше 71%, поэтому можно говорить о том, что доля предприятий, совмещающих добычу и переработку, была на протяжении 4-х лет более ли менее стабильной.

Но, несмотря на то, что частичная интеграция добычи и переработки налицо, этот факт вовсе не снимает ряда проблем, связанных с обновлением материально-технической базы и загрузкой производственных мощностей. Показательно, что «в 2006 г. мурманские рыбаки поймали 595 тыс. тонн рыбы..., но в родной порт было доставлено не более 110 тыс. тонн» (5). Немаловажную роль при этом играет «специфика отрасли – 80% рыбопереработки ведется непосредственно на судах в море», причем «на судах мурманских компаний в год вырабатывается 6 – 7 тыс. тонн филе, около 400 тыс. тонн мороженой рыбопродукции. На береговых предприятиях мороженой рыбопродукции производится в десятки раз меньше» (5).

Постановлением Правительства Мурманской области от 29.12.2005 г. №528-ПП была принята региональная целевая программа «Развитие береговой рыбопереработки в Мурманской области на 2006 – 2008 годы» (1). Планировалось, что в ней примут участие 22 предприятия, 17 из которых относятся к сектору малого предпринимательства (1). Обязательным для участия в программе было условие, согласно которому не менее 70% общей суммы доходов предприятие получает при осуществлении переработки рыбы и иных объектов водных биоресурсов. Фактически в выполнении программы приняли участие 14 предприятий (2). Понятно, что суммарный эффект, запланированный изначально, достигнут уже не будет.

Финансовая поддержка этих предприятий должна осуществляться в части субсидирования банковских процентных ставок по кредитам, получаемым в российских кредитных учреждениях. Область берет на себя

обязательства по возмещению до 50% затрат на погашение кредитных ставок (1). При этом предприятия должны отчитываться о целевом использовании выделенных кредитных средств.

По итогам 2006 г. общие производственно-экономические показатели работы предприятий-участников программы превысили плановые результаты того же года на 14%. Несмотря на это сократилось количество рабочих мест, что было вызвано «снижением объемов производства на мелких предприятиях и интенсификацией выпуска на *крупных*» (2). Это еще раз свидетельствует о том, что, чем крупнее предприятие, тем легче ему добиться более высоких производственных показателей.

Уже за 9 месяцев 2007 г. общий объем промышленного производства берегового рыбоперерабатывающего комплекса снизился по сравнению с аналогичным периодом 2006 года (3). Одной из причин этого считается снижение производства товарной рыбопродукции в море. За период с 01.01.2007 г. по 01.07.2007 г. по этой причине «выпуск товарной пищевой рыбной продукции, включая консервы крупными и средними береговыми рыбоперерабатывающими предприятиями города сократился до 81,4%... к аналогичному периоду 2006 года» (4).

Большинство береговых рыбоперерабатывающих предприятий Мурманской области – субъекты малого и среднего предпринимательства. Старение производственных фондов и удорожание энергоносителей – серьезные проблемы для этих предприятий. Они «уже в ближайшие 5 лет могут привести к падению производственных показателей» (3). Частичная модернизация мощностей, производимая силами предприятий и за счет привлечения кредитных ресурсов, не обеспечивает существенного прироста объемов выпуска, а, следовательно, не происходит и роста платежеспособности.

Разработанная в Мурманской области целевая программа по развитию береговой рыбопереработки – существенный шаг навстречу предприятиям, но с помощью только ее реализации проблемы не решаться. Необходима полная загрузка обновленных мощностей, а эту проблему без решения сырьевого вопроса устранить нельзя.

Это лишний раз напоминает о том, что необходимо принимать меры по привлечению рыбы сырца на отечественные перерабатывающие предприятия. Интеграция добывающих флотов и перерабатывающих предприятий должна играть в этом не последнюю роль.

Больше внимания должно уделяться строительству и модернизации рыбодобывающих судов малого и среднего классов, которые поставляют уловы на береговые перерабатывающие предприятия. Кроме того, перерабатывающие предприятия должны больше внимания уделять более глубокой переработке, и большая доля экспорта должна приходиться именно на готовую продукцию (продукты переработки), а не на рыбу-сырец.

## Литература

1. Ведомственная целевая программа «Развитие береговой рыбопереработки в Мурманской области» на 2006 – 2008 годы. Утв. Постановлением Правительства Мурманской области от 29.12.2005 г. №528-ПП. – Мурманск, 2005.
2. Долгопятова, Т.Г. Отношения собственности и модели корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирических исследований) / Т.Г. Долгопятова // Вопросы экономики. – 2001. - №5. – С. 46 – 60.
3. Подведены итоги работы рыбной промышленности Мурманской области за 9 месяцев 2007 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gorod-murmansk.ru/about/cause/363/423464/>.
4. Промышленность и транспорт вверх // Городской округ г. Мурманск – Правительство Мурманской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mun.gov-murman.ru/murmansk/#6>.
5. Соколова Н. Министерство для «золотой рыбки» // Морской бизнес Северо-Запада [Электронный ресурс]. – 2007. - №8. – Режим доступа: <http://www.mbsz.ru/08/16.php>.
6. Храпов, В.Е. Методы усиления государственного влияния на работу рыбной отрасли / В.Е. Храпов, Т.В, Турчанинова // Вестник МГТУ. – 2005. – Т. 8 - №2. – С. 333 – 337.

## **РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ВОПРОСАХ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ КАЗНЫ**

**Журавлева Н.О.** (г. Североморск, Комитет имущественных отношений ЗАТО г. Североморск, e-mail: natazur@rambler.ru)

Повышение эффективности управления муниципальной казной должно проявляться первоочередным образом в целевой ориентации управления и распоряжения. Казна призвана стать инструментом и средством обеспечения сохранности, преумножения и развития муниципального имущества, как материальной базы основы решения финансовых, социально-экономических задач муниципального образования

Для эффективного развития экономики актуальное значение приобретает упрочение организационных основ функционирования государственной собственности. Казна является структурой, самостоятельной в организационном плане и находящейся в сфере экономических интересов государства. С целью укрепления экономической основы муниципальных образований, создания экономических предпосылок для разработки и реализации новых подходов к управлению имуществом муниципалитетов, повышения доходов местного бюджета от использования объектов казны и повышение эффективности управления имуществом, находящимся в муниципальной собственности, вовлечения его гражданский оборот, совершенствование системы учета, сохранности и содержания, необходимо определить состав казны муниципальных образований, полномочия органов власти в сфере управления и распоряжения объектами казны.

Средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями, составляют государственную казну Российской Федерации, казну республики в составе Российской Федерации, казну края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа (ст. 214 ГК РФ).

Правовой режим имущества, находящегося в составе государственной казны, имеет свои особенности:

- имущество не принадлежит на вещных правах никакой организации;
- используется иными организациями - юридическими лицами для реализации их собственных целей только по решению уполномоченного государством органа

Состав казны по функциональному назначению

- объекты, безопасного и эффективного функционирования муниципальной инфраструктуры;
- объекты, комплексного экономического и социального развития муниципального образования;
- объекты, исполнения обязательств муниципального образования;
- объекты, реализации иных муниципальных задач и функций в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством области, нормативными документами органов местного самоуправления

Определим состав казны муниципального образования, источники ее формирования, направления выбытия:



- В качестве имущества в состав муниципальной казны могут входить:
- земельные участки, природные ресурсы, участки недр и лесного фонда;
  - доли и пай в составе общей долевой собственности в уставных капиталах акционерных обществ;
  - имущественные права;
  - бесхозяйное имущество;
  - имущество и имущественные комплексы ликвидируемых или ликвидированных унитарных предприятий и учреждений;

- денежные средства (в валюте Российской Федерации или иностранных государств);
- валютные ценности;
- ценные бумаги;
- долговые обязательства;
- другие виды объектов государственной собственности

Источники формирования, способы включения имущества в казну являются:

- создание новых объектов за счет средств местного бюджета;
- приобретение в собственность муниципального образования имущества на основании договоров купли – продажи, дарения, иных договоров о передаче объектов в собственность муниципалитетов;
- передача в собственность муниципального образования имущества на основании федеральных законов и иных нормативно-правовых актов Российской Федерации и актов субъектов о разграничении государственной собственности на федеральную собственность, собственность субъектов Российской Федерации, муниципальную собственность;
- передача в муниципальную собственность имущества в результате разграничения полномочий по вопросам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, муниципалитетов;
- принятие в собственность муниципального образования имущества в связи с признанием его по решению суда бесхозяйным в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;
- переход прав на имущество по решению суда, в том числе не востребовавшего имущества, оставшегося после погашения требований кредиторов организации – должника, или иным основаниям, в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством области;
- правомерное изъятие имущества из оперативного управления унитарных предприятий или отказ унитарных предприятий, муниципальных учреждений от использования имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- не включение имущества в уставный капитал акционерных обществ при приватизации унитарных предприятий до момента передачи его в муниципальную собственность или закрепления его за унитарными предприятиями, муниципальными учреждениями;
- ликвидация юридического лица, находящегося в муниципальной собственности;
- наличие вступившего в законную силу судебного акта о признании недействительной сделки с муниципальным имуществом области, а также о признании недействительной приватизации имущества области;

- иные основания, предусмотренные законодательством Российской Федерации и законодательством области, нормативными актами органов местного самоуправления.

Направления выбытия объектов казны:

- закрепление объектов за унитарными предприятиями, муниципальными учреждениями;

- передача имущества в собственность Российской Федерации, субъектов Российской Федерации на основании федеральных законов и иных нормативно-правовых актов Российской Федерации о разграничении государственной собственности на федеральную собственность, собственность субъектов Российской Федерации, муниципальную собственность;

- в рамках гражданско-правовых сделок (приватизация, купля - продажа и другие);

- при исполнении судебных решений;

- при гибели объектов казны;

- при ликвидации объектов казны;

- в иных случаях, предусмотренных законодательством.

Цель формирования муниципальной казны - создание организационной системы управления имуществом, не закрепленным за соответствующими субъектами хозяйственной деятельности, органами власти и иными объектами муниципальной собственности, а также бесхозяйным имуществом для осуществления в их отношении прав и обязанностей собственника

Стратегическое планирование и разработка мероприятий в сфере управления муниципальной казной должно обеспечивать высокую социально-экономическую эффективность управления хозяйством муниципального образования, наиболее рациональное использование его ресурсов.

Целями использования имущества казны муниципального образования можно определить:

- максимизация доходов бюджета муниципального образования;

- покрытие дефицита бюджета;

- привлечение инвестиций в экономику муниципалитетов;

- создание новых рабочих мест.

В решении отмеченных целей основной задачей органов управления на современном этапе является определение полномочий властных органов в области управления, распоряжения, учета.

Разделение полномочий органов управления можно предложить следующим образом.

Представительный орган власти	Исполнительный орган	Орган по управлению имуществом казны
<p>- Обеспечение законодательного регулирования и контроля за соблюдением установленного порядка управления объектами казны;</p> <p>-устанавливание порядка использования объектов казны;</p> <p>- утверждение перечней объектов казны, не подлежащих отчуждению;</p> <p>-устанавливание в пределах своей компетенции порядка и условий приватизации объектов казны;</p> <p>-осуществление иных полномочий в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством области.</p>	<p>- определение уполномоченного исполнительного органа управлению объектами в сфере управления и распоряжения объектами казны и утверждает положение данного органа;</p> <p>-устанавливание порядка управления и распоряжения объектами казны в соответствии с законодательством;</p> <p>-устанавливание порядка выявления и учета объектов казны;</p> <p>-определение порядка включения имущества в казну и выбытия из казны;</p> <p>- определение порядка проведения инвентаризации объектов казны;</p> <p>-определение порядка принятия решения об ипотеке либо ином обременении объектов казны, подлежащих отчуждению, а также объектов казны, не подлежащих отчуждению, в том числе, в случае их участия в хозяйственном обороте;</p> <p>- осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством области, нормативными документами представительного органа муниципального образования</p>	<p>- осуществление учета объектов казны, составление обособленного баланса объектов казны;</p> <p>- обеспечение государственной регистрации прав собственности муниципального образования, являющегося объектами казны, сделок с этим имуществом;</p> <p>- обеспечение страхования объектов казны;</p> <p>- оформление передачи объектов в результате разграничения полномочий по вопросам совместного ведения РФ и субъектов;</p> <p>- принятие решений по передаче объектов казны в аренду, безвозмездное временное пользование;</p> <p>- выступление арендодателем по договорам аренды объектов казны, ссудодателем по договорам безвозмездного временного пользования объектов казны, учредителем доверительного управления объектами казны, залогодателем объектов казны;</p> <p>-осуществление контроля за использованием по назначению и сохранностью объектов казны;</p> <p>-обеспечение защиты имущественных прав и интересов муниципального образования, в том числе в судебном порядке;</p> <p>- осуществление иных полномочия по управлению и распоряжению объектами казны в соответствии с законодательством</p>

## Литература

- 1.Гражданский Кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации
3. Н.А.Абдуллаев, Э.Я.Кадырова «Казна – единая организационная структура управления» , Ваш бюджетный учет № 4, 2006 г.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЙ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА МУНИЦИПАЛЬНОЙ КАЗНЫ С ЦЕЛЬЮ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ**

**Журавлева Н.О.** (г. Североморск, Комитет имущественных отношений  
ЗАТО г.Североморск, e-mail: natazur@rambler.ru)

Вопросы учета и управления имуществом казны публично-правовых образований по-прежнему остаются белым пятном в книге исследования проблем управления муниципальным имуществом. Действующее законодательство лишь рамочно обозначает определение казны. Между тем, глубокое исследование данной темы может послужить основой переосмысления роли и позиции публично-правовых образований в гражданско-правовых отношениях

Российское государство всегда стремилось к централизации, к рациональному управлению своим имуществом. Эта наука складывалась столетиями. Но нельзя говорить о качественном управлении, не имея под этим информационной базы, не имея данных о состоянии этого имущества. А получить данные невозможно, не имея четко сформулированных принципов учета, разработанных и утвержденных стандартов. Несмотря на то, что имущественный вопрос имеет древние корни и во все времена вопросам имущества уделялось достаточно много внимания со стороны законодателей, на сегодняшний день при внешне установленным и отработанным правилам подачи информации об имущественном положении муниципалитетов государству, внутри структур призванных осуществлять контроль за рациональным использованием имущества существует ряд неразрешенных проблем в части учета имущества казны.

Одной из основных проблем является неполный охват показателей о состоянии активов и обязательств учреждения, а значит, и муниципального образования, субъекта Российской Федерации, Российской Федерации.

Использование на протяжении десятилетий права хозяйственного ведения и оперативного управления в целях организации управления государственной и муниципальной собственностью изжило из практики публично-правовых образований такое понятие, как учет имущества в государственной (муниципальной) казне. На протяжении многих лет балансовый учет государственного и муниципального имущества осуществлялся унитарными предприятиями и учреждениями. При этом собственник порой даже не задумывался о том, на каком праве предприятие или учреждение владеет данным имуществом и на каком основании числит его на своем балансе, поскольку имущество передава-

лось предприятию или учреждению не на каком-либо вещном или обязательственном праве, а просто "на баланс". Внимание органов государственной власти и местного самоуправления было сосредоточено на бюджете соответствующего публично-правового образования, в то время как бюджет является всего лишь составной частью его казны.

Другую часть казны публично-правового образования согласно СТ. 214, 215 ГК РФ составляет нераспределенное (т.е. не переданное в хозяйственное ведение или оперативное управление) государственное или муниципальное имущество. Проблема учета имущества в казне публично образования существует повсеместно, с ней неизбежно сталкиваются в тех регионах, где происходит передача в казну объектов коммунальной инфраструктуры вследствие ликвидации унитарных предприятий или их приватизации без включения в состав приватизируемого имущественного комплекса технологической части основных фондов. Порой дело доходит до абсурда. Это случается, когда органы местного самоуправления принимают решения о создании специализированных предприятий по учету имущества казны муниципального образования, основанных на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, которым будет передано имущество для ведения его учета, не осознавая тот факт, что с момента своей передачи муниципальное имущество перестает быть имуществом казны. Это лишний раз свидетельствует о глубоком непонимании органами государственной власти и местного самоуправления того, что представляет собой имущество казны, и их неготовности вести учет казенного имущества в силу отсутствия соответствующей нормативной, организационной и финансовой основы.

Нефинансовые и финансовые активы, не переданные в оперативное управление учреждений и составляющие имущество казны, должны подлежать бюджетному учету в исполнительных органах государственной власти (органах местного самоуправления), на которые возложены функции управления и распоряжения государственным (муниципальным) имуществом, по мнению Министерства Финансов, выраженному в нескольких письмах. Однако, существующих нормативных документов явно не достаточно для реализации этих положений на практике. Приказом Минфин РФ от 10.02.2006 г. № 25н «Об утверждении бюджетного учета», в части учета основных средств, введено слово «Казна», однако это не решает многих проблем связанных с особенностями учета обозначенного объекта, как и не решен вопрос учета имущества казны не являющегося объектом основных средств. В подтверждение утверждения приведу некоторые подтверждения отсутствия стандартизации учета:

1. Отсутствует принцип унифицированной оценки имущества муниципальной казны.

В соответствии с требованиями Инструкции по бюджетному учету, утвержденной Приказом Минфина РФ от 10.02.2006 г. № 25н, основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по:

- первоначальной стоимости при постройке, приобретении;
- текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету при получении по договору дарения;
- балансовой стоимости объекта, с одновременной передачей суммы начисленной на объект амортизации при безвозмездной передаче объектов между учреждениями.

Иных методов оценки законодательством Российской Федерации не предусмотрено.

Вариант первичной постановки объектов имущества казны на балансовый учет данной инструкцией не предусмотрен, в то время как Реестр муниципальной собственности содержит сведения о стоимости объектов по различным видам:

- текущей инвентаризационной стоимости на различные отчетные даты;
- рыночной стоимости (незначительная часть объектов);
- основная часть объектов принятых в казну муниципального образования - это объекты жилищно-коммунального хозяйства, стоимость которых определена муниципальными предприятиями, расчетным методом, в связи с тем, что пообъектного балансового учета данными предприятиями не осуществлялось, а как объект учета рассматривался – многоквартирный дом.

2. Отсутствуют унифицированные первичные документы отражающие экономический характер имущества казны и служащие основанием для постановки на учет (снятия с учета) имущества казны.

Согл. п. 20. Инструкции (Приказ МФ 25н) Поступление и внутреннее перемещение основных средств оформляются следующими первичными документами:

Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (ф. 0306001), кроме объектов основных средств стоимостью до 1000 рублей и библиотечного фонда, драгоценностей и ювелирных изделий независимо от стоимости;

Акт о приеме-передаче здания (сооружения) (ф. 0306030), с приложением документов, подтверждающих государственную регистрацию объектов недвижимости в установленных законодательством случаях;

Акт о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений) (ф. 0306031);

Накладная на внутреннее перемещение объектов основных средств (ф. 0306032);

Акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств (ф. 0306002);

Требование-накладная (ф. 0315006);

Ведомость выдачи материальных ценностей на нужды учреждения (ф. 0504210).

Аналогично в инструкции по бюджетному учету расписан порядок применения первичных документов и при выбытии объектов.

Однако в реестровом учете имущества казны отсутствуют акты приемки-передачи квартир при приватизации, т.е. первичным документом является договор приватизации, часть объектов отражена в реестровом учете на основании Распоряжения о включении в Реестр муниципальной собственности в связи с регистрацией права собственности муниципального образования, в случаях оформления приемов-передач утвержденными актами ОС, заполняются не все реквизиты, т.е. их можно считать актами, составленными в произвольной форме. Это не противоречит гражданскому законодательству, но и не удовлетворяет требованиям Закона о «Бухгалтерском учете» и Инструкции 25 н.

3. При принятии к учету основных средств должно быть определено материально ответственное лицо, в случае учета имущества казны, определение материально ответственного лица невозможно, т.к. имущество ни за кем не закреплено.

4. Не ясен вопрос проведения переоценки и начисления амортизации.

5. Не разработаны методические рекомендации по внедрению в бюджетный учет имущества казны.

Министерство финансов письмом № 02-14-10а/2566 от 22.09.06 г. возлагает обязанности по разработке методических рекомендаций по отражению в бюджетном учете отдельных операций, не предусмотренных положениями Инструкции, на соответствующие органы исполнительной власти, наделенные полномочиями по управлению имуществом казны. При этом в функции Комитетов по имуществу не входит разработка методологий бюджетного учета.

В соответствии с ч. 6 ст. 50 Закона N 131-ФЗ особенности возникновения, осуществления и прекращения права муниципальной собственности, а также порядок учета муниципального имущества устанавливаются федеральным законом. Соответствующий Федеральный закон на сегодняшний день не принят.

6. Нет механизма отражения в бюджетном учете, имущества казны не относящегося к основным средствам

В сложившихся условиях, при отсутствии организованного бюджетного учета имущества казны, отсутствии нормативной базы по данному вопросу, информация по балансовому учету не может быть достоверной и представлению для целей государственного управления не подлежит. Возникает необходимость разработки отсутствующих в

нормативной базе методологических основ синтезированного учета имущества казны муниципального образования, удовлетворяющего принципам управления казной с позиций Гражданского законодательства РФ, в свете положений по бюджетному учету в Российской Федерации, а также обеспечивающего принципы бухгалтерского учета согласно Федеральному закону «О Бухгалтерском учете». Данное положение в области бюджетного учета противоречит Концепции развития бухгалтерского учета, реформирования учета и отчетности с целью обеспечения гарантированного доступа к ней всех заинтересованных пользователей.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
2. Приказ Минфин РФ от 10.02.2006 г. № 25н «Об утверждении инструкции по бюджетному учету»
3. Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О Бухгалтерском учете в Российской Федерации»

## **ЗАВИСИМОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

**Зайнутдинова Э.Г.** (г. Мурманск, МГПУ, кафедра «Математического моделирования и математических методов в экономике», e-mail: dina1338@rambler.ru)

Роль топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в экономике России традиционно была всегда велика. Важное место ТЭК определяется огромным ресурсным потенциалом. В недрах страны сосредоточено 45% мировых запасов природного газа, 23% угля, 14% урана, 13% нефти. (3)

Все отрасли российской экономики и, особенно, ТЭК расширяют международное сотрудничество, происходит интеграция России в мировую экономическую систему. Но за годы реформы Россия утратила свои прежние конкурентные позиции и, по-видимому, в ближайшей перспективе не сможет их вернуть. Структура экономики России меняется в противоположном мировым тенденциям направлении. В лидирующих странах прирост ВВП приходится главным образом на обрабатывающую промышленность (особенно на современные наукоемкие производства) и сферу услуг. Удельный вес сырьевой продукции, в том числе топливно-энергетических ресурсов, в структуре мирового ВВП постоянно снижается.

Одной из особенностей российской экономики, в отличие от мировых тенденций, является сильная зависимость национальной экономики от энергетического комплекса не только как поставщика топлива и энергии, но и как одного из главных источников налоговых и валютных поступлений. В России на долю ТЭК приходится около 30% объема промышленного производства, 32% доходов консолидированного и 54% федерального бюджета, 54% экспорта, около 45% валютных поступлений. За последние 10 лет в структуре промышленного производства доля отраслей с высокой добавленной стоимостью снизилась.

Россия остается великой энергетической державой, но по конкурентным преимуществам так называемого «низкого порядка» - энергетическому ресурсному потенциалу и как производитель первичных энергоресурсов. В настоящее время страна занимает ведущее место лишь по ресурсному потенциалу и производству первичных энергоресурсов: 1-е место по добыче газа, 2-е – по нефти, 4-е – по электроэнергии, 6-е – по добыче угля. С учетом же того, что почти половина энергоресурсов расходуется в нашей стране неэффективно общая картина экономического отставания России от других конкурентов становится еще более наглядной. (1)

В последние годы поддержание устойчивых темпов роста российской экономики по-прежнему определяется действием трех основных факторов,

прямо или косвенно связанных с притоком нефтяных доходов: растущим спросом на сырьевые товары со стороны внешнего рынка; быстрым расширением внутреннего потребительского спроса за счет перераспределения доходов от продажи сырья, стимулирующего значительное увеличение внутреннего потребления и рост импорта (на 39% в I квартале 2007 г.); инвестиционным спросом со стороны неторгуемых отраслей (оптово-розничной торговли, сферы услуг, транспорта, рынка недвижимости и др.).

В целом российская экономика характеризуется высокой сырьевой зависимостью. На сырьевые компании приходится  $\frac{2}{3}$  капитализации отечественного фондового рынка. В то же время среди наиболее динамично развивающихся отраслей в 2007 г. оказались сегменты, связанные с потребительским рынком.

Рост сырьевого сектора одновременно сопровождается ухудшением положения многих обрабатывающих отраслей: медленнее всего развиваются машиностроение, легкая промышленность, сельское хозяйство, а также высокотехнологичные отрасли. На ситуацию в данных отраслях влияет и крайне незначительный объем инвестиций по сравнению с добывающим сектором и сферой услуг. Сегодня доля конкурентоспособных компаний в обрабатывающей промышленности составляет немногим более 20%, при этом эксперты предполагают, что уже в ближайшее время она может сократиться до 10—12%.

При этом отмечается нарастающее технологическое отставание отечественной экономики, в том числе и в топливно-сырьевом секторе. На фоне значительного морального и физического износа основных фондов, темпы их обновления находятся на крайне низком уровне, что создает не только препятствия для развития экономики, но и риск потери целого ряда отраслей и угрозу реальных техногенных катастроф. По данным Росстата, износ основных фондов в среднем по стране составляет 53,3%, в секторе добычи полезных ископаемых - 53,3% (21,9% - полностью изношенных основных фондов), в обрабатывающих производствах — 47,5 (17,0), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 52,2 (15,3), в ЖКХ — более 60%.

По-прежнему значительно отставание в доле расходов на НИОКР в ВВП от развитых стран, а в 2003 г. по данному показателю Россию обогнал Китай (1,23 против 1,13% ВВП в России в 2004 г.). По величине затрат на НИОКР Россия уступает не только большинству развитых стран, но и таким компаниям, как «Форд», «Пфайзер» и «Ай-Би-Эм». Единственной российской компанией, которая вошла в число 1250 крупнейших фирм по расходам на НИОКР, оказался «Газпром». В целом НИОКР финансируются в основном государством (61,9%), в то время как мировая практика свидетельствует о противоположной тенденции. (4)

Таким образом, рассчитывать на рост благосостояния на основе одного лишь нефтегазового фактора нереалистично. Для снижения рисков российская экономика нуждается в диверсификации, когда страны—производители энергии осознают необходимость диверсификации своих экономик, чтобы освободиться от сырьевой зависимости, однако при ее осуществлении возникают серьезные ограничения. Они связаны с тем, что схожие процессы идут и в других странах—экспортерах нефти.

Направление диверсификации на мировом энергетическом рынке проявляется в активном расширении сфер влияния стран—производителей энергии, в последние годы увеличивших свои доходы в несколько раз, в новые области экономической деятельности. Это усиливает конкуренцию как в сфере новых технологий, в том числе связанных с нефтегазовым бизнесом, так и при приобретении производственных активов за рубежом. Ведь одних лишь нефтяных доходов для решения задач развития национальных экономик недостаточно. Прямой зависимости между долей доходов от нефти в ВВП и долей страны в мировой добыче нефти, с одной стороны, и среднегодовыми темпами роста ВВП — с другой, в нефтедобывающих странах в 1990—2005 гг. не наблюдается.

Несмотря на то, что среднегодовые темпы экономического роста в России стали положительными и она вышла в лидеры по этому показателю среди нефтедобывающих стран (вместе с ОАЭ, Йеменом, Малайзией и Вьетнамом), его устойчивость невелика в силу как падения темпов роста промышленного производства, так и резкого замедления темпов прироста добычи нефти - с 9-10% в 2001-2004 гг. до 2-3% в 2005-2006 гг. При этом в отрасли происходят процессы организационной реструктуризации, потенциально способные ослабить внутренние стимулы к ее саморазвитию, если не будут найдены адекватные решения и нужная комбинация форм собственности на нефтяные активы. (3)

На мировом рынке в последнее время наметилась тенденция к национализации нефтяных активов в мире, примером могут послужить такие страны как Боливии и Венесуэлы.

С одной стороны, процесс национализации нефтяных активов может повысить инвестиционные риски и отпугнуть потенциальных инвесторов, привести к резкому ухудшению качества менеджмента и к подчинению деятельности созданных госкомпаний сугубо фискальным интересам. Это в свою очередь может обусловить снижение темпов роста добычи и экспорта нефти, потерю доходов российского бюджета, утрату относительной макроэкономической стабильности.

С другой стороны, приводятся вполне рациональные аргументы, основанные на сопоставлении дисконтированных затрат на сохранение имеющегося потенциала инновационных и обрабатывающих отраслей и на создание этих отраслей заново по мере начала экономического роста без ориентации на сырьевой экспорт. При этом предполагается, что затраты на

их сохранение в данный момент времени меньше, чем на воссоздание в будущем. Отсюда следуют рекомендации о необходимости национализации «преждевременно» (по мнению сторонников этой точки зрения) приватизированных сырьевых отраслей исходя из того, что их функциональная роль состоит в обеспечении гарантированных поставок сырья на внутренний рынок по ценам, приемлемым для обрабатывающих отраслей, характеризующихся низким уровнем технологического развития (в том числе для сельского хозяйства).

Государственная собственность на национальные нефтяные активы не является редкостью в современном мире. Однако ситуация на опыте может развиваться либо двумя путями, по венесуэльскому (в стране нефтяная промышленность была национализирована и управлялась компанией *Petroleos de Venezuela* со 100-процентным государственным капиталом), либо по норвежскому сценарию (где правительство, изначально играя ведущую роль в государственной компании *Statoil* и в полугосударственной *Norsk Hydro*, в конце 90-х годов начало частичную приватизацию). Отметим, что частичная приватизация норвежских нефтяных активов привела к повышению их эффективности, в отличие от ситуации с компанией Венесуэлы. (3)

### **Литература**

1. Милов В. Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой? // Вопросы экономики. – 2006. - №9, с. 21-30.
2. Миронов В., Пухов С. Российская экономика в контексте развития мировых энергетических рынков. // Вопросы экономики. – 2006. - №4, с.119-128.
3. Энергетическая стратегия России (основные положения): Межведомственная комиссия при Правительстве РФ по разработке программы развития энергетики. М.: Минтопэнерго России. 2002., с. 54.
4. Явлинский Г. Итоги 2006 года и будущее экономики России. // Вопросы экономики. – 2007. - №9, с. 25-38.

## РЕТРОСПЕКТИВА ФОРМИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Зубарева Т.А.** (*г. Анатиты, ИЭП КНЦ РАН, отдел «Государственных и корпоративных финансов», e-mail: zubareva@ier.kolasc.net.ru*)

### **Аннотация**

Retrospective analysis of share capital formation in contemporary Russia has shown that in open joint stock companies redistribution of property from insiders to outsiders has been going on, and the state has practically refused from participation in open joint stock companies in any form.

В настоящее время корпоративный сектор в России представлен в двух организационно-правовых формах – закрытых акционерных обществ (ЗАО) и открытых (ОАО). Так, на 1 июля 2001 г. количество ЗАО превысило 370 тысяч, в то время как ОАО насчитывалось всего лишь 60 тысяч (1, с.5)

Приведенные выше данные о численности предприятий в формах ЗАО и ОАО, которые свидетельствуют о том, что в России количество ЗАО более чем в 6 раз превышает количество ОАО. Следует отметить, что изучение формирования акционерного капитала в современной России по данным официальной статистики затруднено тем обстоятельством, что даются показатели только по ОАО, образованным в процессе приватизации. К тому же большинство ныне существующих акционерных обществ открытого типа являются «детьми» приватизации. Так, по состоянию на 01.01.2006 г. таких ОАО насчитывалось 32,4 тысячи или более половины всех ОАО, действующих в России. В связи с этим, мы сосредоточили внимание на формировании акционерного капитала в открытых акционерных обществах, созданных в процессе приватизации.

Арсений Фельдман в 1999 г. выделил семь нормативных источников образования акционерных обществ (далее - АО) в РФ :

1) АО, появившиеся в результате преобразования и последующей приватизации государственных и муниципальных предприятий;

2) АО, появившиеся в результате преобразования бывших арендных предприятий;

3) АО, появившиеся вне рамок приватизации в порядке, предусмотренном постановлением Совмина РСФСР № 601 от 25.12.1990 г.;

4) АО, образованные на основе норм Гражданского Кодекса РФ и ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г.;

5) АО, сформированные в процессе приватизации на основе действующего ФЗ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ» от 03.07.1991г.;

6) АО, образующиеся при ускоренной процедуре банкротства;

7) АО работников (народные предприятия), образованные согласно ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (2, с.6)

По состоянию на 01.01.2008 г. данная группировка сложившихся в РФ акционерных обществ по нормативным источникам их образования не претерпела изменений.

Рассмотрим, как в ретроспективе формировался акционерный капитал обществ, появившихся в результате преобразования бывших государственных и муниципальных предприятий и их дальнейшей приватизации.

Согласно закона «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ» от 3 июля 1991 г. приватизация должна была осуществляться путем купли-продажи государственных предприятий по конкурсу или на аукционе, посредством продажи долей (акций) в капитале предприятия, а также путем выкупа имущества предприятия сданного в аренду полностью или частично. Такой способ приватизации как продажа долей (акций) в капитале предприятия требовал предварительного преобразования государственных и муниципальных предприятий в акционерные общества открытого типа.

Для крупных и средних предприятий, выбравших способ приватизации с предварительным акционированием, по закону были предусмотрены три варианта льгот для трудового коллектива.

По состоянию на 01.01.1994 г. из общего числа ОАО, созданных путем преобразования государственных и муниципальных предприятий, 75 % приватизировались по второму варианту, 24 % - по первому варианту и лишь 1 % - по третьему.

Следует отметить, что все три варианта льгот при приватизации ОАО предусматривали значительную распыленность акционерного капитала. Руководители приватизировавшихся ОАО, внешние владельцы акций и отдельные работники понимали, что только крупные пакеты акций позволяют осуществлять реальный контроль над хозяйственной деятельностью акционерного общества, поэтому они стали скупать акции у рядовых акционеров, что, между прочим, не запрещалось законодательством о приватизации. Так происходила концентрация акций в руках менеджмента ОАО.

Что же касается внешних владельцев акций (аутсайдеров), то в первые годы приватизации ими становились коммерческие банки, финансовые и инвестиционные компании, чековые инвестиционные фонды. Это происходило следующими путями: покупка акций на чековых аукционах, участие в инвестиционных торгах по продаже пакетов акций с обязательствами вложения инвестиций, покупка акций на денежных аукционах (с 01.07.1994 г.).

Таким образом, в доле совокупного акционерного капитала внешним инвесторам на начальном этапе приватизации досталось гораздо меньше влияния на приватизированных предприятиях, чем внутреннему менеджменту.

Со временем структура акционерного капитала существенно изменялась, и на долю работников предприятий приходилось к 1996 г. уже около 35 % акций, высшего менеджмента – 16 %, внешних инвесторов – 32 %, государства – 4 %.

В докладе Минэкономразвития России «Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2000 году» изменения в структуре собственности крупных и средних российских АО выглядели следующим образом:

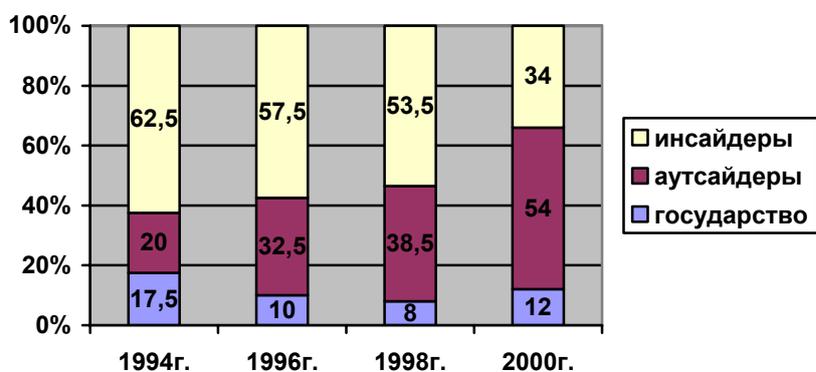


Рис.1 Структура собственности крупных и средних АО в России в 1994-2000 гг.

Как видим, за период с 1994 г. по 2000 г. в структуре акционерного капитала в России произошли изменения: почти в 2 раза уменьшилась доля инсайдеров и в то же самое время в 2,7 раза возросла доля аутсайдеров. Это позволяет нам говорить о том, что в этот период интенсивно происходил передел акционерной собственности от внутренних владельцев акций к внешним владельцам.

Участие государства в качестве акционера осуществлялось путем закрепления в федеральной собственности на срок до трех лет пакетов акций в размере 51 %, 38 % и 25,5 % от уставного капитала ОАО и в виде выпуска так называемой «золотой акции». Специальное право - «Золотая акция» используется с момента отчуждения из государственной собственности 75 % акций соответствующего ОАО.

Закрепление в федеральной собственности пакетов акций и выпуск «золотой акции» были мерами по сохранению за государством функции контроля хозяйственной деятельности создаваемых в процессе приватизации акционерных обществ. Указанные способы участия государства в хозяйствующих субъектах – акционерных обществах открытого типа - были наиболее распространены в первые годы

приватизации и практически сошли на нет в настоящее время. Так, например, в целом по Российской Федерации в 1995 г. из 2816 ОАО «золотая акция» имелась у 429 ОАО (или у 15,2 % всех ОАО), а уже в 2005 г. из 396 ОАО это специальное право не было использовано ни для одного. Количество ОАО, имеющих пакет акций, закрепленных в государственной и муниципальной собственности, также сократилось.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государство на начальном этапе приватизации путем преобразования бывших государственных и муниципальных предприятий в ОАО стремилось участвовать в управлении ОАО и оказывать влияние на их функционирование. В последнее же время оно практически отказалось от этого.

По мнению Н. А. Петракова, в ходе приватизации государство не сумело организовать эффективный менеджмент на тех предприятиях, где за ним оставался контрольный пакет акций (3, с.127). По нашему мнению это связано еще и с тем, что, воздействие государства на хозяйственный оборот двояко. С одной стороны, оно осуществляет законодательное регулирование экономики и контроль за субъектами предпринимательской деятельности, с другой же стороны государство выступает в качестве собственника части имущества ОАО. В первом случае имеют место отношения власти и подчиненности, а во втором – правовое положение ОАО с участием государства регулируется гражданским законодательством, в основе которого лежит принцип юридического равенства сторон, свободы договора, т.е. отсутствие отношений власти и подчиненности между договаривающимися сторонами.

Ретроспективный анализ формирования акционерного капитала в современной России показал, что произошел и продолжается передел собственности в ОАО – от инсайдеров к аутсайдерам, а государство практически отказалось от участия в ОАО в какой-либо форме.

### **Литература**

1. Шапкина Г. С. Новое в российском акционерном законодательстве: изменения и дополнения федерального закона об акционерных обществах. М.: Центр деловой информации еженедельника «Экономика и жизнь», 2002, с. 5

2. А. Фельдман Российская модель корпораций. «Журнал для акционеров», № 4 – 1999, с. 16

3. Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П.Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. – М.: Наука, 2005. – 343 с.

## **ПРОБЛЕМЫ РЕИНЖЕНИРИНГА БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ. МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ**

**Иванов М. В.** (Мурманск, МГТУ, кафедра Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы)

Business Process Reengineering (history, terms). Problems of the Russian market of the BPR-service. Concept of time-continuous business processes improvement

Имевшая успех в начале 90-х годов прошлого века концепция реинжиниринга бизнес процессов (Хаммер, Чампи) была новым словом в мире большого бизнеса.

В широком понимании реинжиниринг по Хаммеру – это весьма радикальная категория. Лозунг «Не автоматизируйте - уничтожайте», исповедуемый автором, это основа BPR. Или, иными словами, механическое удаление бюрократических звеньев в работе предприятия.

Процесс РБП успешно был опробован на американских производственных предприятиях тяжелой промышленности. Чуть позже концепция стала актуальна в таких сферах бизнеса как страховое дело и телекоммуникации.

Теоретики реинжиниринга презрительно относились к пониманию процессов автоматизации как к ключевому аспекту своей парадигмы. Хаммер и Чэмпи предлагали решительно отсекал любые участки в работе предприятия ведущие к снижению эффективности деятельности. В середине 90-ч последовал спад интереса к «классическому» реинжинирингу связанный с одним из его методов - уменьшением размерности (downsizing) предприятия. Этот принцип был принят менеджментом ряда крупных предприятий США. Однако в результате последовавших массовых увольнений сотрудников и реакции профсоюзов от этой практики на долгое время отказались.

В итоге реинжиниринг в понимании Хаммера получил жесткую критику и обрел славу «фанатичной» методики.

Но изначальный принцип ориентированности на переосмысление процессов, а не функций, дал жизнь новому уровню интеграции информационных технологий в бизнес.

Сегодня существует широкий спектр различных решений для моделирования и разработки бизнес процессов.

Программные пакеты, такие ARIS, Microsoft Visio и т.п. существенно облегчают работу менеджмента при проектировании структуры и механизма работы фирмы. Однако эти программы весьма дорогостоящи и их освоение требует определенных технических навыков и знаний в

области программирования. В силу этого работу по внедрению данных систем на предприятия и работу по обучению пользователей берут на себя консалтинговые фирмы. Здесь кроется нюанс связанный со спецификой российского рынка консалтинговых и ИТ-услуг. Существует много компаний, продвигающих указанные подходы к управлению предприятием, при этом, однако, практически невозможно получить в таких компаниях четкого представления, что за систему они собираются внедрять на предприятии, какие методики положены в основу этих систем. Поэтому многие компании продвигают на рынок программное обеспечение для описания процессов, привлекая клиентов (т.е. предприятия) красивыми и, как потом оказывается, совершенно бесполезными цветными картинками бизнес-процессов (как, например, в системе ARIS Toolset) или ссылкой на серьезные стандарты (BPWin, стандарт IDEF0). Какими бы функциональными возможностями не обладало программное обеспечение, успех проекта определятся наличием эффективных технологий решения поставленных задач. Именно с этими технологиями и наблюдаются проблемы у консалтинговых компаний.

Так же существует технология непрерывного совершенствования бизнес процессов. Она не предполагает «радикального» эффекта Хаммера или методики российских консультантов, пропагандирующих "реорганизацию бизнес-процессов за 2-3 месяца".

Наоборот, технология требует рутинной, каждодневной работы по мониторингу, анализу хода работ и принятия мер по улучшению сети бизнес-процессов организации.

На рисунке 1 показаны 5 основных групп работ, которые должны выполняться в организации в случае применения предлагаемой технологии. На первом этапе (группа функций № 1) проводится планирование эффективности бизнес-процесса по определенным показателям (о них будут сказано чуть ниже).

На втором этапе происходит собственно выполнение бизнес-процесса (возможно, нескольких циклов бизнес-процесса за определенное время).

К функциям группы № 3 относятся контрольные функции и функции оперативного управления. Необходимо обеспечить оперативный контроль показателей эффективности бизнес-процесса, что должно приводить к возможности "наблюдать" процесс и управлять им.

Четвертая группа функций необходима для проведения анализа бизнес-процессов по заданным критериям. Среди должностных лиц, проводящих анализ, два лица отвечают за улучшение показателей процесса – Владелец конкретного процесса и Руководитель компании.

При выполнении группы функций № 5 осуществляется разработка корректирующих мероприятий по трем направлениям: изменения регламентов выполнения бизнес-процессов, изменения по персоналу (обучение, повышение квалификации, аттестация, прием/увольнение и

т.д.), изменения в инфраструктуре (новые средства производства, автоматизации, связи и т.п.). Отметим, что корректирующие мероприятия (по терминологии ISO 9000:2000 – корректирующие и предупреждающие действия) предназначены для изменения ресурсов (составляющих частей бизнес-процесса). На Рисунке 1 показана упрощенная схема, состоящая из 3 ресурсов – регламенты, персонал, инфраструктура. По методологии «5М» их может быть 5: технология (Method), персонал (Man), оборудование (Machinery), материалы (Material), производственная среда (un Milieu ouvrier [франц.]).

Таким образом, в представленной схеме реализовано два контура управления. Первый является оперативным, и служит для контроля соблюдения показателей эффективности процесса. Второй контур предназначен для периодического анализа и повышения эффективности бизнес-процессов. В организации должны функционировать оба этих контура. Ситуация, когда присутствуют или отсутствуют некоторые из этих контуров управления, представлена в следующей таблице.

<b>№ ситуации</b>	<b>Присутствующие контуры управления</b>	<b>Характеристика состояния системы</b>
1	Ни одного	Система не управляема. Рост бюрократизма. Рост числа должностей. Снижение эффективности.
2	Оперативный контроль и управление бизнес-процессами	Нет долгосрочных целей по улучшению состояния процессов. Система работает неэффективно и постепенно приходит в упадок.
3	Анализ и корректировка бизнес-процессов	Не возможно получить достоверную, оперативную информацию по состоянию процессов. Меры, принимаемые для улучшения процессов: а) неэффективны; б) запаздывают, в) приводят к усложнению системы.
4	Оба вида одновременно	Эффективная работа системы. Требуется периодические инновации в процессах.

В случае, когда оба контура управления отсутствуют, то управлять эффективность процессов практически невозможно. Те меры, которые принимаются в этом случае, являются скорее внутрисистемными действиями руководителей, чем системным, продуманным подходом к делу.

Для того, чтобы внедрить в организации технологию, представленную на рисунке 1, необходимо: во-первых, определить и описать существующие бизнес-процессы и порядок их взаимодействия в

общей сети процессов организации, во-вторых, четко распределить ответственность руководителей за каждый сегмент всей сети бизнес-процессов организации, в-третьих, определить показатели их эффективности и методики их измерения (например, статистические), в-четвертых, разработать и утвердить регламенты, формализующие работу системы.

Рассмотрим теперь, какие показатели качества бизнес-процесса необходимо выбрать для оценки его эффективности. Все такие показатели можно разделить на 3 больших группы:

- показатели качества продукции и удовлетворенности потребителя;
- показатели длительности (время выполнения процесса, цикл, производительность и т.д.);
- показатели стоимости (стоимость отдельных операций и процесса в целом, удельные затраты на единицу продукции, затраты на качество и т.д.).

В соответствии с требованиями ISO 9001:2000 разделов 5.2 «Ориентация на заказчика» и 8.2.1 «Удовлетворенность потребителя» для потребителя основной группой показателей является 1-я, но для предприятия важны все группы. Для успешной реорганизации бизнес-процессов необходимо учитывать все группы показателей. При этом сложность задачи по оптимальному выбору системы, способа сбора и обработки данных по показателям с лихвой окупается улучшением системы управления процессами, снижением затрат ресурсов и времени.

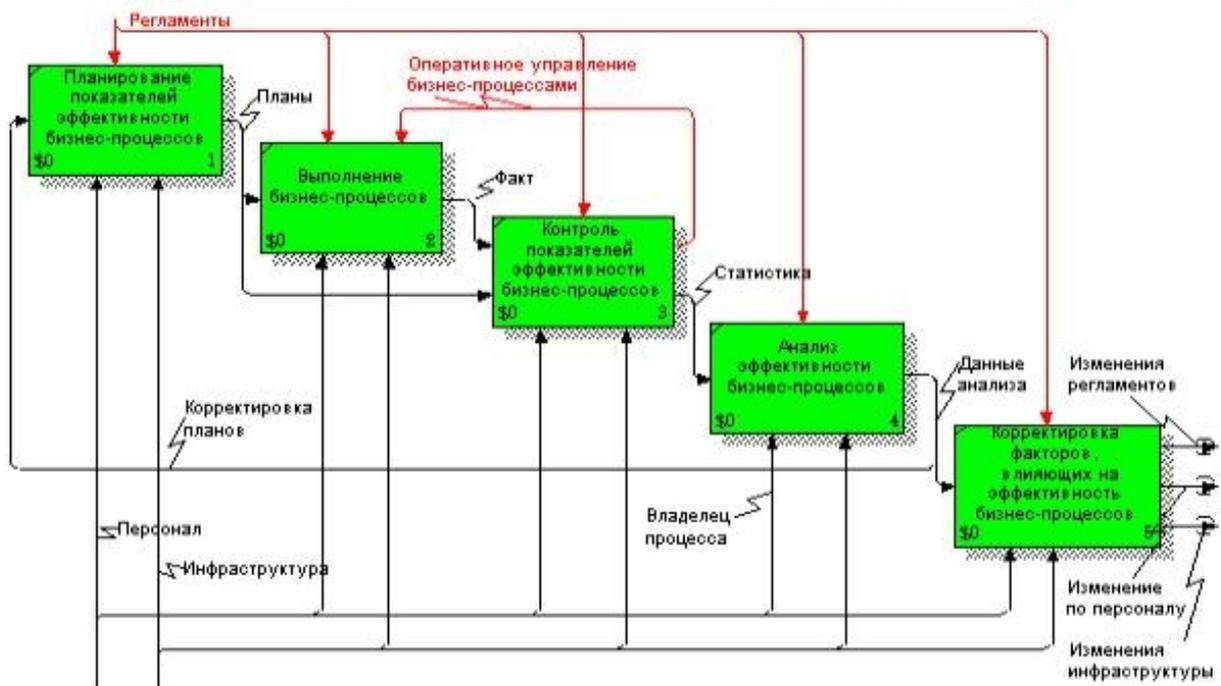


Рис.1 Непрерывное совершенствование бизнес-процессов

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

**Исабекова О. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: avokebasi@yandex.ru)

### **Аннотация**

This article stresses the point that the component of the state investment policy is the policy at the level of separate industries and complexes of different industries. Special attention is paid to the processes of investments in gas industry as in general the economic development and providing the high standard of living of the country's population depends on the effectiveness of this industry.

Газовая отрасль России является основой современного индустриального общества, одним из инструментов макроэкономической политики государства, ее деятельность направлена на обеспечение национальной энергетической безопасности, она интегрирована во все сферы жизнеобеспечения страны. Отрасль является естественной монополией, 88% общей газодобычи приходится на ОАО «Газпром» (более 50% акций компании принадлежат государству), оставшиеся 12% примерно поровну производят вертикально-интегрированные нефтяные компании и независимые производители газа.

Инвестиционная политика в отрасли формируется под влиянием инвестиционного климата и стратегии развития отрасли, которые находятся в тесной взаимосвязи (рис. 1).

Социально-экономическая стратегия развития страны определяет стратегию развития отрасли, устанавливая цели и приоритеты ее развития, и таким образом формируя и ее инвестиционную политику. Спрос на газ определяется как спросом внутри страны, так и спросом на мировом рынке газа. Стратегия развития отрасли, а значит и адекватная ей инвестиционная политика должны быть направлены на обеспечение бесперебойного снабжения газом потребителей не только в ближайшем будущем, но и на создание условий для удовлетворения потенциального спроса в перспективе, так как особенностью инвестиционных проектов в отрасли является длительность их разработки и реализации, а также необходимость привлечения больших финансовых ресурсов.

В предстоящую четверть века природный газ прочно займет место лидера среди энергоресурсов, потребляемых мировой экономикой и энергетикой. Импортный спрос в странах Евросоюза увеличится в 2 – 3 раза, а наибольший рост потребления ожидается в развивающихся странах: в Китае, государствах Южной Азии, Африки и Латинской Америки.



Рис. 1 Схема формирования инвестиционной политики в газовой отрасли.

Таким образом, перед Россией, как крупнейшим экспортёром газа открываются прекрасные перспективы занять практически монопольное положение на этом мировом рынке, однако государственной стратегии развития отрасли, к сожалению не сформировано, а в соответствии с последними документами в этой области динамического роста в отрасли и не предполагается. Существующие темпы добычи и объёмы геологоразведочных работ, их планируемое изменение согласно энергетической доктрины государства не соответствуют современным тенденциям роста потребления газа и требуют существенной корректировки с целью обеспечения социально-экономического развития страны и сохранения её геополитического влияния. На наш взгляд развитие газовой отрасли тормозит отсутствие благоприятного инвестиционного климата, и только продуманная государственная политика способна изменить сложившуюся ситуацию и стимулировать увеличение инвестиций.

На инвестиционный климат определяющее влияние оказывает имеющийся потенциал отрасли и инвестиционные риски.

Инвестиционный потенциал складывается из ресурсно-сырьевого, производственного, потребительского, инфраструктурного, интеллектуального, институционального и инновационного потенциалов.

Для газовой отрасли характерны собственные специфические риски.

При геологоразведочных и добычных работах велика вероятность потерь от геологических рисков, определяемых естественно-природными условиями геологоразведочных работ. Величина этих рисков обратно пропорциональна степени геологической изученности и разведанности недр. На этапе поиска геологические риски могут проявляться в рисках неоткрытия месторождения или в открытии нерентабельного месторождения.

Возможности возникновения ситуаций, неблагоприятных для газодобывающей компании и связанных с условиями залегания продуктивных пластов, совершенством техники и технологий, используемых в бурении скважин, извлечении, транспорте и переработке газа, относятся к технологическим рискам.

В процессе поиска, добычи, переработки и транспортировки газа возможно возникновение аварий с серьёзными экологическими последствиями. Так, основной причиной аварийности на магистральных газопроводах большого диаметра является развитие разрушительных процессов коррозионного растрескивания стенок труб под напряжением. Для повышения уровня промышленной безопасности на объектах Единой системы газоснабжения необходимо интенсифицировать реконструкцию газораспределительных, компрессорных станций и газопроводов, срок эксплуатации которых превышает 40 – 30 лет.

Риск возможного удорожания стоимости проекта возникает на всех этапах разработки и добычи газа, кроме того, он может быть вызван множеством факторов, а также являться следствием возникновения других специфических рисков.

Масштабные газовые проекты требуют совместного участия в освоении месторождений нескольких партнёров. Такое сотрудничество приносит инновационные технические, технологические и управленческие решения, необходимые для успеха уникальных проектов. Однако, взаимовыгодное сотрудничество, зачастую выходящее на международный уровень, имеет и свои отрицательные стороны, связанные с проявлением специфических рисков взаимодействия с партнерами-участниками проекта. Причинами их возникновения могут являться неопределённость целей, интересов и поведения компаний-партнеров, неполнота и неточность информации об их финансовом положении, деловой репутации.

К специфическим внешним рискам в газовой отрасли можно отнести внешнеэкономические риски, вызванные колебанием мировых цен на газ, возможностью введения ограничений на торговлю, поставки, трансферт и т.п.

На формирование инвестиционного климата оказывают влияние и неспецифические риски, а именно риски изменения социально-экономической ситуации в стране и регионе, а также в стране партнера-участника проекта.

Таким образом, особенности функционирования газовой отрасли оказывают определяющее влияние на формирование ее инвестиционной политики.

### **Литература**

1. Ершов Ю. Газ наш насущный.// Инвестиции в России. 2005, №5, с. 8 – 12.
2. Ершов Ю. Россия и её топливно-энергетический комплекс в условиях глобализации и становления международной энергетической безопасности.// Инвестиции в России. 2006, №8, с. 3 – 13.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2020 г.

## РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ СЕГОДНЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Казмина О.А.** (г.Мурманск, Мурманский Государственный Технический Университет, Кафедра менеджмента, kazminaolga@rambler.ru)

### **Abstract**

In the given article the current situation on the Russian energetic sector is absorbed. Some statistical dates characterizing the branches condition are given. The article clears up some points of view that belong to different authors. The opinions about the problems of energetic sector are compared. Author makes conclusions about enumerate problem.

Энергетика – одна из ведущих отраслей народного хозяйства, от уровня развития которой зависит благосостояние общества конкретного региона, области и страны в целом. Таким образом, электроэнергетика является одной из составляющих топливно-энергетического комплекса. (ТЭК). Электроэнергетика занимается производством и передачей электроэнергии.. Важной особенностью электроэнергетики является невозможность накопления продукции для последующего использования. Поэтому, потребление всегда соответствует производству по размерам и по времени. К основным свойствам данной отрасли относятся:

1. Способность относительно просто передаваться на значительные расстояния в больших количествах
2. Возможность превращаться практически во все другие виды энергии (тепловую, световую, звуковую и т.п.)
3. Способность к дроблению энергии и изменению параметров – напряжения, частоты
4. Имеет огромные скорости протекания электромагнитных процессов. (Морозова, 2006).

Каким образом развивается данная отрасль сегодня, свидетельствуют официальные статистические данные. Министерство Промышленности и Энергетики в своем официальном докладе “О текущей ситуации развития промышленного производства (январь – август 2007)” утверждают, что: ”Выработка электроэнергии за январь-август 2007 года составила 653,58 млрд.кВт.ч, 100,9% к январю-августу 2006 года. При этом тепловыми электростанциями выработано 421,9 млрд.кВт.ч (98,1%), на ГЭС - 126,88 млрд.кВт.ч (110%), на АЭС - 104,5 млрд.кВт.ч (102,6%); В структуре выработки электроэнергии по видам генерации по сравнению с январем-августом 2006 года произошли следующие изменения: сократилась доля ТЭС (с 66,4% до 64,6%) при росте доли ГЭС (с 17,8% до 19,4%) и АЭС (с 15,7% до 16%); Потребление электроэнергии в январе-августе 2007 года,

по предварительным данным, составило 646,1 млрд.кВт.ч (101,8% к соответствующему периоду 2006 года)”.

Существует множество мнений, относительно перспектив развития отрасли.. Замминистра иностранных дел РФ Александр Глушко утверждает: “...если говорить в стратегическом плане, то энергетика – это та область, которая объединяет, а не разделяет Россию и Евросоюз”. По мнению А. Глушко, для того, чтобы сотрудничество было выгодным, необходимо соблюдение трех элементов: стабильность, востребованность потребителем и регламентированность правил взаимодействия в сфере энергетики в двусторонних договорах.

В.В. Путин говорит о развитии электроэнергетики следующее: “...экономика России растет быстрыми темпами: в последние 6 лет рост составил около 7%”, при этом из всего объема экономики только одна треть сейчас приходится на сферу энергетики”.

И.Г.. Филатов указывает факторы, препятствующие развитию ТЭК. Это прежде всего отсутствие нормального инвестиционного климата, износ основных производственных фондов (от 50 до 80%), устаревшие технологии. Автор также перечисляет задачи, без решения которых невозможно устойчивое развитие ТЭКа: повышение инвестиционной активности, переход на современные высокопроизводительные технологии, обеспечение социально-ответственного и эффективного недропользования, развитие конкуренции и вовлечение в энергетику среднего бизнеса. (Филатов, 2005).

В.Г. Завадников, председатель комитета Совета Федерации по промышленной политике, говорит об инвестиционной привлекательности отрасли следующее: “...чем быстрее инвесторы придут в отрасль, тем лучше. Адекватное позиционирование рынков произойдет именно тогда, когда генерирующие и сбытовые компании будут частными, когда дефицит электрической энергии будет стимулировать приход инвестиций в те или иные объекты...Несмотря на то что за последние 5 лет страновые риски выросли, стратегические инвесторы в отрасли присутствуют”.(Завадников, 2007).

Н. Прохорова, руководитель отдела исследований электроэнергетики Института проблем естественных монополий, характеризует ситуацию на сегодняшнем рынке электроэнергетики таким образом:

1. износ основных фондов производства в отрасли достигает 60%
2. ограничение потребителей в 2006 г. было не только зимой в период аномально низких температур, но и в неотапительный сезон
3. удовлетворяется только 16% заявок на подключение новых потребителей к электрической сети общего пользования.

Н. Прохорова, утверждает, что основой для развития рынка электроэнергии в долгосрочной перспективе должна послужить разрабатываемая Генеральная схема на период до 2020 г.,

предусматривающая к 2011 г. ввод в Единой энергосистеме около 40 ГВт, к 2015 г. -70 ГВт, к 2020 г. -80 ГВт энерго мощностей. (Прохорова, 2007).

Московский институт энергетической политики в своей аналитической записке (август, 2006 г.) уделил особое внимание ситуации в области реформирования российской электроэнергетики. Как утверждают авторы, за период с 2004 по 2006 гг. в электроэнергетике происходили следующие изменения:

1. Осуществлена реструктуризация вертикально-интегрированных компаний сектора с разделением их по видам деятельности.

2. Серьезная ревизия содержания самой программы преобразований. Как считают авторы, "...три важнейших элемента реформ – либерализация рынка электроэнергии, децентрализация управления и выход государства из генерации электроэнергии – не состоялись, и перспективы дальнейшего принятия решений по этим направлениям крайне туманны. Единственное, что удастся осуществить – реструктуризация сектора по видам деятельности, однако, опять таки, в рамках сохранения централизованной структуры управления электроэнергетикой под государственным контролем”.

3. Резкая активизация принятия централизованных инвестиционных решений. В марте 2006 года РАО “ЕЭС России” утвердило перечень вводов объектов тепловой генерации в ЕЭС России в 2006 -2010 гг, предполагающий ввод примерно 20 тыс. МВт новой генерирующей мощности, а в августе 2006 г. правление РАО “ЕЭС России” одобрило 5-летнюю инвестиционную программу ОГК, ТГК, ГидроОГК, СО-ЦДУ, ФСК, РСК и материнской компании Холдинга на период до 2010 г. включительно, для реализации которой требуется примерно 78 млрд. долл. Обсуждается программа строительства новых 40 атомных энергоблоков в период до 2030 г.

В аналитической записке также указано влияние выше указанных изменений на ситуацию в отрасли:

1. Обострение дефицита инвестиций в модернизацию оборудования. Если в 2000 году износ основных фондов в электроэнергетике равнялся 49,9%, то в 2005 году он составил 56,4 %. Таким образом, по сравнению с другими отраслями промышленности в 2005 году электроэнергетика вышла на последнее место.

2. Неэффективное направление финансовых ресурсов.(См. Табл. 1).

Таблица 1

## Дефицит генерирующих мощностей по энергозонам

Энергозона	Дефицит генерирующих мощностей, тыс. МВт
ОЭС Урала	4400
ОЭС Центра	3600
ОЭС Юга	3200
ОЭС Северо-Запада	2700
ОЭС Сибири	2000
ОЭС Востока	1000

3. Предложения о массовом строительстве АЭС в Европейской части России, что является проблемой, так как АЭС имеют низкую маневренность, что весьма осложняет работу диспетчеров по управлению графиком нагрузок электроэнергетической системы.

4. Растущие трудности в прогнозировании поведения потребителей электроэнергии и растущая волатильность графика электрических нагрузок.

5. Обострение конкуренции разделенных компаний за ограниченную тарифную выручку. Явное отдание предпочтений более близким в долгосрочном плане к государству сегментам. Авторы утверждают, что “неравная межсегментная конкуренция за ограниченную выручку в будущем явно приведет к возникновению дисбалансов в развитии, так как тепловая генерация (ОГК и ТГК), в наибольшей степени рассчитанная на удовлетворение растущего спроса, будет развиваться более медленными темпами в силу низкой рентабельности и нехватки инвестиционных средств”.

6. Недостаточность финансирования со стороны российских и международных институциональных инвесторов, а также стратегических международных инвесторов по таким причинам, как торможение реформ, высокие риски долгосрочных инвестиций в России, отсутствие гарантий поставок топлива на приемлемых условиях, возможные прямые ограничения со стороны российских властей.

С. Пикин, председатель совета директоров ООО “Созвездие энергетических решений” уделяет особое внимание оптовому рынку российской электроэнергетики. Автор утверждает, что суть преобразований, происходящих с рынком электроэнергии с 1 сентября 2006 года, заключается в переходе к новой модели оптового рынка электроэнергии. По мнению автора новая модель оптового рынка предполагает:

1. преобразование регулируемого сектора в систему регулируемых долгосрочных договоров, существующего ранее сектора свободной торговли в рынок “на сутки вперед”

2. введение нового балансируемого рынка. Все субъекты новой модели становятся участниками единого рынка и конкурируют за полный объем выработки и потребления электроэнергии на основе подачи ими ценовых заявок. (Пикин, 2007).

Говоря о новой модели рынка, С. Пикин выделяет ее преимущества и недостатки: (См. Табл. 2).

Таблица 2

Преимущества и недостатки новой модели рынка

Преимущества	Недостатки
1. решается проблема искажения ценовых сигналов путем устранения арбитража регулируемого и свободного секторов	1. сложность всей рыночной конструкции. Необходимо время, а также специальные знания и опыт практической деятельности
2. решается проблема дисбаланса регулируемого сектора	2. недоступность информации от системного оператора субъектам рынка
3. решается проблема зависимости участников рынка от системы регулирования	3. непрозрачность схемы формирования объема фактической поставки
4. соответствие целевой модели по технологии планирования и ведения режимов, участия поставщиков и покупателей в этих процессах, учету двусторонних договоров на оптовом рынке “на сутки вперед и на балансирующем рынке по принципам учета инициатив и оплаты отклонений”	4. ценовые риски, связанные с изменением рыночной цены
5. прозрачное и корректное ценообразование, отражающее спрос и предложение	5. риски объема – неопределенность размера спроса и производства электроэнергии в течение определенного промежутка времени
6. модель учитывает зависимость цен от системных ограничений	6. отсутствие механизмов финансовых гарантий
	7. невозможность рассчитывать на более низкий регулируемый тариф в связи с возможным сильным колебанием цен для предприятий, самостоятельно выходящих на рынок.

Таким образом, электроэнергетика играет значительную роль в развитии экономики нашей страны. Причин, препятствующих динамичному развитию данной отрасли, множество. Пожалуй, самой главной из них, на наш взгляд, является неблагоприятный инвестиционный климат в стране. Государству необходимо принять соответствующие меры, необходимые для устранения данной проблемы.

## Литература

1. Аналитическая записка. “О развитии ситуации в области реформирования российской электроэнергетики”. Институт энергетической политики, Москва, август, 2006г.
2. Завадников В.Г. От министерства – к свободному рынку.// Рынок ценных бумаг, 2007, №6(333), с.25-26.
3. Пикин С. Оптовый рынок электроэнергии Российской Федерации: вчера, сегодня, завтра.// Рынок ценных бумаг, 2007, №6(333), с.42-45
4. Порохова Н. Электроэнергетика России: в ожидании больших перемен.// Рынок ценных бумаг, 2007, №6(333), с.28-30
5. Региональная экономика. Под редакцией профессора Т.Г. Морозовой, М., ЮНИТИ, 2006, с. 149
6. Филатов И.Г. Российский ТЭК в плену системных проблем.//Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века, 2005, №5, с.38-39.
7. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.energospace.ru/2008](http://www.energospace.ru/2008)
8. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.minprom.gov.ru/](http://www.minprom.gov.ru/)

## **ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

**Карташова Л.В., Мамонова Е.В.** (г. Новосибирск, НГТУ, кафедра «Теории рынка», e-mail: forl@ngs.ru)

The article represents the results of investigation of a strategic planning system applied at enterprises of the Siberian Federal District. It was found out that the main problem is lack of an integrated strategic planning system at enterprises. A reliable methodological basis in solving this problem can be the integrated use of the Balanced Figures System (BFS) and economic value added (EVA).

Анализ деятельности ведущих предприятий Сибирского Федерального Округа, показал, что одной из основных проблем для многих из них является отсутствие целостной системы стратегического планирования своей деятельности.

Данный вывод основывается на исследовании той системы стратегического планирования, которая используется на более 100 предприятиях Сибирского Федерального Округа, работающих в различных сферах, таких как пищевая, химическая, электротехническая, машиностроительная промышленность и др., различных форм собственности и размеров. Основные выводы данного исследования можно разбить на следующие группы:

1. Незначительное и несистематическое использование данных о рынке в процессе планирования деятельности компании

Как известно, основу полноценной системы стратегического планирования на предприятии составляет интеграция основных базовых данных о состоянии рынка в структуру разрабатываемых компаниями планов. К таким данным относятся в первую очередь расчет потенциала рынка, его емкости, перспектив развития и т.д. Согласно данным, приведенным на рис 1, не более 5 % предприятий такие данные используют.

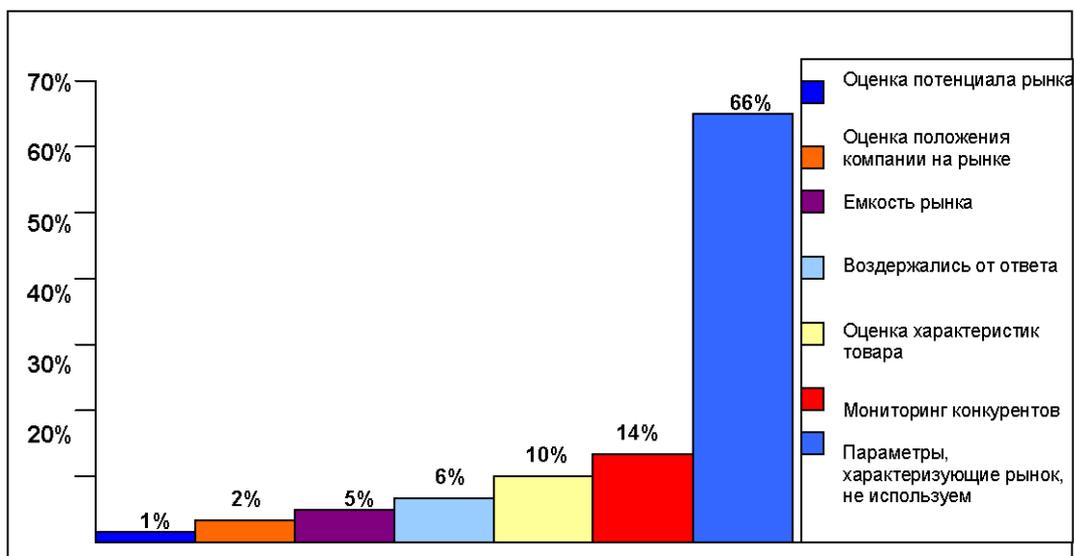


Рис. 1. Параметры рынка, используемые предприятиями в процессе планирования своей деятельности

2. Отсутствие целостной системы показателей оценки эффективности, планирования и управления деятельностью компании.

Параметры, используемые чаще всего для оценки эффективности и планирования деятельности компании, приведены на рис 2.

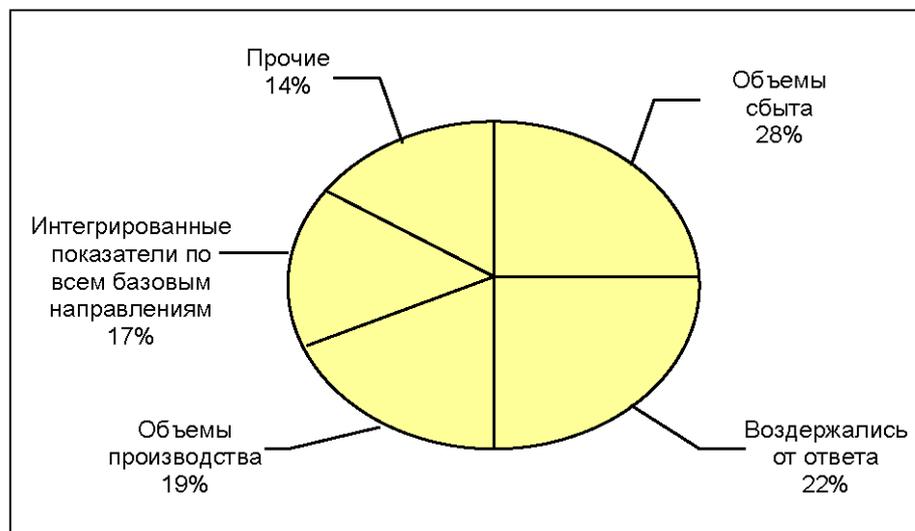


Рис. 2. Структура используемых предприятиями показателей

Из данных видно, что в структуре используемых параметров, основу плановых показателей составляют объемы сбыта и производства.

Интегрированная система показателей используется только на 17% предприятий, осуществляющих регулярное планирование своей деятельности. При этом на большинстве предприятий отсутствует реальная взаимосвязь между планами, разрабатываемыми отдельными подразделениями и службами.

3. Одна из основных проблем существующих методов управления стратегической деятельностью – отсутствие контроля, особенно в части реализации разработанной стратегии. Дойдя до ее реализации, предприятия сталкиваются с необходимостью оценить успешность своих усилий, тем более что процесс разработки стратегии цикличен. Как раз в этот момент и возникает проблема оценки конкретного изменения – положительно ли оно или отрицательно, и с чем его нужно сравнивать.

В рамках данной работы в качестве интегрированного критерия оценки предприятия предлагается использовать показатель экономической добавленной стоимости (EVA). Данный показатель позволит в интегрированном виде получить оценку деятельности компании, которая будет адекватна как для собственника, так и для руководителей и сотрудников предприятия.

Но следует иметь в виду, что при определении и описании ключевых факторов стоимости необходимо учитывать не только традиционные параметры, такие как доходы, затраты, капитальные вложения и т.д., но и параметры, влияющие на интеллектуальный капитал, обеспечивающий большую долю стоимости компании.

Надежной методологической основой для решения данной проблемы может стать Сбалансированная Система Показателей (ССП), – одна из очень немногих экономических концепций, которая органично учитывает "особенности национальной экономики" и, значит, является действительно применимой. ССП – это система стратегического управления и оценки её эффективности, которая переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок.

Базовая предпосылка, лежащая в основе ССП, заключается в том, что финансовые показатели были и остаются важными, но они должны быть дополнены другими показателями, прогнозирующими будущий финансовый успех.

Таким образом, анализ внешнего окружения и внутреннего состояния предприятий СФО свидетельствует о том, что для повышения эффективности их деятельности требуется разработка и осуществление новых стратегических решений, основанных на анализе большого количества маркетинговой информации, и интегрированное применение сбалансированной системы показателей (ССП) и экономической добавленной стоимости (EVA).

## **Литература**

Нивен Пол Р. Диагностика сбалансированной системы показателей /Пер. с англ; Под ред. проф. М. Горьского//Баланс Бизнес Бук. Днепропетровск, 2006. 256с.

## **МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

**Киреенко Ю.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [yuralek@mail.ru](mailto:yuralek@mail.ru))

The article deals with the ways of brand and product extension, grounds relevant strategies and justifies that proper brand policy is one of the most efficient marketing instruments to allow managing a product's value-added level, appreciating a brand value, enhancing an index of competitiveness.

Ни одна фирма не может быть успешной на рынке в течение долгого периода времени, не предпринимая действий по развитию и усовершенствованию своих товаров в силу того, что рынки имеют свой жизненный цикл, потребности потребителей постоянно изменяются, внешние, неконтролируемые организацией факторы, например экономический кризис, подталкивают предприятие к изменению своей активности на рынке. Обычно без постоянных вложений времени, идей или денег продажи товара будут уменьшаться из-за изменившихся потребностей покупателей, жестокой конкуренции или падающей осведомленности, неадекватной маркетинговой практики. Изменения в рыночной ситуации вынуждают фирмы совершенствовать имеющиеся продукты и выпускать новые. Поэтому инновации считаются главным, если не единственным условием успеха на рынке (2, С.3). Под инновацией в маркетинге понимается нечто такое (марка, продукт, идея, услуга, опыт), что потребители воспринимают как новое (4, С.64).

Принимая решение о разработке, покупке нового бренда или развитии существующего, руководство предприятия должно определить, будет ли бренд распространяться на продукт (товарную категорию), уже выпускаемый и знакомый потребителю, или на новый для предприятия продукт (катеорию). Таким образом, инновации могут распространяться как на материальную, так и на информационную составляющую продукта.

Все возможности расширения бренда и продукта в общем виде были представлены в виде матрицы известным специалистом по брендингу Эдвардом Таубером (2, С.100). Матрица состоит из четырех квадрантов: 1. Расширение ассортимента, 2. Расширение бренда, 3. Разработка нового бренда и 4. Диверсификация.

Рассматриваемый далее стратегии одинаково применимы к любым товарам, в том числе высокотехнологичным и потребительским, для которых обычно разрабатываются отдельные программы брендинга.

### **1. Существующий продукт (категория) под существующим брендом - Стратегия расширения товарной линии или ассортимента.**

Расширение линии - это предложение нового продукта в той же самой категории продукта под устоявшимся именем бренда: добавление новых вкусов, размеров или других вариантов существующей продукции.

Для отдельного продукта в категории это означает постепенное улучшение известного потребителям продукта под старой маркой, приспособление к нуждам потребителей, применение продукта к более широкому целевому сегменту потребителей, географическому рынку или каналу дистрибуции. Продукт может получить новую упаковку наряду со старой. Целью таких стратегий служит увеличение дохода от уже имеющегося бренда путем привлечения новых пользователей продукта, привлечения покупателей продукции конкурентов, укрепления лояльности и увеличение потребления, повышения прибыльности единицы продаж. Например, увеличение потребления может достигаться за счет повышения частоты и использования, изменения размеров упаковок, создания домашних запасов, предложения новых способов использования продукта.

Данная стратегия внедрения нового продукта на рынок наиболее проста и распространена, тем не менее она обычно прибыльна. Для расширения ассортимента необходимы сравнительно небольшие вложения средств, поскольку для этого предприятию не нужны обширные исследования и разработки. Кроме того, неудачное расширение ассортимента обычно не приносит вреда исходному бренду, поэтому данная стратегия при сохранении ориентации на вкусы потребителя может применяться и применяется повсеместно.

**2. Новый продукт (категория) под существующим брендом - Стратегия расширения бренда** позволяет переносить лояльность покупателей на новые товарные группы и представляет собой использование успешных марочных названий в новой продуктовой категории. Выведение на рынок расширения требует относительно немного времени, позволяет защитить от конкурентов сегмент рынка, эффективно выйти и закрепиться на растущем товарном рынке.

Результаты различных исследований, проводившихся за рубежом, подтвердили, что стратегия расширения позволяет значительно снижать затраты на создание осведомленности о марке и привлечение покупателей к пробной покупке новинки, в то время как вывод на рынок нового потребительского товара под неизвестной маркой обходится гораздо дороже. Применение "зонтичной" стратегии позволяет сэкономить 30-40% средств на продвижение бренда (3). Удачный запуск расширения укрепляет позицию исходного бренда в восприятии потребителей.

Расширение бренда требует больших вложений капитала, тщательных расчетов; провал нового продукта может бросить тень на весь бренд. Кроме того, каждый добавочный продукт изменяет оригинальный имидж бренда и в большинстве случаев ведет к размыванию восприятия бренда потребителем. Некоторые эксперты утверждают, что доля рынка каждого бренда изменяется в обратной пропорции по отношению к

изменению количества "расширений бренда" (5). Марки, объединяемые одним брендом, должны одинаково восприниматься потребителем, иметь одинаковое позиционирование и одинаковое качество в своих товарных категориях.

Решение о расширении бренда должно приниматься, когда он уже занял достойную долю рынка и приобрел лояльных покупателей. Минимальный показатель известности марки среди целевой аудитории должен составлять не менее 50%. Второй необходимой предпосылкой расширения является принятие его потребителями, которые могут усомниться в связи существующей и новой категории продуктов с одним брендом, компетенции фирмы в производстве нового товара и т.п. Пользующаяся признанием марка обеспечивает новому товару ускоренное признание рынка согласно принципу генерализации стимула: усвоенная сильная положительная реакция на исходный товар будет перенесена на другие продукты при условии, что они имеют какое-либо сходство с ним (4, С.127). Необходимыми условиями для проявления подобного эффекта являются (1, С.356):

1. Совместное использование нового и первоначального продукта или
2. Взаимозаменяемость - новый продукт может использоваться вместо исходного или
3. Перенос - потребители считают, что при выпуске нового продукта используются те же технологии, что и для первоначального или
4. Имидж - новый продукт наследует основные имиджевые свойства старого.

Некоторые эксперты утверждают, что существует обратная зависимость между капиталом бренда (и его рентабельностью) и возможностью его расширения. Это подтверждают следующие данные: фирмы с более сфокусированными брендами, как правило, имеют более высокую среднюю прибыль, чем фирмы с расширенными брендами, при равном годовом объеме продаж (1).

**3. Существующий продукт (категория) под новым брендом - Стратегия новых марок (многомарочный подход)** подразумевает создание дополнительных марок в одной и той же категории товаров. При этом марки должны позиционироваться для разных сегментов рынка для предотвращения их конкуренции друг с другом. Такая стратегия позволяет точнее сегментировать рынок и дифференцировать товары за счет того, что каждая марка предлагает различные функции и свойства целевым сегментам потребителей. За счет охвата разных сегментов рынка фирма приобретает новых покупателей данной категории товаров и обороняет свои позиции от конкурентов.

В узком смысле под многомарочной стратегией может пониматься выпуск продукта следующего поколения. У нового продукта появляется характеристика, выгодно отличающая его от предшественника.

Для отдельного бренда в категории разработка новой марки может означать репозиционирование - изменение имиджа бренда без существенных изменений в самом продукте, что приводит к восприятию покупателями старого продукта как нового. Целью является переориентация на другую целевую группу, более полное удовлетворение потребностей покупателей. Решение о репозиционировании принимается под влиянием кризисной рыночной ситуации: успехов аналогичной товарной марки конкурентов, изменения потребительских предпочтений и т.п.

**4. Новый продукт (категория) под новым брендом – Стратегия диверсификации** используется в тех случаях, когда фирма начинает производство новой категории товаров под новыми марками. Такие решения часто принимаются при поглощении фирм и покупке торговых марок. На медленно растущих, не очень привлекательных рынках бренды выгодней приобретать, нежели создавать, не вступая в конкурентную борьбу с "окопавшимися" марками-лидерами. В результате таких приобретений у компании образуется марочный портфель совершенно разных товаров.

К этой стратегии относится и выпуск под новыми брендами революционно новых продуктов, не имевших ранее существовавших аналогов.

Разумеется, здесь рассмотрены далеко не все направления совершенствования марочной политики предприятия. Брендинг – длительный творческий процесс, предусматривающий весь арсенал маркетинговых средств воздействия на потребителя. Цель доклада состояла в том, чтобы показать, что эффективная марочная политика – один из самых действенных инструментов маркетинга, позволяющий управлять уровнем добавленной стоимости товара, увеличивать марочный капитал, повышать конкурентоспособность предприятия.

### **Литература**

1. Аакер Д. Создание сильных брендов/ Пер.с англ. - М.: Изд. Дом Гребенникова, 2003.
2. Амблер Т. Практический маркетинг. – СПб: Питер, 1999.
3. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. – СПб: Питер, 2002.
4. Фоксол Г., Голдсмит Р., Браун С. Психология потребителя в маркетинге: Пер. с англ./ Под ред. И.В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001.
5. Элвуд Я. 100 приемов эффективного брендинга. - СПб: Питер, 2002.

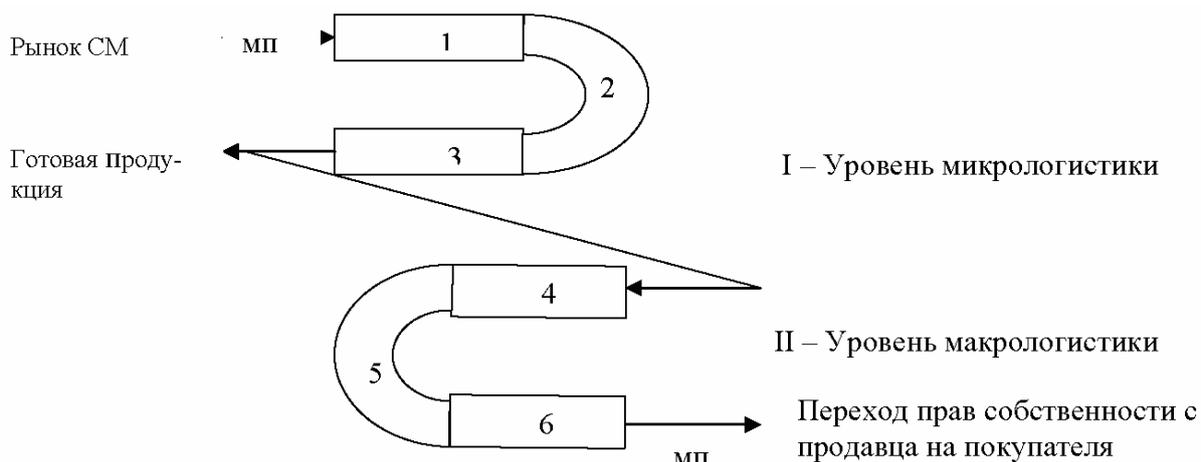
## **МОДЕЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЛОГИСТИКИ В ГРАНИЦАХ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

**Коробков В. А.** (*г. Калининград, БГАРФ кафедра «Маркетинга и логистики», e-mail: koro555@mail.ru*)

In clause(article) the new approach to the analysis of interference and interdependence of logistic and marketing is proved and offered by the modelling description of their functions on structural models. The material of clause(article) can be used The faculty at reading a rate of lectures by kinds of logistic.

Необходимость управления сквозным материальным потоком на всем протяжении технологического маршрута движения товарной массы все более осознается представителями бизнеса и воспринимается ими как наиболее существенная часть воспроизводственного процесса по реализации продукции и получения прибыли. Логистический подход и логистические методы позволяют решить эту задачу как оптимизационную по выбранным критериям оптимизации, при чем необходимым условием оптимизации является наличие базы коммерческих компромиссов между участниками сформированной логистической системы. Такой подход позволяет предложить определение логистики: « как прикладной науки экономики ставящей и решающей оптимизационные задачи по управлению сквозным материальным потоком как на уровне микрологистики, так и на уровне макрологистики с целью оптимизации совокупных издержек и получения оптимальной массы прибыли». Такой подход предполагает выполнение определенной последовательности действий по управлению и продвижению материального потока по функциональным областям логистики. Чтобы выполнить эти производственно-хозяйственные, финансовые и исследовательские процедуры в границах логистической системы предлагается структурная модель логистики, в которой реализован весь алгоритм процедур управления и продвижения сквозного материального потока. как на уровне микрологистики, так и на уровне макрологистики.

Структурная модель функциональных областей логистики представлена на рис.1.



Пояснения к модели:

### **1. Сектор 1- снабженческая логистика.**

Этот сектор включает в себя следующие логистические функции снабженческой логистики:

1.1. Изучение рынка материальных ресурсов, проведение маркетинговых исследований рынка продавца.

1.2. Изучение рынка транспортных услуг в сфере обращения сырьевых ресурсов и материалов, проведение маркетинговых исследований рынка транспортных услуг.

1.3. Выбор вида транспортных средств и маршрутов доставки сырьевых и материальных ресурсов, выбор перевозчика.

1.4. Составление календарного плана-графика поставки сырьевых и материальных ресурсов оптимизированного по времени и объемам поставки с производственной программой предприятия.

1.5. Выбор типа складских помещений и решение вопроса их рационального размещения на производственной площади предприятия.

1.6. Решение оптимизационной задачи управления складскими запасами в границах целей логистики складирования.

### **Сектор 2 – производственная логистика.**

Этот сектор включает в себя следующие логистические функции производственной логистики:

2.1. Выбор транспортных средств и маршрутов доставки материальных ресурсов отпущенных в производство со склада непосредственно к месту первичной обработки и входного контроля.

2.2. Расчет времени хранения готовых полуфабрикатов, сборочных единиц и деталей на каждом производственном участке по мере их перемещения согласно технологической карте маршрута.

2.3. Составление календарного плана - графика, отражающего плановое время прохождения сырья, материалов, сборочных единиц и деталей по производственным участкам вплоть до выхода готовой продукции и транспортировки ее на склад готовой продукции.

2.4. Организация приема и контроля параметров качества готовой продукции и транспортировка ее на склад.

2.5. Постановка и решение оптимизационной задачи управления производственным процессом с позиций логистики по выбранным критериям оптимизации.

### **Сектор 3 – сбытовая логистика.**

Этот сектор включает в себя следующие логистические функции сбытовой логистики:

3.1. Организация хранения готовой продукции предназначенной для реализации и решение вопросов управления товарными запасами.

3.2. Постановка и решения оптимизационной задачи согласования предложения и спроса в границах целей сбытовой логистики.

3.3. Формирование отгрузочных партий продукции (т.е. расфасовка, маркировка, оформление отгрузочных и товаросопроводительных документов и т.д.)

3.4. Организация отгрузки продукции заказчику. Решение этой задачи может быть реализовано по двум вариантам:

- в первом случае заказчик забирает готовую продукцию прямо со склада предприятия на свои транспортные средства (т.е реализуется вариант самовывоза);
- во втором случае предприятие пользуется услугами логистических посредников.

**Сектор 4.** – проведение маркетинговых исследований рынка транспортных услуг в сфере обращения готовой продукции в границах целей логистической системы, получение количественных и качественных характеристик рынка.

### **Сектор 5.- транспортная логистика.**

Этот сектор включает в себя следующие логистические функции: выбор вида транспортных средств и маршрутов доставки готовой продукции, выбор оптимального перевозчика, контроль качества каналов товародвижения, управление контролем и корректировка всего транспортного процесса в границах логистической системы по выбранным критериям оптимизации.

### **Сектор 6. – распределительная логистика.**

Этот сектор включает в себя все операции и процедуры, связанные с конечным пунктом доставки продукции согласно условиям внешнеторгового контракта, предполагающего переход прав собственника с продавца на покупателя.

В дополнение к указанным функциональным областям логистики необходимо дополнить функциональные области неразрывно связанные с первым и вторым уровнями логистики (т.е микрологистики и макрологистики) – это информационная логистика и логистика коммерции, которые решают свои отличительные задачи в границах целей

логистической системы. Предложенная структурная модель логической и логистической взаимосвязи функциональных областей логистики позволяет сформировать стратегию действий хозяйствующего субъекта как элемента логистической системы реализуюя ее интегративные качества. Эта же модель может быть реализована и для любой отрасли народного хозяйства, для которых организация подобных логистических систем является хорошим инструментом управления затратами, повышения конкурентоспособности произведенной товарной продукции не только по ее потребительским свойствам, но и по цене реализации. Рассмотрим далее взаимосвязь потоковых процессов по функциональным областям по видам логистики, как показано на рис.2.



Рис.2. Структурная модель распределения потоковых процессов в функциональных областях логистики по видам логистики.

Рассмотрим далее в границах единой логистической системы взаимосвязь функций маркетинга и логистики как показано на структурной модели, рис.3

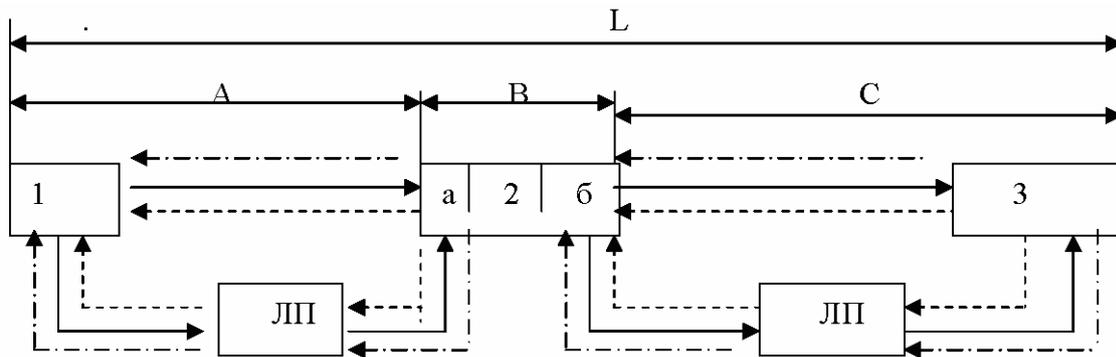


Рис.3. Функциональные области логистики и маркетинга в границах логистической системы.

Работа модели:

Блок 1 – проведение маркетинговых исследований рынка сырьевых ресурсов, материалов и комплектующих (рынок продавца); реализация функций закупочной логистики..

Блок ЛП – маркетинговые исследования рынка транспортных услуг; реализация функций транспортной логистики с участием логистических посредников (ЛП) в сфере обращения сырьевых ресурсов и материалов.

Блок 2.- разработка маркетинговых характеристик товара и его потребительских свойств; реализация функций производственной логистики (блок а – отдел материально-технического снабжения, реализация функций закупочной логистики; блок б – отдел сбыта, реализация функций сбытовой логистики).

Блок ЛП – маркетинговые исследования рынка транспортных услуг; реализация функций транспортной логистики с участием логистических посредников (ЛП) в сфере обращения готовой продукции.

Блок 3. – маркетинговые исследования товарного рынка, изучение динамики спроса, мотивационного поведения потребителей и конкурентов; реализация функций торговой логистики.

- > сквозной материальный поток.
- > информационный поток.
- · - · - ·> финансовый поток

Зона А – сфера обращения сырьевых и материальных ресурсов.

Зона В – сфера материального производства.

Зона С - сфера обращения готовой продукции.

Зона L – функциональные границы логистической системы.

Таким образом, модельные описания взаимосвязи логистики и маркетинга в границах логистической системы показывают, что конечный коммерческий результат, выраженный в реализации товарной продукции,

возникает в результате совместных усилий менеджеров по маркетингу и по логистике. При чем, менеджер по маркетингу добивается реализации в товаре высоких потребительских свойств и маркетинговых характеристик, удовлетворяющих требованиям привередливого покупателя, а менеджер по логистике добивается оптимизации совокупных затрат в сфере обращения товарной продукции и тем самым способствует установлению конкурентной цены реализации на рынке.

### **Литература**

Левин А.И. Экономическая динамика: пространственно-временное моделирование. Монография.-Калининград КГТУ, 2000. – 520с.

## **РОЛЬ БРЕНДА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА**

**Королева О.А.** (*г. Орел, ОрелГТУ, кафедра «Социология, культурология и политология», e-mail: koroleva\_olesya@mail.ru*)

The article reflects main goals and directions of brand and marketing researches that are being held in Orel State Technical University and appearing to be the basis for developing and realization university marketing policy. Creation of educational district enabled the university to offer fundamentally new complex of educational services that includes full educational cycle.

Развитие рыночных отношений в государстве и связанное с этим усиление конкуренции на рынке образовательных услуг ставят перед вузом вопросы обеспечения собственной конкурентоспособности.

Конкурентные преимущества вуза - какая-либо эксклюзивная ценность, которая обеспечивает превосходство перед вузами-конкурентами.

Ценность вуза – нечто особенное, чем владеет вуз, стремится сохранить, развить и преумножить.

В основе конкурентоспособности вуза лежат его конкурентные преимущества, опирающиеся на имеющиеся у вуза ценности.

Маркетинг на рынке дорогих и очень дорогих товаров и услуг является отдельной, особо интересной темой. Хотя бы потому, что на этом рынке, наценка за бренд может достигать сотен процентов. Это утверждение касается и вузов. Ведущие вузы России становятся частью стиля жизни. Лучшими среди классических университетов, по данным Минобрнауки РФ, сегодня являются Московский государственный университет им. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет и Московский физико-технический институт (государственный университет). В рейтинге негосударственных вузов, составленном институтом «Общественная экспертиза», лидируют Российский новый университет (РосНУ), Институт иностранных языков в Санкт-Петербурге и Невский институт языка и культуры. [3] Говоря о вышеперечисленных вузах можно вести речь о реальной элитарности продукта вуза, которая позволяет продавать образовательную услугу на порядок дороже аналогичных.

В условиях жесткой конкуренции перед даже широко известными организациями возникает достаточно сложная задача: как удержать свои позиции на рынке и сохранить эффективность деятельности. Обычно руководством организаций осуществляется ряд мероприятий по увеличению доли на рынке, по снижению затрат в целях осуществления

ценовой конкуренции и еще множество других. [1] Но зачастую этого бывает мало, чтобы выжить. Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства организаций является верность потребителей, другими словами их лояльность. Одной из причин, по которой потребители образовательной услуги проявляют лояльность к данному вузу является качество.

Качество в вузе следует считать многомерным понятием. Философия многомерного качества распространяется на каждый процесс, каждый вид деятельности и каждого сотрудника. Качество в вузе должно определяться не только степенью соответствия стандарту содержания учебных программ и знаний студентов. Современный университет должен принимать и применять следующую концепцию: качество - это степень удовлетворения запросов потребителя (студента, преподавателя, предприятия, общества), степень пригодности выпускника вуза к эффективной работе. Вуз должен удовлетворять ожидания множества групп потребителей со своими индивидуальными запросами.

У каждого потребителя услуг высшей школы свои взгляды на ценность выпускников вуза и свои требования к допустимым затратам на выпуск этой «продукции». Например, студент будет искать вуз с высоким имиджем (проще устроиться на работу), с профессиональным составом педагогов, с избытком компьютеров и бесплатной столовой. Государство будет требовать от вуза выполнения образовательных стандартов при минимуме затрат на образование. Родители будут считать качественным тот процесс обучения, при котором студенты не будут калечить свое здоровье. А общество хочет, чтобы инженеры не устраивали технологических катастроф.

Концепция брендинга ориентирована на фундаментальные изменения всех составляющих качества университета, которые должны пустить корни в культуру университета на уровне трех дисциплин - антропологии (язык, обычаи, ритуалы и т.п.), социологии (социальные структуры, структура власти, межличностные отношения и т.п.) и информатики (система сбора, обработки, хранения и применения информации).[2] Университет с сильной культурой должен не только реагировать на окружающую среду, но и быстро адаптироваться к различным и меняющимся ситуациям.

Ориентация на потребителя, стремление понять и усовершенствовать рабочие процессы, желание измерять качество услуг - это обязательные элементы стратегии управления брендом.

В свое время на выбор каждого из нас оказало влияние множество факторов. Исходя из того, что существует несколько поведенческих типов, которые необходимо учитывать при формировании бренда:

- я такой же, как и все;
- я имею то, что имеют члены моей эталонной группы;

- я имею то, что не имеют другие;
- я не такой, как все.

Изучив имеющиеся исследования по данной проблеме, предлагается следующая классификация факторов, влияющих на предпочтения человека при выборе того или иного вуза.

**Психологические:** самое дорогое, значит самое лучшее (эффект Веблена); за компанию с приятелем (эффект присоединения); желание выделиться из толпы (эффект сноба); родители заставили.

**Социальные:** традиция (мама-папа – выпускники данного вуза); контакты вне дома с людьми сходных интересов; статус и авторитет данного учебного заведения

**Функциональные:** единственный вуз в городе, где можно получить инженерные навыки; престиж (в рейтинге вузов России на 12 месте); на подготовительных курсах успешно сдан предварительный тест

К маркетинговым факторам можно отнести факторы рекламы и связей с общественностью (PR): встречи с администрацией, агитации в школах преподавателями и сотрудниками университета; интенсивная реклама в СМИ – имя вуза постоянно на слуху, интервью с известными выпускниками в рамках рекламной кампании; личные характеристики абитуриента, способствующие пропаганде данного учебного заведения.

Под группой факторов мы понимаем совокупность качеств, присущих данной услуге. Необходимо выделить группу маркетинговых факторов, способствующих более быстрому и эффективному продвижению данного товара на рынке образовательных услуг.

Естественно, необходимо учитывать, что потребитель - социальный индивид и помимо врожденных потребностей у него в процессе жизни возникает ряд приобретенных потребностей, чему как раз и способствует его социальное окружение: культура, субкультура, группа, класс, влияние семьи.

Выбор вуза осуществляется в соответствии с его имиджем (обобщенным представлением), сформированным на основании оценки наиболее значимых для потенциального студента мотивационных факторов.

Как правило, на этапе выбора вуза комплексным показателем качества является название вуза. В условиях стремительно развивающихся конкурентных отношений на региональном рынке образовательных услуг вузы должны постоянно совершенствовать качество образовательного процесса. Можно выделить основные критерии качественной подготовки специалистов в вузе по мнению абитуриентов:

- квалификация преподавателей;
- обеспеченность библиотечного фонда;
- обеспеченность учебного процесса;
- применение активных методов обучения;

- организация самостоятельной работы студентов;
- система контроля студентов;
- возможность заниматься НИРС;
- организация внеучебной воспитательной работы со студентами.

В процессе обучения первоначальные представления о качестве образования меняются. С помощью специально разработанных анкет целесообразно проводить опросы мнения студентов. По результатам опросов, проводимых в университете, высшее руководство имеет возможность принятия решений в области стратегического планирования.

Маркетинговый фактор предполагает наличие концепции маркетингового управления вузом предполагает, создание в университете специальных административно-управленческих подразделений, которые выполняли бы полный или ограниченный набор маркетинговых функций.

С этой целью в ОрелГТУ создано управление маркетинга образовательных услуг (УМОУ), которое отвечает за организацию и планирование комплекса маркетинговых мероприятий, а также сбор и обработку маркетинговой информации по факторам внешней и внутренней среды вуза.

### **Литература**

1. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов - М.: «Финпресс», 2002.
2. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю., Слушаенко М.В., Будник А.В. Брендинг в управлении маркетинговой активностью/ Под ред. Проф. Н.К. Моисеевой. - М.: Омега - Л, 2003.
3. «Образование в Российской Федерации»: Статистический ежегодник. М., 2005.

## **УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАТРАТАМИ НА ОСНОВЕ ДОСТИЖЕНИЯ МЕЖФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПРОМИССОВ**

**Краснобокая И.А.** (г. Орел, ОрелГТУ, кафедра «Мировая экономика и статистика», e-mail: meis\_ostu@mail.ru)

In this scientific article the question of practical realization of function of management by material inputs on the basis of the coordination of interests and methods of the professional groups representing various aspects of production is considered.

Рыночные условия хозяйствования, развивающиеся в России в настоящее время, изменили характер воздействия негативных последствий деятельности производственного предприятия на его конкурентоспособность и эффективность производства. Если в условиях централизованно управляемой экономики издержки, не оправдавшей себя экономической деятельности предприятия, традиционно брало на себя государство, то в рыночной экономике они лежат на непосредственного субъекта хозяйствования. Данные обстоятельства заставили исследователей сосредоточиться на разработке нового понятия – хозяйственного или делового риска и методов предупреждения возможных негативных последствий и управления риском. В настоящее время для управления риском на микроэкономическом уровне широко применяются такие методы как уклонение от риска, локализация риска, диссипация риска и компенсация риска (1). Среди данных методов наиболее гибкими инструментами управления являются методы диссипации риска, к которым относятся различные варианты диверсификации: деятельности, рынка сбыта, закупок сырья и материалов.

Диверсификация закупок сырья и материалов предполагает взаимодействие со многими поставщиками, позволяя ослабить зависимость предприятия от ненадежности отдельных поставщиков исходных материалов и полуфабрикатов. Однако данный метод смягчения последствий риска усложняет работу отделов материально-технического снабжения (МТС) и вызывает их сопротивление, так как оптимальным, с точки зрения логистической службы, является вариант поставки ограниченной номенклатуры исходных материалов от одного или нескольких субподрядчиков, обеспечивающий минимизацию затрат предприятия, связанных с закупкой, транспортировкой, возможным таможенным оформлением и хранением исходных материалов.

Поэтому логистическая служба часто осуществляет производственную симплификацию (2), заключающуюся в объединении нескольких близких типоразмеров исходных материалов из плана поставок и замене их на один

большой типоразмер. Причем в последнее время характерными стали замены не только размеров поставляемого сортового проката, но и марок материалов, сортамента проката. Служба МТС пытается закупить исходные материалы у поставщика, который запрашивает более низкую цену за товар или предлагает более благоприятные условия оплаты. При этом часто возникает ситуация, когда целесообразно закупить всю партию материала, предлагаемую поставщиком, хотя она превышает потребности предприятия в материале данной марки и сортотипоразмера. Однако при этом происходит увеличение замороженных оборотных средств и расходов на хранение запасов исходных материалов. Также использование материала другой марки или сортамента может привести к увеличению трудовых затрат из-за возрастания трудоемкости механической обработки, ухудшению свариваемости деталей, возникновению необходимости проведения дополнительной термической обработки и т.п., что вызовет негативную реакцию конструкторско-технологической службы.

Любые изменения плана материально-технического снабжения не являются окончательными до тех пор, пока не будут согласованы со всеми заинтересованными службами, обеспечивающими различные аспекты производственного процесса. При согласовании изменений плана МТС экономист, технолог, конструктор, сварщик, металлург должны принять решение о допустимости предлагаемых логистической службой изменений, что обуславливает необходимость разработки соответствующих методов оценки последствий замен исходных материалов для производственного процесса, учитывающих микроэкономические факторы (1), относящиеся к поведению и особенностям экономического мышления работников предприятия. Используя эти оценки, финансово-экономические и конструкторско-технологические службы могут аргументировано обосновать допустимость или, наоборот, недопустимость замены исходных материалов при производстве деталей машин.

При проведении данных согласований специалисты различных служб предприятия преследуют свои локальные цели, что обуславливает возникновение разнообразных противоречий между отдельными аспектами производственного процесса. Данные противоречия вызваны самой природой процесса обеспечения производственного процесса сырьем и исходными материалами, а, следовательно, являются неизбежными и должны решаться всякий раз при подготовке и организации производства. Формальное описание этих противоречий можно выполнить при помощи метода анализа иерархий, предложенного Т. Саати (3) для моделирования и оптимизации сложных систем. При этом необходимо использование категории межфункциональных экономических компромиссов (4), применяемой в процессе принятия решений по комплексу вопросов предпринимательской деятельности и которую можно рассматривать как метод балансировки расходов, доходов и прибылей предприятия. Экономические компромиссы

исследуются на стратегическом, организационном и оперативном уровнях принятия решений, причем принятие решений по обеспечению производственного процесса исходными материалами относится к оперативному уровню. Экономические компромиссы обычно выражаются в расчетах, отражающих интересы, как различных подразделений предприятия, так и предприятий-поставщиков. Однако принятие решения по организации поставок исходных материалов находится под воздействием большого числа переменных, поэтому гармонизации интересов в этом случае можно достичь не путем расчетов, а сравнением качественных характеристик деятельности предприятия.

Установлено, что противоречия при обеспечении производственного процесса исходными материалами возникают между технологическими и логистическими аспектами производственного процесса. Причем исследования в этой области показывают, что при решении такого рода задач доминируют логистические факторы (5,6). При разрешении такого рода противоречий используют иерархию, отражающую связь между локальными целями отдельных участников выработки решения и глобальной целью всей системы (3) и обеспечивающую возможность сопоставления полезности (7) решений, раскрывающих конфликтующие аспекты производственного процесса, и выработки экономических компромиссов.

Иерархия является некоторой абстракцией структуры системы, предназначенной для изучения взаимодействий ее компонент и их воздействий на систему в целом. Путем иерархической декомпозиции, по существу, уклоняются от непосредственного сопоставления большого и малого (3). Она позволяет выделять факторы, относящиеся к одному иерархическому уровню, и сопоставлять их между собой. Использование попарных сравнений полезности альтернативных проектных решений позволяет справиться с факторами, которые не поддаются количественной оценке (3,7). Процесс принятия организационно-экономических решений при системном подходе к управлению затратами и экономикой предприятия в целом должен базироваться на определении общей цели и последовательном подчинении этой цели каждого принимаемого решения.

Анализ систем при помощи метода иерархий позволяет легко выявить конфликты, вызванные разными целями акторов (действующих сил) и принимать меры по их устранению. При этом в сложных системах, в том числе и в производственных, часто возникает вопрос выбора оптимального решения, влияющего на многие трудноформализуемые факторы. Для сопоставления самых разнообразных параметров систем можно использовать попарные сравнения. При этом элементы задачи сравниваются попарно по отношению к интенсивности их воздействия на общую для них характеристику. Степень интенсивности определяется опросом экспертов, поэтому попарные сравнения можно рассматривать как дальнейшее развитие и формализацию метода экспертных оценок (8,9). Данный метод основан на

генерации квадратной матрицы попарных сравнений (3). Размерность матрицы попарных сравнений определяет число признаков, по которым сравниваются рассматриваемые решения.

Для применения метода попарных сравнений разрабатывается набор признаков (факторов), общих для обоих сравниваемых объектов (решений). Например, при принятии решения о включении того или иного размера исходного материала в размерный ряд закупаемых предприятием материалов следует рассматривать такие свойства как себестоимость механообработки, стоимость транспортировки, надежность поставщика, качество металла, цена и способ платежа и т.д. Тем самым данный метод позволяет увязать между собой технологические и экономические параметры принимаемого решения. Заполнение матрицы коэффициентами происходит при опросе экспертов, которые проводят сравнение, пользуясь бальной шкалой. Т. Саати рекомендует девятибалльную шкалу, исходя из особенностей человеческой психологии. Однако опыт показывает, что часто достаточно и более привычной пятибалльной шкалы.

Заполнение матрицы попарных сравнений производится совместно специалистами различных служб предприятия, что позволяет им в диалоге сравнивать относительные важности экономических, логистических и технологических факторов, исходя из накопленного ими неформализуемого производственного опыта, знания особенностей производства, работы с поставщиками, количественных оценок производственных и логистических издержек, связанных с заменами исходных материалов и т.д. Анализ полученной матрицы выполняется компьютерной системой, которая вычисляет оценки собственных значений вектора матрицы попарных сравнений и нормализует их, выдавая на выходе тот фактор, который, по мнению экспертов, оказывает наибольшее влияние на критерий оптимизации. Если этот фактор логистический, то следует назначить другой сортament исходного материала для изготовления данного предмета труда; если же решающим фактором оказывается технологический, то следует принять решение о закупке исходного материала, указанного в технологическом процессе, поскольку его замена другим приведет к неоправданному росту технологических потерь.

### **Литература**

1. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность/Под общ. ред.С.А. Панова.–М.:ОАО «Изд-во «Экономика»,1997.–288 с.
2. Амиров Ю.Д. Научно-техническая подготовка производства.–М.:«Экономика»,1989.–230 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий.–М.: Радио и связь, 1993.–320 с.

4. Логистика: учеб. пособие/Под ред. Б.А. Аникина.–М.:ИНФРА-М,1997.–327 с.

5. Инютина К.В. Совершенствование планирования и организации материально-технического обеспечения производственных объединений.–Л.:Машиностроение,1986.–274 с.

6. Мате Э., Тиксье Д. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия.–М.:АО «Прогресс»,1993.–160 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Краснова Н. А., Сапогова С. В. (РФ, г. Снежинск, ГОУ ВПО филиал ЮУрГУ кафедра «Экономика и инвестиции», natalyaAP@mail.ru)

### Аннотация

Models of economic attitudes in cooperative societies are considered. The new model including interests of participants of cooperative society and a management is offered.

Как показывают исследования, в современных условиях в аграрном секторе экономики России важную роль играют сельскохозяйственные производственные кооперативы, доля которых в общей численности сельскохозяйственных предприятий составляет 57 %. Важнейшей особенностью сельскохозяйственных производственных кооперативов является четко выраженная социальная направленность их деятельности. Но, тем не менее, не стоит забывать, что производственные кооперативы являются коммерческими организациями, и главной целью их деятельности является извлечение прибыли. В этой связи совершенствование современного состояния организационно-экономических отношений в кооперативах, совместной формы деятельности в аграрном секторе экономики, определение направлений и условий их развития как важнейшего фактора выхода из глубокого аграрного кризиса является актуальным и своевременным.

Существует три группы участников кооператива. Основная разновидность — члены кооператива — граждане, работающие в нем. Это основная категория членов кооператива, т.к. кооператив по самой своей сути организация, в которую добровольно объединяются люди для совместного труда в целях удовлетворения своих материальных и других потребностей. Вторая разновидность — граждане, не работающие в кооперативе. Имеются в виду члены, осуществляющие иное участие в производственной и хозяйственной деятельности кооператива, которое может выражаться в частности в финансировании кооператива, обеспечении его материальными ресурсами, помещениями, транспортом. Как члены кооператива, они, тем не менее, вправе и обязаны участвовать в работе общего собрания кооператива, могут быть избраны в органы управления кооперативом, ревизионную комиссию, наблюдательный совет. Третья категория членства в кооперативе — юридические лица.

Доходы кооператива распределяются между второй и третьей категорией участников кооператива пропорционально паевым взносам.

Это урегулировано «Законом о сельскохозяйственной кооперации». Первая же категория, помимо дивидендов, награждается еще материальными выплатами и поощрениями в виде заработной платы и премий. Как правильно распределить доход между работниками кооператива, в вышеупомянутом законе не указано. Отсутствие четко сформулированной законо-нормативной базы, которая внесла бы ясность в вопросы экономических отношений пайщиков кооператива, приводит зачастую к беглому определению доли каждого пайщика в прибыли и оценки индивидуального вклада участника кооператива. Эти функции законом «О сельскохозяйственной кооперации» переложены на правление кооперативом.

Тема обменно-распределительных отношений в различных агроформированиях была исследована такими авторами, как Родионовой О. А., Мокрушиным А. А., Ушачевым И. Г., Дениным Н., Семиным А. Н. и другими авторами.

Проанализировав результаты основных научных изысканий по теме обменно-распределительных отношений, можно сделать вывод, что область моделей обменно-распределительных отношений и алгоритм их действия исследована не полностью. Созданные и действующие во многих регионах Российской Федерации интегрированные агропромышленные формирования характеризуются большим разнообразием организационно-правовых форм, рода деятельности, а также форм собственности и механизмов взаимодействия партнеров по интеграции. Организационные структуры предприятий различных организационно-правовых форм различны, а организационно-правовых форм предприятий намного больше, чем количество моделей экономических отношений. Невозможно применять ту или иную модель на нескольких предприятиях, не учитывая уникальность их создания и функционирования.

Но, как показывает опыт, необоснованные решения в сфере распределения и обмена в кооперативах приводят к нежелательным результатам. Экономические интересы отдельных членов кооператива ущемляются, каждый пайщик старается увеличить свой собственный доход, не обращая внимания на развитие организации, поэтому совместные цели почти недостижимы. Часто подразделения кооператива пытаются передать продукцию на другие технологические этапы по цене, превышающей или равную полной себестоимости, что отражается на итоговой цене продукции кооператива, доходах кооператива и размере дивидендов и материального стимулирования участников кооператива. Участники кооператива должны ощущать реальность его развития. Должна проводиться работа по снижению себестоимости, качественные характеристики должны улучшаться, а убыточность сокращаться. Эта работа должна сопровождаться и материальным вознаграждением. Но ни

одна модель обменно-распределительных отношений, исследуемых в настоящее время, не подходит для реализации этих целей.

При разработке модели нужно иметь в виду, что производственный кооператив, имеющий цеховую или бригадную структуру, состоит из подразделений, которые должны действовать как сплоченный и самостоятельный механизм, и работники каждого подразделения должны стремиться к эффективной работе всего подразделения. Только в этом случае можно говорить об эффективной работе всего кооператива.

Этим критериям отвечает трехэтапная модель распределения доходов.

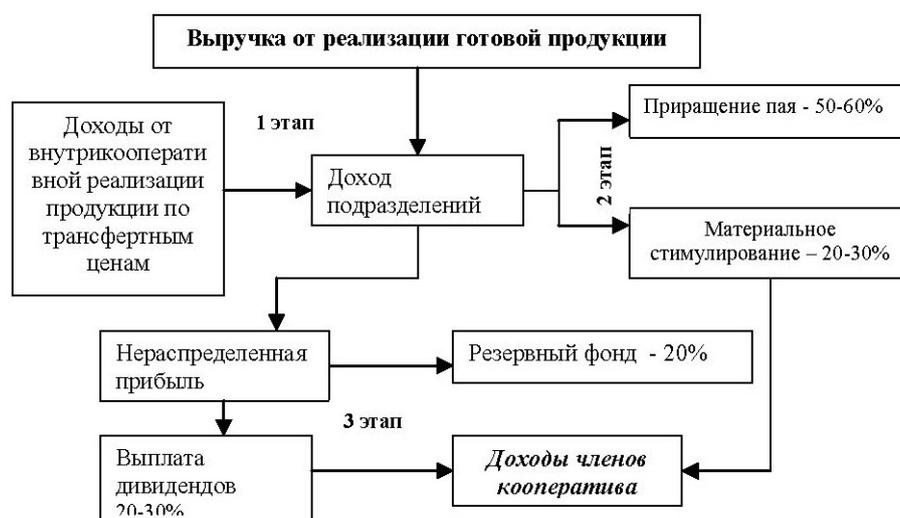


Рисунок 1. Трехэтапная модель распределения доходов кооператива

Экономическое обоснование предложенной модели заключается в следующем. Общий фонд кооперативных выплат состоит из трех составляющих. Первую часть подразделение получает от передачи промежуточной продукции с частичной оплатой другому подразделению (цех растениеводства – цеху животноводства, цех животноводства – цеху подсобного производства, цех подсобного производства – складскому хозяйству) – 1 этап. Поступивший доход в результате первого этапа обменно-распределительных отношений должен направляться на выплату аванса работникам и формировать в подразделениях фонд развития производства, средства из которого по мере поступления должны направляться заново в производство продукции. Но подразделения должны придерживаться принципа минимизации затрат в структуре себестоимости. То есть, промежуточная продукция должна реализовываться по той цене, которая покрывала бы только чистые переменные затраты. В этот термин в цехе растениеводства включаются затраты на покупку семян и посадочный материал, удобрений,

нефтепродуктов, затраты на топливо и энергию на технологические цели. Для цеха животноводства: затраты на корма, топливо и энергию. Формирование трансфертной цены только по чистым переменным затратам позволит снизить до минимума себестоимость промежуточной продукции, а значит и себестоимость готовой продукции кооператива. Остальные же затраты смогут покрываться на втором этапе распределения.

На втором этапе предполагается часть от финансового результата (выручки), полученного от реализации на рынке конечной продукции, распределить между подразделениями пропорционально вкладу в совместной производственно-хозяйственной деятельности. Базой распределения рекомендуется использовать чистые переменные затраты подразделений. И уже в рамках отдельного подразделения, выручка направляется в фонд развития производства (приращение пая) пропорционально размеру внесенного пая, покрывая операционные расходы, и на выплату заработной платы работникам подразделения.

На третьем этапе выручка, полученная кооперативом в результате реализации готовой продукции после формирования общекооперативных фондов, распределения между подразделениями, направляется на создание резервного фонда и образование нераспределенной прибыли. Полученная прибыль распределяется между участниками кооператива в виде дивидендов (20-30%).

Научная новизна трехэтапной модели обменно-распределительных отношений заключается в следующем:

- формирование внутривозрастных расчетов на базе чистых переменных затрат, позволяющих снизить себестоимость продукции, и позволяющих регулировать цены как на промежуточную продукцию, так и на услуги транспортного и обслуживающего хозяйства;
- формирование подразделений на паевой (долевой) основе с правом начисления и выплаты заработной платы из фонда полученного дохода подразделением;
- перевод структурных подразделений на самофинансирование;
- зависимость интересов участников кооператива от интересов предприятия.

Таким образом, предложенная трехэтапная модель обменно-распределительных отношений сбалансирует зависимость: эффективность работы подразделений (снижение издержек производства) – рентабельность кооператива (получение прибыли от деятельности) – увеличение доходов участников кооператива, что позволит добиться устойчивости в развитии предприятий кооперативных форм.

## **Литература**

1. Зенюкова О. Актуальные проблемы членства в сельскохозяйственном производственном кооперативе [Электронный

ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа:  
<http://www.univer.km.ua/visnyk/292.pdf> – Загл. с экрана

2. Родионова О. А. Теория межотраслевых отношений и ее применение в анализе сельскохозяйственного рынка// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 2. – С. 23-25.

3. Сапогова С. В. Интеграционные отношения агропромышленных формирований/С. В. Сапогова – Екатеринбург: Издательство Института экономики УрО РАН, 2007. – 214 с. – ISBN 5-7029-0318-8

4. Ушачев И. Интеграционные отношения в агропромышленном производстве России//АПК: Экономика и управление. – 2003. - №3. – С. 12-16

5. Шакиров Ф. К. Организация сельскохозяйственного производства / Ф. К. Шакиров – М. : Издательский дом «Колос», 2000. – 504 с. – ISBN 5-10-003477-7

## **ЗНАЧИМОСТЬ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ**

**Крохина М.А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: Maria.Krohina@rambler.ru*)

### **Аннотация**

Вертикальная интеграция всегда рассматривалась компаниями в качестве мощного организационно-экономического инструмента повышения уровня своей конкурентоспособности. Очевидно, что вертикально интегрированным компаниям лучше удается контролировать всю цепочку образования стоимости конечного продукта, своевременно принимать решения о необходимости развития того или иного производственно-технологического звена. У вертикально интегрированных компаний больше возможностей для диверсификации производства, что дает им дополнительные преимущества как при работе с поставщиками, так и при работе с потребителями.

Vertical integration was always considered by the companies as the powerful tool of increase of a level of the competitiveness. It is obvious, that vertically integrated companies manage to supervise all chain of formation of cost of an end-product better, in due time to make of the decision on necessity of development of this or that industrial and technological link. Vertically integrated companies have more opportunities for readjustment manufacture, it gives them advantages, for example, at work with suppliers, and at work with consumers.

Современный этап развития интеграционных процессов имеет целый ряд своих особенностей. В начале и середине 90-х годов в результате массовой приватизации преобладали условия для разукрупнения промышленных предприятий. Около 35 % существующих сегодня российских предприятий прошли через юридически оформленное разделение или выделение в период с 1986 по 1999 г. Часть из этих реорганизаций служили «спекулятивным целям» - например, уход от долгов, вывод активов в новое юридическое лицо, но в большинстве случаев происходило реальное изменение состава производственных активов внутри юридических границ. Подобными реорганизациями были охвачены не только приватизируемые предприятия, но и предприятия, которые в той или иной степени остались государственными до сих пор. С середины 90-х годов началось усиление интеграционных процессов между предприятиями, как путем непосредственных слияний и поглощений, так и через установление контроля над значительными долями собственности. К 1999 году около 40 % российских предприятий имели в составе акционеров другие предприятия или группы предприятий. При этом около

13 % предприятий были интегрированы со своими поставщиками или потребителями. Вертикальная интеграция предприятий в российской экономике в той или иной степени происходила и происходит во всех отраслях промышленности, но больше всего она характерна для нефтяной и нефтеперерабатывающей, энергетической, пищевой и машиностроительной промышленности. В последние 5-7 лет оживление в строительной индустрии дало импульс к интеграционным процессам в цементной и смежной с ней отраслях промышленности.

В современной экономической теории немало внимания уделено моделированию и обоснованию условий развития вертикальной интеграции компаний. При этом одни концепции строятся на основе предположений о внешней природе побудительных причин интеграционных процессов. Другие концепции исходят из внутрифирменной природы этих причин. Большинство из этих теоретических подходов сводят проблему вертикальной интеграции к решению дилеммы "производить или покупать", состоящей в оценке прямых выгод или потерь, получаемых в результате интеграции в сопоставлении с необходимыми затратами. Практика свидетельствует о том, что даже под воздействием казалось бы одних и тех же внешних факторов разные компании проявляют разный интерес к вертикальной интеграции. Это можно объяснить их различиями во внутренних мотивах и оценках ее стратегических издержек для конкретного бизнеса. Следовательно, нельзя правильно смоделировать и оценить условия и перспективы вертикальной интеграции для конкретной компании в конкретной отрасли, не проводя исследование ее внешних стимулов, внутренних мотивов, а также вероятных последствий для бизнес-системы в целом. Решение о вертикальной интеграции затрагивает широкий круг организационно-экономических и управленческих вопросов, выходя далеко за рамки простого финансово-экономического анализа.

*Основными внутрифирменными мотивами вертикальной интеграции компании в отрасль являются:*

- стремление к увеличению уровня экономической эффективности всей технологической цепочки производства конечной продукции;
- стремление уменьшить общий уровень отраслевой конкуренции;
- стремление к увеличению барьеров входа в отрасль с целью защиты бизнеса от потенциальной конкуренции.

В России, как и в мире, большая часть вертикально интегрированных компаний была построена в сырьевых отраслях. Компании, осуществляющие добычу нефти и газа, покупают нефтеперерабатывающие и химические комбинаты, создают сбытовые сети (автозаправочные станции).

Многие металлургические компании интегрировались, как вперед ("Северсталь" купил УАЗ, Сибирский алюминий владеет "Авиакор"ом и ГАЗом.), так и назад (покупка горно-обогатительных комбинатов).

Однако, вертикальная интеграция далеко не всегда эффективна в долгосрочной перспективе.

Подобные холдинги должны иметь сложную систему логистики для обеспечения сбалансированности внутренних потоков продукции между переделами. При этом даже небольшое изменение рыночной конъюнктуры для любого из переделов может вызывать сбои по всей цепочке.

Переделы постоянно конкурируют между собой за доступ к ресурсам (инвестиции и кадры). При этом низкая конкурентоспособность одного из переделов, означает низкую конкурентоспособность холдинга в целом.

Вертикально интегрированные компании всегда имеют специализированных конкурентов по каждому из переделов. Для того чтобы вертикально интегрированной компании стать лидером на рынке, ей необходимо стать лидером по каждому из своих переделов. Если компании-конкуренты вертикально интегрированного холдинга по промежуточному переделу вкладывают в развитие своего бизнеса больше ресурсов, чем вертикальная компания в соответствующий передел - возникает отставание по данному переделу. При этом конкурент вертикально интегрированной компании по конечному продукту будет иметь возможность покупать лучшую заготовку у конкурента и в результате вертикально интегрированный холдинг может потерять конкурентные преимущества уже в целом.

Вертикальная интеграция наиболее адекватна в тех отраслях, где основой конкуренции является стратегия лидерства по издержкам. Для вертикально интегрированной компании обеспечить лидерство по продукту каждого из переделов очень сложно. Для этого необходимо, чтобы каждый передел был лидером по продукту на своем рынке. Преимущество по издержкам обеспечить проще, т.к. имеет место экономия на масштабе и налогах.

Вертикальная интеграция целесообразна в следующих случаях: интеграция назад необходима в случае сильной позиции поставщиков, интеграция вперед целесообразна в краткосрочной перспективе, в случае благоприятной рыночной конъюнктуры для верхних переделов.

В развитых странах крупномасштабные процессы вертикальной интеграции в традиционных отраслях уже почти прекратились. Компании продолжают, конечно, покупать некоторых смежников, но общая структура сейчас мало меняется. Из этого не следует, что основные производственные цепочки полностью интегрировались. Например, по линии автомобили-шины-нефтегаз слияний не происходит ни в одном из звеньев. Просто в старых отраслях компании уже в основном определились с разумными границами вертикальной интеграции, часто

приобретя опыт в результате серьезных ошибок и последующим отсоединением только приобретенных подразделений.

Не существует универсального рецепта, точно указывающего, какие отрасли в какой степени стоит вертикально интегрировать. В каждом конкретном случае необходимо проводить анализ транзакционных издержек для альтернативных вариантов. Существенное значение для принятия решения о целесообразности того или иного проекта реорганизации имеет общеэкономическая ситуация в государстве. Структура, стабильная и эффективная в местных условиях, может оказаться совершенно неприемлемой в другой стране.

На решение о вертикальной интеграции оказывают серьезное влияние особенности национальной культуры и деловые традиции. Например, в Японии широко распространена практика создания ассоциаций поставщиков компонентов для крупных корпораций, в рамках которых происходит регулирование их деятельности. В японских условиях такие отношения часто обеспечивают требуемую стабильность взаимодействия, а следовательно, низкие транзакционные издержки, поэтому во многих случаях не возникает необходимости в вертикальной интеграции, несмотря на наличие некоторых предпосылок для этого. Но многие государства с переходной экономикой (особенно, на постсоветском пространстве) находятся почти на противоположном полюсе по доверительности и надежности отношений между независимыми компаниями, что создает дополнительные основания для перехода к общей собственности на смежных стадиях производства.

На степень вертикальной интеграции влияет и жизненный цикл отрасли. Довольно распространенным является следующий феномен: по мере увеличения технологических знаний потребителей и независимых посредников и по мере повышения надежности выпускаемых товаров (то есть необходимости в послепродажном обслуживании) происходит снижение связанных с транзакционными издержками стимулов для производителя в сохранении собственной сбытовой сети. Поэтому товары, продававшиеся сначала через собственную систему сбыта и сервисного обслуживания, часто могут по достижении этапа зрелости на своем жизненном цикле быть переданы для реализации независимым посредникам, если, конечно, компания не осуществляет в этой сфере стратегического поведения, направленного на ограничение возможностей существующих и/или потенциальных конкурентов.

В целом, вертикальная интеграция повышает устойчивость системы в рыночной среде, снижая транзакционные риски, позволяет реализовывать совместными усилиями более масштабные проекты. Но у такого решения есть и свои минусы, связанные с ослаблением рыночных стимулов на внутрифирменных стадиях производства, уменьшением экономии от масштаба и разнообразия. Существует множество примеров неудачной

вертикальной интеграции (например, интеграция "назад" компании Ford, завершившаяся созданием гигантского производственного комплекса River Rouge, включавшего рудные месторождения, угольные шахты, лесные угодья, доменные печи, стекольные заводы, флот и железную дорогу, и интеграция "вперед" в сферу сбыта в конце прошлого века компании American Tobacco). Поэтому, чтобы не получить преобладания метода проб и ошибок, необходимо в каждом конкретном случае проводить комплексный анализ транзакционных издержек для всех альтернативных вариантов.

### **Литература**

1. Академия рынка. Маркетинг: Пер. с фр. / под ред. Дайан А., Букерель Ф. и др. - М.: Экономика, 1993 – 573 с.
2. Березин И. Маркетинговый анализ. Принципы и практика. Российский опыт. – М.: Изд-во Эксмо, 2002 – 400 с.
3. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. - С-Пб: Питер, 2001 – 416 с.
4. Хруцкий В.Е., Корнеев И.В. Современный маркетинг. – М.: Финансы и статистика, 1999 – 528 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: пер. с англ. Волковой Л.А., Каптуревского Ю.Н. - 10-е изд. — С-Пб: Питер, 2001 – 752 с.
6. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 6-е издание. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
7. Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегии. 3-е издание. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
8. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ОТРАСЛЯХ ТЭК**

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

### **Аннотация**

The analysis of investment climate and investment appeal of a domestic fuel and energy complex is given.

Важная задача инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК) России на ближайшие годы состоит в формировании благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности хозяйствующих субъектов отрасли и привлечению масштабных отечественных инвестиций, а также сохранению государственной инвестиционной поддержки важнейших жизнеобеспечивающих производств ТЭК и социальной сферы при повышении эффективности капиталовложений. Поэтому в одобренной Правительством РФ «Энергетической стратегии России на период до 2020 года» (распоряжение Правительства России от 28 августа 2003 г. № 1234-р) сформулировано положение о приоритетном участии отечественных производителей в развитии отраслей ТЭК (1). Заказы под крупные проекты от предприятий ТЭК отечественным компаниям-производителям из различных регионов России позволят загрузить смежные отрасли – машиностроение, химическую индустрию, черную и цветную металлургию, транспортную и строительную индустрии, отраслевые научно-исследовательские центры, обслуживающие ТЭК.

Улучшение инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности отечественного ТЭК – в числе первоочередных государственных задач. Надо снижать риски инвесторов, развивать страховую систему гарантий. В этих условиях российские нефтегазовые компании своими собственными и привлеченными средствами смогут повысить объемы инвестирования своих инновационных проектов. Перспективы работы нефтегазовой индустрии страны непосредственно зависят и от того, какими темпами будет продолжаться прирост запасов углеводородного сырья. За последние 10 лет темпы их прироста отставали от объемов добычи. Причины: резкое сокращение масштабов геолого-разведочных работ при обвальном снижении их финансирования. Поэтому крайне важно придать инвестиционному блоку «Энергетической стратегии России» статус главного приоритета и повернуть в Россию (а не наоборот) новые потоки прямых иностранных инвестиций.

Реализация программы развития ТЭК потребует мобилизации огромных инвестиций за счет всех источников финансирования.

Общий объем инвестиций в ТЭК на период до 2010 г., определенный в ценах 2007 г. и в пересчете в долл. США при курсе 25 руб. за 1 долл. США, характеризуется данными, приведенными в таблице.

Общий объем инвестиций в ТЭК до 2010 г.

Периоды	Объем инвестиций	
	в млрд руб.	в млрд долл. США
2002–2005 гг.	2474	82,5
2006–2010 гг.	3332,5	110,8
Всего	5807	193

Основными источниками формирования указанных выше объемов инвестиций будут являться собственные средства энергетических предприятий (компаний), предприятий-потребителей топлива и энергии, кредитно-финансовых и коммерческих структур, а также средств бюджетов субъекта Федерации и местных бюджетов.

При сохранении действующей системы налогообложения и сложившейся структуры цен на энергоносители на мировом и внутреннем рынке предприятия отраслей ТЭК будут способны обеспечивать формирования инвестиций за счет собственных средств в 2005–2010 гг. в следующей последовательности:

– угольная промышленность	– 70 %;
– атомная энергетика	– 80 %;
– нефтяная, газовая, трубопроводная, нефтеперерабатывающая отрасли и электроэнергетика	– 90 %.

В этот период до 2010 г. предусматривается доля прямых государственных инвестиций в атомную энергетику 10 % и угольную промышленность 30 %. По остальным отраслям ТЭК недостающая часть инвестиций должна быть покрыта за счет заемных средств (2).

Новые крупные энергетические проекты будут инвестироваться в основном на условиях проектного финансирования, т. е. под обеспечение финансовых потоков, генерируемых самим проектом. В таком подходе для добывающих отраслей потребуется создать приемлемую для инвесторов законодательную базу, касающуюся лицензионной системы недропользования, в том числе и по применению режима соглашения о разделе продукции (СРП).

Ассигнования из федерального бюджета необходимы на реализацию приоритетных программных мероприятий в отраслях ТЭК, селективную поддержку производств и объектов, сохранение научно-технического потенциала комплекса и решения социальных задач.

Бюджетные ассигнования составляли в 2002–2005 гг. – 4,9 %, а в 2006–2010 гг. – 5 % от общих затрат, причем соответственно в

капитальном строительстве 4,1 % и 4,6 %, НИОКР 23,3 % и 17,6 %, в прочих расходах 2,1 % и 2,9 %.

Удельный вес капитальных вложений в общем объеме финансовых затрат составлял в 2002–2005 гг. 93,8 % (2785,73 млрд. руб. и в 2006–2010 гг. 92,5 % (3700,02 млрд. руб.), что предопределяет инвестиционный характер развития ТЭК.

Большие объемы капитальных вложений в ТЭК требуются для стабилизации работы энергетических отраслей в 2006–2010 гг. и создания заделов для дальнейшего их развития в период до 2020 г. с необходимым увеличением добычи топлива и производства электроэнергии.

В общем объеме финансирования затраты на НИОКР составляли в 2002–2005 гг. 4,4; (132,04 млрд. руб.) и в 2006–2010 гг. 4,4 % (168,75 млрд. руб.), которые должны обеспечить решение целого ряда научно-технических проблем и создание нового поколения отечественных технологий, оборудования и технических средств (2).

Кроме того, предусмотрены затраты на законотворчество и развитие единого комплекса нормативно-правовых документов, инструкций и правил, обеспечивающих воспроизводство и развитие отраслей ТЭК, в том числе создание единых нормативно-правовых основ экологической и промышленной безопасности и охраны труда на энергетических предприятиях.

Научно-техническая направленность инвестиционного процесса в ТЭК повлияет на структуру инвестиций, т. е. рост доли затрат на машины, технику и оборудование в общем объеме капитальных вложений. По нашей оценке, она в перспективе может составить до 50 % и более против 30–40 % в 2002–2005 гг. по отдельным отраслям.

В период до 2010 г. необходимы государственные меры по созданию благоприятного климата для привлечения в отрасли ТЭК иностранных инвестиций, т. к. в этом периоде будет ощущаться острый дефицит собственных средств отечественных энергетических структур. По нашей оценке, на этот период потребность в иностранных инвестициях будет составлять порядка 5–10 млрд. долл., при реализации уникальных крупных инвестиционных проектов потребность в иностранном капитале оценивается порядка 10 млрд. долл. в год.

Одним из основных способом привлечения иностранных инвесторов в российскую нефтегазовую промышленность будет являться СРП, причем в период до 2020 г. представится возможным на этих условиях инвестировать порядка 110 млрд. долл. Хотя прогноз может подтвердиться только при успешной реализации проектов (Сахалин-1, Сахалин-2, Сахалин-3, Харьягинский, Самотлор, Заполярное, Северные территории). Действующему в настоящее время закону о СРП не созданы организационная и финансовая основы, требуется дополнительная разработка порядка 30 нормативных актов. Если не будет завершена эта

работа в ближайшее время, то в 2010 г. нет оснований ожидать крупномасштабных иностранных инвестиций в ТЭК.

В перспективе отрасли ТЭК могут ориентироваться преимущественно на отечественный капитал для реализации краткосрочных и среднесрочных проектов, а для реализации долгосрочных программ (проектов) потребуется привлечение иностранного капитала. Мобилизация внутренних источников формирования крупных инвестиций для отраслей ТЭК в настоящее время весьма ограничена. Формирующаяся российская банковская система не способна в ближайшей перспективе обеспечить представление крупных банковских кредитов.

По нашему мнению рынок корпоративных ценных бумаг характеризуется неустойчивостью, резкими конъюнктурными перепадами, низкой ликвидностью. Регулярную котировку получают акции ограниченного числа избранных предприятий (объединений), из отраслей ТЭК – нефтегазовой промышленности и электроэнергетики.

Не получили должного развития инвестиционные торги и залоговые аукционы по пакетам акций, находящихся в управлении государством. Отсутствуют паевые фонды, позволяющие привлекать средства различных инвесторов, в том числе и населения для последующего вложения их в фондовый рынок (3).

Инвестиционный капитал населения используется всего на 20–30 %. Этот резерв пока не востребован, но, как показывает мировой опыт, решение проблемы вполне возможно при концентрации указанных средств в системе банков, страховых пенсионных и других организациях, а также в акциях предприятий, приобретаемых на фондовом рынке. Организационной предпосылкой решения этой проблемы могло бы стать создание коммерческих инвестиционных банков или компаний с контрольным пакетом. Чтобы население вкладывало свои сбережения в инвестиции, нужна государственная гарантия возврата этих вкладов и восстановление доверия населения к государственным гарантиям.

Таким образом, инвестиционная политика в отраслях ТЭК может быть реализована только в условиях дальнейшего развития рыночных отношений и государственного регулирования экономики России как единого целого. При этом компании не должны ориентироваться на сиюминутное получение прибыли любой ценой, забывая решение проблем долгосрочного развития и устойчивого роста.

### **Литература**

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года // Прил. к обществ. – дел. журн. «Энергетическая политика». – М.: ГУ ИЭС, 2003.
2. Данные Федеральной службы государственной статистики. – 2002, 2005, 2007.

3. Галазова А.А. ТЭК России: экспортная стратегия развития в нач. XXI века. – М.: МАКС Пресс, 2006.

# СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

**Кучеренко О. В.** (*Мурманск, МГТУ, кафедра Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, kucherenkoov@mstu.edu.ru*)

## **Аннотация**

В данной статье рассмотрены проблемы системы управления инновационной деятельностью и пути развития топливно-энергетического комплекса России. Представлены возможные пути их решения.

## **Введение**

Топливо-энергетический комплекс России (ТЭК) является одной из специфических сфер научно-технического прогресса (НТП). Для этой сферы характерны такие особенности, как разнообразие природно-климатических и геологических условий функционирования, народно-хозяйственный масштаб последствий научно-технического прогресса и его чрезвычайно высокая социальная значимость, высокая зависимость от сырьевой базы и связанная с этим неопределенность условий и результатов инновационной деятельности, а также сильные глобальные и локальные экологические последствия.

Ключевая роль России, ее лидерство в энергетической сфере, даже при наличии колоссальных природных ресурсов, невозможно без технологического роста, без долгосрочной государственной политики, направленной на стимуляцию науки и инноваций.

## **Ориентир выбран**

Кардинальное направление совершенствования отечественной энергетики – это переориентация системы управления инновационной деятельностью в компаниях и отраслях ТЭК на инновационный путь развития.

Такая переориентация непременно связана с повышением интеллектуального уровня управленческих процессов, увеличением объема знаний управленческого аппарата, необходимых для решения множества новых задач, в том числе:

- формирования и реализации в рамках компаний и отраслей ТЭК научно-технической политики на перспективу, согласованной с требованиями инновационной экономики;
- систематического проведения прогнозно-аналитических работ в инновационной сфере;
- широкого внедрения аналитических методов и процедур для проведения анализа и формирования приоритетов инновационной деятельности на перспективу;

- отбора и реализации решений, новых технологий, проектов и программ, ориентированных на достижение целей инновационного развития, установленных принятой научно-технической политикой;
- комплексного совершенствования управления инновационной деятельностью в рамках компаний и отраслей ТЭК.

Результатом решения перечисленных задач должна стать выработка научно-технической (инновационной) политики развития компании как системы взаимосвязанных технико-технологических, экономических, организационных и правовых решений и мер по их реализации, согласованных с целями новой энергетической политики РФ и с учетом требований инновационной экономики на заданную перспективу. Необходимо иметь в виду, что наиболее важные, принципиальные решения в области научно-технического развития и отбора приоритетов формируются именно на этапах прогнозирования и планирования.

### **Прогнозы и анализы**

Многовариантное прогнозирование направлено на выявление основных закономерностей, тенденций и проблем развития, выработку миссии компании, целей ее развития и различных сценариев будущего. Прогнозно-аналитические работы являются важнейшим и необходимым направлением инновационной деятельности и служат информационной базой подготовки научно обоснованных решений и формирования различных вариантов научно-технического развития компании. И это очень хорошо понимали управленцы периода плановой экономики. В то время в обязательном порядке систематически проводились прогнозные разработки разного уровня и специализации. В частности, Генеральная схема развития и размещения нефтяной промышленности на 15 лет, Комплексный прогноз научно-технического развития отраслей ТЭК на 20 лет. Кроме того, существовали частные научно-технические прогнозы по основным направлениям деятельности (ГРП, строительство скважин, разработка месторождений и т.д.), а также Частные научно-технические прогнозы по отдельным объединениям, регионам и др. К сожалению, сейчас такой системы прогнозирования нет. Однако следует отметить, что и в условиях рыночной экономики может быть сформирована рациональная межкорпоративная система комплексного прогнозирования научно-технического развития нефтяных компаний.

### **Два подхода, два пути**

Особенностью такой системы являются, прежде всего, согласованность научно-технических стратегий компаний нефтедобывающей отрасли и энергостратегии России в целом, общность экономико-правового пространства в масштабе нефтедобывающей отрасли, включая вопросы недропользования и налогообложения, вопросы перехода к новой модели управления инновационной деятельностью, а также вопросы стимулирования инвестиций в инновационную сферу.

Кроме того, обеспечение увязки инновационной деятельности компаний, отрасли и ТЭК в целом на основе согласованного механизма взаимодействия при необходимом уровне обмена информацией. Сегодня широко распространена точка зрения, что дальнейшее развитие российской экономики возможно либо (как и прежде) на основе использования сырьевого потенциала, либо (как альтернатива) на основе опережающего роста наукоемкого, высокотехнологичного сектора.

При этом считается, что первый путь является «ущербным», ведущим к технологическому отставанию России от развитых стран мира, к усилению нашей экономической зависимости.

Второй путь в современных условиях считается более предпочтительным, так как связан, прежде всего, с использованием интеллектуального потенциала страны.

Однако такое упрощенное противопоставление двух подходов является совершенно неправомерным хотя бы по двум причинам.

Во-первых, развитие национальной экономики должно осуществляться на основе рационального, эффективного использования всех факторов роста, и нельзя противопоставлять одни факторы другим. Необходимо сочетание (баланс) всех доступных факторов.

Во-вторых, в современных условиях минерально-сырьевой сектор экономики (прежде всего – нефтегазовая промышленность) перестал быть «простым» в технологическом отношении. Добыча сырьевых ресурсов осуществляется с использованием постоянно усложняющихся технологий, в создание которых вкладываются многие миллиарды долларов и над которыми работают интеллектуальные силы многих стран мира. Поэтому можно с полной уверенностью утверждать, что с каждым годом нефть, газ и другие сырьевые продукты становятся во все большей степени продуктами наукоемкими.

В современных условиях реальные и устойчивые конкурентные преимущества получают те производители, которые добиваются постоянного сокращения издержек (хотя бы относительного – по сравнению с конкурентами). В свою очередь устойчивое сокращение издержек обеспечивается за счет постоянного обновления технологий.

### **Совершенствование инновационного менеджмента**

Инновационный менеджмент как специальная область знаний в сфере управления научно-технической деятельностью и достижения целей развития получила активное применение в практике мирового бизнеса в последние десятилетия. Ее методическая основа – это системный подход к задачам управления, программно-целевая методология и концепция управления проектами – «project management», которые находят все большее применение в отечественной практике.

Именно в рамках инновационного менеджмента изучаются и формируются основные закономерности организации и управления

инновационной деятельностью, проводятся прогнозно-аналитические исследования, формируется инновационная политика компании, разрабатываются нормативно-методические материалы для инновационной сферы, осуществляется коммерческая оценка новых технологий, ведется учет и отчетность движения НИОКР и инноваций.

Сегодня сфера инновационного менеджмента в отечественном топливно-энергетическом комплексе является одним из слабых мест в общей системе управления компаниями и отраслью в целом.

К числу основных недостатков здесь следует отнести:

- общую недооценку проблемы управления инновационной деятельностью на всех уровнях ТЭК;
- отсутствие в компаниях системы перспективного планирования в инновационной сфере;
- не востребованность и крайнюю недостаточность проведения углубленных прогнозно-аналитических исследований в инновационной сфере как необходимого этапа разработки научно-технической политики компании, отрасли;
- недостаточную экономическую обоснованность и глубину аналитической проработанности решений, принимаемых в инновационной сфере;
- общее недостаточное нормативно-методическое обеспечение инновационной деятельности;
- неопределенность роли государства в инновационной сфере.

Из сказанного следует, что весь ход развития российской экономики, сформировавшийся «дух времени» требуют новых взглядов и подходов к управлению инновационной деятельностью, требуют углубления и большей аналитической обоснованности принимаемых решений: оперативных и долгосрочных.

Кроме того, требуют перехода от единичных разработок и мероприятий НТП к формированию и реализации глубоко обоснованной стратегии научно-технического развития компании, отрасли, ТЭК в целом. Наступило время, когда необходимо обратиться к тем новым знаниям и опыту, которые предлагают мировая и отечественная наука и практика. Основным направлением деятельности в данной области является формирование научно-технической (инновационной) политики.

## ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНЕ

**Макарова Ю.Л.** (г. Орел, ФГОУ ВПО «ОГАУ», кафедра организации предпринимательской деятельности и менеджмента в АПК, e-mail: t-rybalko@mail.ru)

In the years of agrarian reforms the technical resources of agrarian sector was extremely reduced. Agrarian machinery fleet reduction entails reduction of areas under crop. It is necessary to raise the solvent demand of the agroindustrial complex for farming machinery and improve financial conditions in the agriculture.

Анализ состояния технического потенциала сельского хозяйства показывает, что за годы аграрных реформ произошло стремительное сокращение технической базы аграрного сектора.

Начиная с 1990 года наблюдается устойчивая тенденция снижения поступления техники в агропромышленный комплекс: пополнение машинно-тракторного парка составляет 1-3% в год, а списание - 6-8%. Согласно анализу, проведенному Минсельхозом России, имеющийся в настоящее время парк сократился за указанный период по тракторам в 2 раза, по зерно- и кормоуборочным комбайнам соответственно в 2,7 и 2,4 раза, по оборудованию для животноводства в 2-4 раза. По состоянию на начало 2007 года в парке имелось: 646,4 тыс. тракторов; 173,4 тыс. зерноуборочных и 49,7 тыс. кормоуборочных комбайнов; 202,4 тыс. плугов; 226 тыс. культиваторов; 296,7 тыс. сеялок; 86 тыс. косилок; 38,3 тыс. граблей; 40,6 тыс. пресс-подборщиков; 68,7 тыс. жаток; 10,6 тыс. свеклоуборочных машин; 29,1 тыс. опрыскивателей; 82 тыс. доильных установок; 45 тыс. кормораздатчиков и 155 тыс. единиц другого животноводческого оборудования.

Наряду с ежегодным уменьшением количественного состава машинно-тракторного парка, изменился и его качественный состав. Уровень износа основных видов техники достигает 70%.

В настоящее время в тракторном парке (как и до 1990 года) преобладают колесные тракторы - 68%, из них 66% относятся к классу 1,4 (типа МТЗ-80/82). Среди гусеничных тракторов 75% составляют тракторы класса 3 (типа ДТ-75). Наиболее распространенным в сельскохозяйственном производстве остается зерноуборочный комбайн СК-5 "Нива" - 55%. Основными кормоуборочными комбайнами по-прежнему являются самоходные комбайны КСК-100 и Е-281, доли которых в парке составляют соответственно 36 и 23%.

Сокращение парка техники в сельском хозяйстве повлекло за собой сокращение посевной и обрабатываемой площадей пашни. На начало 2007

года посевная площадь составила 84,6 млн. га, обрабатываемая площадь - 100,9 млн. га, общая площадь пашни - 118,8 млн. га, что соответственно в 1,4, 1,3 и 1,1 раза меньше по сравнению с 1990 годом.

Нагрузка на основные виды техники составляет 139 га пашни на 1 трактор, 267 га посевов зерновых на 1 зерноуборочный комбайн и 241 га посевов кормовых на 1 кормоуборочный комбайн по сравнению соответственно с 94, 152 и 155 га в 1990 году.

Энерговооруженность сельскохозяйственного производства Российской Федерации составляет 1,8 кВт/га, тогда как в Японии - 7,5, в США - 7,1, в странах ЕЭС - 3.5 кВт/га. Оснащенность России техникой отстает от соответствующих показателей развитых стран. Нагрузка на трактор составляет в Германии 9, в Англии - 12, во Франции - 15, в США - 38, в Канаде - 63 га пашни. Нагрузка на зерноуборочный комбайн в указанных странах составляет соответственно 48, 71, 50, 56 и 125 га посевов зерновых.

Аналогичное положение и с другой сельскохозяйственной техникой. Наличие в парке техники со сроком службы более 10 лет приводит к тому, что до 20% имеющихся машин не принимают участия в полевых работах.

По данным Минсельхоза России из-за нехватки техники, ее изношенности и низкой надежности сельскохозяйственные товаропроизводители России уже в настоящее время ежегодно теряют до 20 млн. тонн зерна на сумму около 60 млрд. рублей.

Основной причиной столь неблагоприятного положения с техническим оснащением сельского хозяйства является неудовлетворительное финансово-экономическое состояние большинства сельскохозяйственных предприятий страны. Так, например, исследованиями Института экономики сельского хозяйства Северо-Западного региона установлено, что лишь 10% сельских товаропроизводителей могут приобретать новую технику, 60% - только при оказании мер поддержки, а 30% - вообще лишены этой возможности.

Финансовое положение большинства сельских товаропроизводителей вызвано низкой эффективностью сельскохозяйственного производства и, в частности, низкими ценами на продаваемую ими продукцию.

Следствием неудовлетворительного финансового положения сельскохозяйственных предприятий является низкий платежеспособный спрос на сельскохозяйственную технику и емкость внутреннего рынка России, который в 2006 году составил 34 млрд. рублей. При этом экспорт продукции составил по комбайнам - 2123 шт., а по тракторам - 5700 шт., 2/3 техники и высокотехнологических комплексов для возделывания сельскохозяйственных культур закупается на селе с государственной поддержкой.

Положительно зарекомендовала себя созданная в 2001 году государственная лизинговая компания ОАО «Росагролизинг». За период

деятельности этой компании, ею закуплено более 10 тыс. единиц техники для АПК на общую сумму 15,3 млрд. руб.

Дополнительно введено субсидирование процентных ставок по кредитам сроком до 3 лет предприятиям и организациям АПК в российских кредитных организациях с погашением за счет федерального бюджета 2/3 учетной ставки Центрального банка. В 2006 году на эти цели выделено 2,2 млрд. рублей бюджетных ассигнований, которые позволили привлечь кредиты для приобретения техники на сумму свыше 24 млрд. рублей. В текущем году из федерального бюджета на указанные субсидии выделено 3,2 млрд. рублей, а сроки возврата кредитов увеличены до 5 лет. Тем не менее, выделенные на эти цели бюджетные ассигнования также недостаточны.

Складывающиеся тенденции в экономическом положении сельских товаропроизводителей и их платежеспособном спросе на сельскохозяйственную технику привели к резкому снижению объемов ее производства на предприятиях тракторного и сельскохозяйственного машиностроения.

Резкое сокращение объемов производства и тяжелое экономическое положение предприятий привели к снижению качества выпускаемой техники. По результатам обследований техники в хозяйственных условиях 96% ее изготовлено с отклонением от технических условий.

Отечественная сельскохозяйственная техника пока еще сохраняет свою конкурентоспособность на внутреннем рынке. Она по основным параметрам отвечает требованиям сельскохозяйственного производства, значительно дешевле зарубежной в приобретении и особенно в эксплуатации.

Прямые зарубежные аналоги отечественных тракторов по импорту почти не закупаются, тогда как импортные закупки не выпускаемых или ограниченно выпускаемых в стране колесных тракторов классов 1,4, 2 и 3 значительны. Это относится, главным образом, к закупкам тракторов МТЗ из Белоруссии.

Для предотвращения дальнейшего падения парка техники в сельском хозяйстве необходимо ежегодно поставлять на село до 45 тыс. тракторов на сумму около 25 млрд. рублей, 16 тыс. зерноуборочных комбайнов на сумму около 30 млрд. рублей, а также другую сельскохозяйственную технику и оборудование на сумму более 30 млрд. рублей. Таким образом, объем внутреннего рынка сельскохозяйственной техники должен возрасти примерно до 90 млрд. рублей.

Для устойчивого получения высоких объемов производства сельскохозяйственной продукции и сырья необходимо довести парк нового поколения машин в сельском хозяйстве до уровня обеспечивающего энерговооруженность сельскохозяйственных работ с 1,8 квт/га до 3-5 квт/га, как в странах ЕЭС.

Для решения проблемы технического оснащения сельскохозяйственного производства России можно рекомендовать систему мер, направленных на решение двух главных задач:

- повышения платежеспособного спроса АПК на сельскохозяйственную технику;

- повышения конкурентоспособности отечественной тракторной и сельскохозяйственной техники.

Для решения задачи повышения платежеспособного спроса на сельскохозяйственную технику необходимо:

- увеличить к 2009 году объем уставного капитала ОАО "Росагролизинг", что позволит данной государственной компании в дальнейшем устойчиво работать без дополнительного бюджетного финансирования на возвратных лизинговых платежах;

Для решения задачи повышения конкурентоспособности отечественной техники необходимо:

- продолжить совместно с администрациями регионов реструктуризацию задолженности предприятий сельхозмашиностроения по платежам в федеральный бюджет и внебюджетные государственные фонды;

- рекомендовать администрациям регионов совместно с корпорациями, концернами, холдингами и предприятиями отрасли создание в регионах с развитым сельскохозяйственным производством многофункциональных региональных технических центров (РТЦ) с целью развития дилерской сети по комплексному обеспечению сбыта и технического обслуживания тракторов, сельскохозяйственных машин и оборудования для животноводства и кормопроизводства.

Основными проблемами сельхозмашиностроения в настоящее время являются финансовые возможности села, для которых данная отрасль промышленности является фондообразующей. Их состояние взаимосвязано: заказы АПК определяют состояние сельхозмашиностроения, и в свою очередь уровень технической оснащенности села.

Вопросы об устойчивом развитии агропромышленного комплекса РФ находятся под постоянным вниманием высшего руководства страны, заинтересованных министерств и ведомств.

## **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**Мальцев А.В.** (г. Москва, ГУ-ВШЭ, кафедра «Государственного управления и экономики общественного сектора», e-mail: alex.shs@mail.ru)

### **Аннотация**

The author describes cluster approach to developing balanced scorecard system for Russian regions. There are several factors which do not allow only replicating developed countries' best practice. They are discussed in context of experience of several Russian regions which applied balanced scorecard.

Начало внедрения системы сбалансированных показателей в практике российского государственного управления было положено бюджетным экспериментом по внедрению бюджетирования, ориентированного на результат, в 2004 г. Впоследствии практика использования контрольных индикаторов дошла и до регионального уровня. В связи с разработкой стратегий в Томской, Нижегородской областях, Чукотском АО и Кабардино-Балкарской республике вопрос методологии разработки и применения системы контрольных показателей актуален для региональных властей. Вероятно, и другие регионы в скором времени присоединятся к этой тенденции.

Реализация долгосрочной стратегии региона требует системы оперативной оценки текущей ситуации, эффективности проводимых мероприятий и степени достижения поставленных стратегических целей за обозначенный период времени. В классическом варианте системы сбалансированных показателей наиболее агрегированные цели развития региона - цели верхнего уровня – декомпозируются на подцели и задачи. Соответственно происходит декомпозиция контрольных показателей и определяются их целевые значения на основе существующей причинно-следственной связи [5].

Однако теоретические построения и практика, применяемая в развитых экономиках, не предусматривает интеграцию всех целей региона – всех сторон его жизни – в одну программу или стратегию. Редкими исключениями являлись программы развития депрессивных регионов – долины реки Теннеси в США, угледобывающих провинций в Англии, и современной программы развития территорий Нового Орлеана. Такой подход обусловлен англо-саксонским принципом наименьшего государственного вмешательства в экономику только в зонах наиболее значимых провалов рынка. В Континентальной Европе с рейнско-рурской системой построения экономики вмешательство государства более значимо, однако координация долгосрочного развития происходит со

значительным использованием потенциала самоуправления гражданского общества. Евросоюз в настоящее время пытается интегрировать локальные европейские стратегии в одно целое, но пока это не реализовано.

В российских регионах такая интеграция востребована, поскольку высокая дифференциация в распределении налоговых ресурсов отдельных территорий не позволяет им самостоятельно решать вопросы по стимулированию экономического образа так, чтобы регион развивался в целом наиболее эффективно. Также в отечественной практике приходится учитывать значительно большие размеры регионов и разницу в соотношении добывающих и перерабатывающих отраслей. Таким образом, один регион может объединять несколько отличных по экономическому потенциалу, ресурсам и существующим отраслям территорий.

Разработка системы контрольных показателей для них по единым критериям, к примеру, бюджетной обеспеченности, среднедушевому доходу и пр., приведет к тому, что:

- для отдельных территорий могут быть выбраны не релевантные показатели;
- произойдет усреднение целевых значений, когда наиболее развитая территория всегда будет соответствовать стратегии, а депрессивные – всегда отставать;
- ресурсы будут распределены между территориями неэффективно.

Кластерный подход представляет собой наиболее эффективную альтернативу. Экономическим кластер подразумевает собой географически компактно размещенную структуру предприятий, объединенных едиными материальными, финансовыми и информационными потоками, а также всей необходимой для их развития инфраструктурой – социальной, научной, образовательной и пр. Суть в том, что одна отрасль консолидирует вокруг себя вспомогательные производства: поставщиков, производителей связанных с отраслью услуг [3]. Также создается социальная база для восполнения рабочей силы, её обучения. Плюс ко всему формируется база НИОКР, обеспечивающая инновационный характер кластера, т.е. позволяющая ему конкурировать в долгосрочной перспективе и развиваться.

В рамках одного региона может существовать несколько кластеров, а также территории, не охваченные ими. Опыт показывает, что наиболее рационально систему сбалансированных показателей организовывать следующим образом.

Цели региона декомпозируются на подцели в рамках каждого кластера отдельно. Соответственно для каждого кластера возникают разные группы контрольных показателей. Часть из них может совпадать друг с другом, но иметь разные целевые значения. Часть выбирается индивидуально в зависимости от базовой отрасли кластера. Конкретные

целевые значения выбираются исходя из параметров, заложенных в стратегии.

Внутри каждого кластера происходит дальнейшая декомпозиция целей и контрольных показателей. Существенным вопросам при этом являются:

- Выбор наиболее приоритетных кластеров;
- Координация развития между кластерами;
- Создание плана «достройки» кластера.

Не каждый кластер имеет перспективы роста. Основным критерием отбора является принцип повышения конкурентоспособности региона [1]. Он заключается в том, что жизнеспособными в долгосрочном периоде будут являться только кластеры, создающие конкурентоспособную на международном рынке продукцию с наибольшей добавленной стоимостью. В противном случае на месте кластера с высокой долей вероятности возникает депрессивный район.

Соответственно устанавливаются контрольные показатели: для перспективных кластеров в сторону их стимулирования, для неконкурентоспособных кластеров с низкой создаваемой добавленной стоимостью – в сторону их реструктуризации в пользу перспективных образований. Безусловно, в рамках одного региона вообще может не существовать четко оформившихся кластеров. В текущем периоде ни один из них может не создавать высокой добавленной стоимости. Следует провести глубокий анализ с целью выбрать те области, где регион сможет в будущем при существующем кадровом и научном потенциале достичь наибольших результатов, привлекая частных инвесторов стимулирующей экономической политикой.

Для выбранных по принципу будущей конкурентоспособности кластеров создается план их «достройки». Выявляются наиболее важные элементы инфраструктуры и связанные с кластером вспомогательных институтов и производств, как, к примеру, показано в [1]. В результате получается некая стратегическая карта будущего отрасли [6]. Контрольные показатели должны отражать также стимулирующую политику в отношении этих вспомогательных для кластера элементов.

При этом наиболее существенной информационной базой для выбора вспомогательных элементов и соотношений целевых показателей является международный опыт. Статистических данных, собираемых внутри региона, как правило, бывает недостаточно. Эффект «перетока технологий» позволяет использовать данные других регионов и даже стран, где существуют похожие кластеры. Разумеется, нельзя ожидать полного совпадения. Однако ключевые пропорции отрасли и соотношения производств в рамках одной взаимосвязанной структуры сохраняются.

Актуальным является вопрос о согласовании целевых значений контрольных индикаторов между кластерами. Как показывает анализ,

максимально эффективное и быстрое развитие кластеров по отдельности не обеспечивает наилучшего результата для региона в целом. Одним из аргументов в пользу этого является наличие единого бюджетного ограничения в виде ресурсов региона, т.е. одни кластеры могут использовать как ресурсы самой администрации региона (краевой бюджет), так и ресурсы частных инвесторов в ущерб развитию других не менее важных для экономики кластеров. С другой стороны, если представить, что существует некая аналитическая «правильно определенная»<sup>1</sup> функция благосостояния региона, зависящая от успехов (аналогичной функции благосостояния) каждого кластера, то её максимум может не соответствовать точке максимума функции благосостояния кластера.

Критерием сбалансированности целевых значений для каждого кластера может выступать только долгосрочная стратегия развития региона. Каждый шаг её реализации (как правило, один год) и будет задавать приоритеты в распределении ресурсов между кластерами для их развития и соответственно определять целевые значения показателей кластеров.

Кластерный подход показал свою способность повысить конкурентоспособность регионов на примере Финляндии, Великобритании и ряда других развитых государств. Он может стать надежным инструментом поддержки развития регионов России.

### **Литература**

1. Стратегическая доктрина Томской области. <http://strategia.tomsk.ru/doctrina.html>
2. Отчет об итогах реализации стратегии Нижегородской области. <http://www.government.nnov.ru/?id=14488>
3. Anderson T., Serger S., Sorvik J., Hansson E., The clusters policies whitebook. International organization for Knowledge economy and Enterprise Development, 2004, p. 266
4. Business clusters in the UK – a first assessment. A report for the Department of Trade and Industry by a consortium led by Trends Business Research, 2001, p. 40
5. Niven P.R., Balanced scorecard step-by-step for government and nonprofit agencies, John Wiley & Sons, 2003, p. 305
6. Public-Private Co-operation in Industrial Restructuring. OSCE and UNECE, Kazakhstan, 2004, p. 18

---

<sup>1</sup> Имеются ввиду условия непрерывности, выпуклости и пр.

## СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ТРАКТОВКИ ТНК

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

### **Abstract**

The article describes the modern interpretation of term TNC. Now there is no uniform approach in definition of a nature of transnational corporations. In clause the various definitions of concept TNC formulated by foreign economists are investigated.

Главной силой глобального процесса интернационализации, получающего в настоящее время все большее распространение в мировой экономической системе, являются транснациональные корпорации (ТНК), экономическое и политическое значение которых столь велико, что в обозримом будущем они останутся одним из важнейших факторов, определяющих направление развития мирохозяйственной системы в целом. (1)

**В отечественной литературе** термин «транснациональные корпорации» (transnational corporations - TNC) стал применяться только с 1960 г. Термины «транснациональная компания» и «транснациональная корпорация» часто отождествляются и не имеют строгого разграничения. **В зарубежной литературе** употребляют термины «многонациональные фирмы» (multinational firms – MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporations – MNC), которые используются как синонимы.

В «**Докладе о мировых инвестициях**», который ежегодно выпускает Конференция Организации объединенных наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), под ТНК понимают предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских (parent enterprises) и контролируемых зарубежных предприятий (foreign affiliates), размещенных соответственно в стране базирования и принимающих государствах и территориях.

ТНК должна обладать не менее чем 10% голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности. Для контролируемых зарубежных предприятий устанавливается признак реализации долгосрочных экономических интересов ТНК в области управления такими предприятиями, т.е. осуществления прямых иностранных инвестиций. Для этого в собственности ТНК должна находиться достаточная доля активов зарубежного предприятия.

**По методологии ЮНКТАД** прямые иностранные инвестиции – основа хозяйственной деятельности ТНК – осуществляются в трех формах:

- 1) приобретения части акций зарубежного предприятия (или участия в уставном капитале);
- 2) реинвестирование доходов «прямого» иностранного инвестора;
- 3) предоставление внутрифирменных кредитов и прочие операции по заимствованиям.

В качестве инструмента повышения роли «прямого» иностранного инвестора в управлении зарубежным предприятием ЮНКТАД предлагает рассматривать субконтрактные отношения, сделки «под ключ», франшизу (франчайзинг), лицензирование и соглашения о разделе продукции.(2)

Определение ТНК, используемое в публикациях ЮНКТАД, довольно широкое. Понятия ТНК и компании, которые осуществляют вывоз ПИИ за рубеж, отождествляются. Критерии принадлежности компании к ТНК должны характеризовать ее участие в международном производстве: наличие широкой сети взаимозависимых национальных и зарубежных филиалов, организующих помимо торгово-сбытовой деятельности производство и разработку товаров и услуг, включая кооперацию, научно-техническое сотрудничество и т.д.

По определению **Дж.Даннинга**, транснациональная корпорация представляет собой «предприятие, осуществляющее прямые зарубежные инвестиции и владеющее либо контролирующее механизмы получения добавочной стоимости более чем в одной стране».

**Р.Уолтерс и Д.Блейк** дают следующее определение: «Транснациональными корпорациями являются такие экономические предприятия – производящие, добывающие, обслуживающие или финансовые – которые имеют штаб-квартиру в одной стране, а бизнес организуют в одной или нескольких зарубежных странах».

Фирма не считается транснациональной, если она просто занимается зарубежной торговлей или служит подрядчиком иностранной фирмы. **Дж.Даннинг** считал, что фирма считается транснациональной, если:

- 1) она имеет много зарубежных филиалов или дочерних предприятий;
- 2) ее деятельность распространяется на большое число стран по всему миру;
- 3) доля активов, доходов и прибыли, получаемых от зарубежной деятельности, относительно общих доходов, активов и прибыли является достаточно высокой;
- 4) ее работники, акционеры, собственники и менеджеры проживают в нескольких зарубежных странах.(3)

Важно отметить, что в зарубежной и отечественной экономической литературе даются достаточно формальные определения транснациональных корпораций. Так, ТНК – это «фирма, корпорация, компания, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий».

Однако такое определение представляется достаточно спорным, поскольку совсем не обязательно, что ТНК осуществляет основную часть своих операций за пределами страны своего базирования.

Кроме того, при определении понятия ТНК западные экономисты также обычно используют четыре критерия: уровень многонациональности, определяемый порогом собственности, особенности организованной структуры, критерий, основанный на абсолютных и относительных показателях многонациональности, особенности стратегии корпораций.

Наибольшее признание и применение находит первый критерий, на основе которого ТНК определяются как национальные фирмы, владеющие или контролируемые производственные активы в двух или более странах. Основным недостатком заключается в том, что в приведённых определениях не учитывается реальная картина, складывающаяся во всём мире: при инвестировании капитала ТНК, прежде всего, используют национальные организационно-правовые формы своих дочерних коммерческих организаций в соответствии с внутренним законодательством страны, принимающей иностранные инвестиции.

Английский юрист **К.Шмиттхофф** разработал следующее определение ТНК: «ТНК – это группа компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора и представляющих экономическое единство».

ТНК – это группа формально самостоятельных юридических лиц, созданных в соответствии с волеизъявлением частных лиц, имеющих разную государственную принадлежность и находящиеся в разной степени зависимости от материнской компании (посредством держания акций, управленческого контроля или путем заключения договора подчинения) и тем самым сведенных в единую, управляемую из одного центра принятия решений предпринимательскую единицу с четкой иерархией и общей стратегией.

На международном уровне в рамках Межправительственной комиссии ООН по транснациональным корпорациям был разработан **«Кодекс поведения транснациональных корпораций»**, который также содержит определение ТНК.

Под транснациональной корпорацией в данном Кодексе понимается «предприятие, независимо от страны происхождения и формы собственности, включая частные, государственные или смешанные предприятия, имеющие отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и сферы деятельности этих отделений, которые функционируют в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров по принятию решений, и в

рамках которой отделения таким образом связаны между собой, будь то отношения собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них может оказывать значительное влияние на деятельность других».

Такое определение ТНК представляется достаточно удачным и максимально отражает само существо ТНК, однако в определении не должно быть указано, что транснациональная корпорация означает предприятие, «будь то государственное, частное или смешанное», т.к. государственные предприятия не должны рассматриваться в качестве транснациональных корпораций, создание и деятельность которых обычно регулируется межправительственными соглашениями. (4)

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в западной и отечественной экономической литературе не выработано единых подходов к определению природы ТНК. Отдельные теории, предлагаемые различными авторами, подчёркивают те или иные аспекты в деятельности ТНК, не претендуя на полномасштабный охват всей картины действительности. Имеющиеся попытки синтеза различных научных концепций пока нельзя назвать до конца стройными и лишенными внутренних противоречий.

### **Литература**

1. Экономика транснациональной компании: Учеб. пособие для вузов /А.И.Михайлушкин, П.Д.Шимко.-М.: Высш.шк.,2005.- 335 с.; ил.
2. Сапунцов А. Методологические основы оценки деятельности транснациональных корпораций//Инвестиции в России.-2007.-№1.-С.27-32.
3. Г.А.Дробот, В.Н.Дробот Транснациональные корпорации как субъекты международных отношений//Социально-гуманитарные знания.- 2006.- №2.- С.270-280.
4. Куликов Р.А. К вопросу определения критериев понятия ТНК//Международное публичное и частное право.- 2004.- №2(17)- С.3-11.

## ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

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

### **Abstract**

The article analyzes the fundamental theories of transnationalization. Also the considers their comparison, the allocates similarities and distinctions.

Согласно определению А.Г.Мовсисяна и С.Б.Огневцева: «транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым, в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации».

В экономической теории ТНК первоначально рассматривались лишь как инструмент осуществления иностранных инвестиций и арбитража между несколькими национальными рынками. Соответственно мотивом к их возникновению считались только различия в процентных ставках. Однако эмпирически на основе данного подхода нельзя выявить все причины процессов транснационализации корпораций. Скорее он позволяет объяснить поведение портфельных инвесторов и банков, но не мотивы производственных решений промышленных и торговых ТНК.

Теория **международного жизненного цикла** товара, объединяющая элементы экономической теории и маркетинга, связывает формирование ТНК с постепенным устареванием продукта. В соответствии с данной теорией в жизненном цикле товара выделяются три стадии: инновация, зрелость и стандартизация. Транснационализация получает распространение в основном на второй и третьей стадиях. Во-первых, жесткая конкуренция на национальных рынках побуждает корпорации использовать все инструменты снижения издержек. Поэтому они стремятся размещать производство в периферийных районах мировой экономики, в странах с низкими издержками. Во-вторых, исчерпываются возможности «снятия сливок» с привлекательных рынков промышленно развитых стран; обостряется соперничество за ранее не являвшиеся привлекательными развивающиеся рынки. Этот фактор объясняет многие, но отнюдь не все используемые ТНК стратегии. Также не вписываются к эту схему ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Последний недостаток частично исправляет тесно связанная с теорией международного жизненного цикла **парадигма «летающих гусей»**,

сформулированная в 1964 г. К.Акамацу. Согласно данному подходу, выявленному на основе наблюдений за японской текстильной промышленностью в начале XX в., можно выделить три стадии в развитии отрасли:

- 1) поступление в экономику страны импортной продукции;
- 2) возникновение национальных производителей;
- 3) выход последних на мировые рынки.

Иначе говоря, наблюдается постоянный процесс появления «стран-преследователей», участвующих в конкуренции с господствующими странами. Данный подход, впрочем, не учитывает того факта, что импортозамещающая стратегия лишь в некоторых случаях приводит к формированию экспортно-ориентированных корпораций, способных стать ТНК; в большинстве случаев целесообразно изначально ориентироваться на глобальную конкурентоспособность. Опыт стран Юго-Восточной Азии, успешно придерживавшихся указанной стратегии, а также государств Латинской Америки, десятилетиями защищавших импортозамещающие отрасли и не добившихся реального успеха на внешних рынках, во многом подтверждает этот вывод, ставший еще более очевидным в условиях глобализации.

Все остальные теории транснационализации в какой-то степени могут быть сведены к разновидностям и направлениям развития **теории экономической власти** в широком смысле слова и позволяют конкретизировать некоторые ее общие положения для исследования проблематики ТНК. Экономическая власть – это власть в сфере экономических отношений, то есть отношений производства, обмена и распределения. Следовательно, экономическая власть часто неотделима от политической, ведь деятельность государства в экономике также связана с производством благ, воздействием на процесс их распределения и участием в обмене.

Очевидно, борьба за власть и влияние на рынках, внутри корпораций и на международной арене является важнейшим фактором функционирования ТНК. С методологической точки зрения целесообразно выделение двух аспектов власти в экономической теории. С одной стороны, власть – это специфическое экономическое благо, а с другой – особый род отношений между экономическими субъектами. Их изучение позволяет выявить причины сравнительно большей эффективности некоторых ТНК по сравнению с традиционными «рыночными» решениями и в то же время понять, почему столь часто трансграничные слияния и поглощения ведут к образованию заведомо менее эффективных структур.

Появившаяся в 1960-е годы трактовка ТНК с точки зрения **теории отраслевых рынков и монополистической конкуренции** связывает их возникновение с попытками предотвратить формирование возможных конкурентов за рубежом и обрести монопольную власть.

В принципе схожие идеи лежат в основе исследования **конкурентных преимуществ ТНК**. Оно, по сути, распространяет типичный для менеджмента анализ факторов достижения конкурентоспособности на транснациональный бизнес. Другими словами, речь идет о выделении основных инструментов соперничества ТНК за экономическую власть.

Преимущества экономической власти как отношения находятся в центре исследований в рамках направления, доминирующего в анализе ТНК с 1970-1980-х годов, - **теорий транзакционных издержек и интернализации**. ТНК, как иерархия, основанная на внутрифирменной власти, представляют собой альтернативный рынку инструмент организации взаимодействия с иностранными партнерами. Его использование вероятно в ситуации, когда издержки контроля в рамках ТНК ниже транзакционных издержек рыночных сделок или же при возникновении вследствие неэффективности государственного регулирования «провала» рынка, нуждающегося в корректировке с помощью иерархических структур.

Развитием теории интернализации можно считать **концепцию OLI**, или так называемую «электрическую» теорию ТНК Дж.Даннинга. Название концепции – это аббревиатура названий трех ее основных элементов:

- организация и владелец (ownership). За счет использования новых технологий, трансферта деловой культуры, включения в глобальные производственные системы ТНК способны обеспечить более эффективное управление предприятиями, чем локальные компании, и сокращают издержки управления дочерними компаниями за рубежом, т.е. обладают специфическими преимуществами фирмы (firm-specific advantage - FSA).

- место расположения (location). В данном случае факторы FSA дополняются преимуществами расположения (location specific advantage LSA)

- интернализация (internalization), то есть возможность использования FSA и LSA самостоятельно, а не за счет продажи третьей корпорации.

Исследование **транснациональных корпоративных связей** (transnational corporate ties) обуславливает возникновение ТНК как фактора формирования нового центра экономической власти в мировой экономике. В отличие от теорий отраслевых рынков и конкурентных преимуществ, концентрирующих внимание на соперничестве ТНК за экономическую власть, исследование транснациональных корпоративных сетей исходит из несколько иных предпосылок: корпорации являются не столько участниками «глобальной борьбы всех против всех», сколько членами интегрированной социальной сети, основанной на перекрестной акционерной собственности, долгосрочных контрактах, соглашениях, альянсах и личных контактах.

В современных работах, посвященных анализу деятельности ТНК, выделяется несколько их типов:

- 1) горизонтально-интегрированные ТНК;
- 2) вертикально-интегрированные ТНК;
- 3) диверсифицированные ТНК.

При описании горизонтальных компаний с теоретической точки зрения главным является вопрос: почему компания предпочитает экспортным операциям создание предприятий за рубежом? С этой точки зрения ключевым фактором выступает выбор между единовременными затратами на создание производств за рубежом и долгосрочными постоянными транспортными издержками.

Моделирование вертикальных ТНК основано на расширенной версии модели внешней торговли Хекшера-Олина. Последняя, как известно, предполагает, что страны экспортируют товары, произведенные с наибольшими затратами того фактора производства, которым они располагают в избытке, и импортируют товары, для выпуска которых требуется дефицитный фактор.

Обе ветви моделирования развиваются достаточно независимо друг от друга. Определенная попытка их интеграции предпринимается в **моделях «капитала знаний»** (knowledge-capital models), предполагающих, что формирование ТНК связано с обменом знаниями между странами. (1)

Среди рассмотренных теорий транснационализации наибольшей популярностью пользуется «электрическая» модель Дж. Даннинга.

### **Литература**

А.Либман, Б.Хейфец Мировые процессы транснационализации и российский бизнес//Вопросы экономики.- 2006.-№12.- С.61-79.

## **К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Марченко И. С.** (г. Мурманск, «Мурманский государственный технический университет», кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [marcheirina@yandex.ru](mailto:marcheirina@yandex.ru))

Folded at the market of food products a competition environment compels enterprises are producers to search the new methods of satisfaction of necessities. Therefore they give part of the processes on outsorsing. Existent classification of production enterprises does not take into account this feature, that often creates problems during a selection and description of biznes-processov. In the article it is suggested to complement classification of enterprises a new element – on the types of users.

Сегодня на рынке пищевой промышленности производственные предприятия конкурируют не только с отечественными производителями, но также и с зарубежными компаниями-поставщиками и производителями продуктов питания. При этом они создают и продвигают на рынок либо товары более дешевые (и, соответственно, доступные более широкому кругу потребителей), либо имеющие лучшие потребительские свойства, хотя и более дорогие при этом. Процесс повышения уровня конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности фокусируется на следующих направлениях: модернизация производственных мощностей; максимальное использование производственного персонала; развитие структуры организации производства; повышение качества управления производством; совершенствование и развитие производственной инфраструктуры.

Одним из способов достижения конкурентного преимущества для предприятий пищевой промышленности является не только удовлетворение потребителей, но и создание ценности конечного товара. Пищевые продукты часто имеют очень короткий жизненный цикл, т.к. многие потребители переходят на совершенно новые продукты (низкокалорийные, обладающие диетическими свойствами, отличительными вкусовыми качествами и т.д.). Влияние рынка проявляется через конкурентную стратегию предприятия: правильный выбор производимой продукции; размеры производства продукции; правильный выбор сроков выхода на рынок с новыми видами продукции; ценовую стратегию; использование современных средств продвижения продукции на рынке; использование современных способов формирования спроса и стимулирования сбыта продукции (ФОСТИС); рекламно-информационная деятельность.

В числе главных факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности, можно выделить следующие: отсутствие четкой и целенаправленной политики государства в сфере производства продуктов питания; отсутствие программы защиты отечественного рынка продовольственных товаров от засилья импортной продукции животноводства, свежей и переработанной плодоовощной продукции и др.; либерализация таможенной политики по отношению к поставщикам импортной продукции; давление отечественных и иностранных конкурентов, выпускающих аналогичную продукцию; появление новых частных и совместных с иностранным капиталом предприятий, быстрее растущих и чаще внедряющих новинки и использующих современные технологии изготовления продуктов питания; переход на импортное сырье для производства пищевых товаров; потеря связи с хорошими партнерами бывших стран СНГ из-за пограничных разграничений и назначения таможенных пошлин; засилье фальсифицированными продуктами питания. (1, с. 38; 2, с.26)

Поэтому очень часто предприятиям пищевой промышленности приходится искать свои пути работы на рынке. Каждому предприятию приходится заботиться о своей производственной базе, организации производства и сбыта готовой продукции, используемых технологиях. Производственная деятельность предприятий пищевой промышленности является ведущей, так как именно в производстве создаются материальные блага и различные услуги, необходимые для удовлетворения тех или иных общественных потребностей.

На предприятиях, осуществляющих выпуск продукции, выполняются различные функции: производственная – производство продукции; обеспечение сырьем и ресурсами – поиск поставщиков, установление с ними хозяйственных отношений, закупка и доставка сырья, основных и вспомогательных материалов; административная – управление процессом производства, управление персоналом, управление сбытом продукции; исследовательская – изучение требований потребителей, разработка документации по выпуску продукции, отвечающей этим требованиям; сбытовая – продажа произведенной продукции. В ряде случаев промышленные предприятия стали отказываться от ряда этих функций. Так, например, сбытовые функции все чаще передаются специализированным компаниям (агентствам, дилерским, дистрибьюторским и другим посредникам) на основе заключения договоров подряда. При этом предприятие может не иметь своей сбытовой сети и использовать каналы сбыта посредников. Кроме сбыта продукции промышленные предприятия отдают на аутсорсинг и другие функции, такие как исследование рынка, разработка нормативной документации, реклама и т.д. Смысл использования аутсорсинга проявляется в концентрации всех ресурсов и усилий на производственной функции,

которая является основной компетенцией предприятия. Передача части функций на аутсорсинг очень характерна для предприятий пищевой промышленности. Все больше и больше пищевых производств сосредотачивают свои усилия исключительно на производственном процессе, что позволяет ему избежать перепроизводства и выпуска продукции, не нужной потребителям.

В современной экономической литературе сложилась классификация предприятий по различным критериям: по отраслевой принадлежности; по продукции; по организационной форме; по форме собственности; по конечным целям; по направлениям (основной сфере) деятельности; по степени автоматизации; по степени специализации; по количеству работников; по объемам производимой и реализуемой продукции; по региональной принадлежности; по санитарно-гигиеническим критериям и др.

Но при этом отсутствует классификация предприятий по видам потребителей, для которых оно выпускает продукцию. Основных потребителей продукции пищевой промышленности можно разделить на две группы:

- конечные потребители, приобретающие товары для целей своего личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (рынок B2C «business-to-consumer»);

- потребители, приобретающие товары в целях их дальнейшего коммерческого использования (рынок B2B «business-to-business»).

Предприятия пищевой промышленности делают бизнес, т.е. производят продукцию для удовлетворения потребностей конечных потребителей, осуществляя при этом взаимодействие непосредственно с потребителем через собственную сеть фирменных магазинов или поставляя товары сразу в розничную торговую сеть. Для этого на предприятиях создаются отделы сбыта. Наличие собственного сбытового аппарата позволяет предприятиям иметь следующие преимущества: обладание всей необходимой информацией о состоянии рынка; полный контроль над всей сбытовой деятельностью; возможность планировать ассортимент выпускаемой продукции с учетом предпочтений потребителей.

Потребители, приобретающие товары в целях их коммерческого использования, делятся на следующие группы: дистрибьюторы, дилеры – приобретающие товары у производителей и реализующие их через розничные торговые сети, принимающие на себя сервисные обязательства и создающие у себя складские запасы; промышленные предприятия или предприятия сферы услуг, которые используют продукцию для выпуска собственной продукции или оказания услуг; заказчики продукции, по заказу которых производственное предприятие выпускает готовую продукцию. При этом предприятие может выпускать продукцию как по

уже имеющимся нормативным и техническим документам (ГОСТ Р, ГОСТ, ТУ, рецептурам, технологическим инструкциям, техническим описаниям), так и по разработанным заказчиками или приобретенным ими у организаций-разработчиков (НИИ, отраслевые институты и др.). Это позволяет дополнить уже существующую классификацию производственных предприятий новым классификационным признаком – по видам потребителей продукции в соответствии с тем, как представлено на рисунке 1.

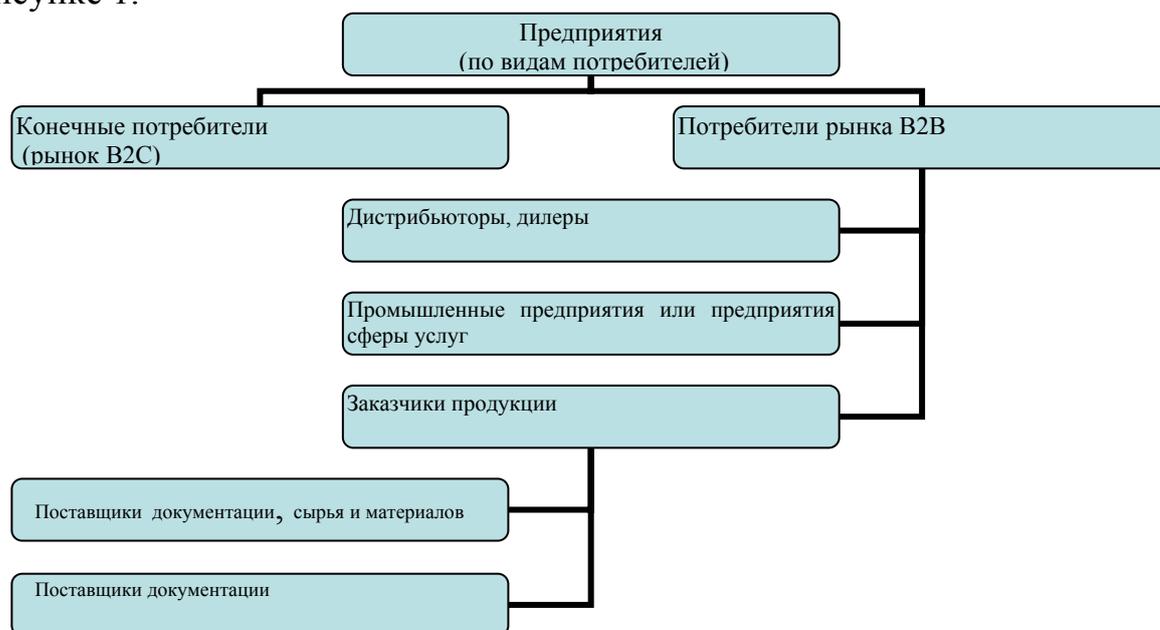


Рисунок 1 – Классификация предприятий по видам потребителей

Некоторые заказчики также обеспечивают производственное предприятие необходимым сырьем, основными и вспомогательными материалами. Фактически предприятие-производитель оказывает только услугу по производству продукции, исключая при этом из своих бизнес-процессов такие процессы, как закупка сырья и материалов; сбыт готовой продукции; изучение рынка потребителей, поставщиков; разработка продукта и нормативной документации на него.

Необходимость работы на разных рынках и их сегментах (B2C и B2B) диктуется разными причинами. Это не только возможность получить максимально большую прибыль, но и обеспечить занятость персонала. Работа на рынке B2B с конкретными заказчиками продукции очень часто связана со снижением издержек производства, снижением себестоимости продукции, отсутствием специалистов по сбыту и продвижению собственной продукции. Кроме того, работа на этом сегменте рынка позволяет предприятиям пищевой промышленности совершенствовать свою производственную базу, приобретать новое современное технологическое оборудование, повышать квалификацию персонала,

совершенствовать организацию производства. Организация системы сбыта у предприятий, работающих на рынках B2C и B2B, отличается не только по структуре, но и по методическим подходам.

Таким образом, дополненная классификация предприятий пищевой промышленности позволяет дать более полное представление о видах деятельности предприятий, работающих на разных рынках, выделить их основные бизнес-процессы и более полно их описать.

### **Литература**

1. Серегин, С. Н. Повышение конкурентоспособности продукции – приоритетное направление развития отрасли // Пищевая промышленность. – 2007. - № 1.- С. 38 – 40
2. Серегин, С. Н. Повышение конкурентоспособности продукции – приоритетное направление развития отрасли // Пищевая промышленность. – 2007. - № 2. - С. 26 – 29

## **К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Марченко И. С.** (г. Мурманск, «Мурманский государственный технический университет», кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, E-mail: [marcheirina@yandex.ru](mailto:marcheirina@yandex.ru))

Stability and competitiveness of the enterprises of the food-processing industry depends on that, the control system is how much effectively constructed and business-process is correctly organized. Therefore questions of allocation business-processes and their modelling become solving at an estimation of activity of the enterprise.

На предприятиях пищевой промышленности выполняется большое количество различных процессов, что создает определенные трудности при их выделении и описании. Общими чертами большинства пищевых производств являются: высокая степень непрерывности технологического процесса, обусловленная необходимостью быстрой и своевременной переработки сырья, преобладанием в технологии биохимических процессов; тесная связь между отдельными составными частями технологического процесса; невозможность или ограниченные возможности создания промежуточных запасов незавершенного производства; сырье и готовая продукция имеют ограниченный срок годности, иногда с точностью до часа и др.

Наряду с общими элементами, бизнес-процессы функционирования предприятий пищевой промышленности имеют свои особенности. Производственными особенностями предприятий пищевой промышленности являются: наличие производственных подразделений, которым выдаются сырье и материалы и от которых приходится готовая продукция; сырье и материалы списываются согласно нормам на выпущенную продукцию; ведется планирование выпуска продукции, выполняется расчет потребности в сырье и материалах, формируются документы на отпуск в производство; проводится плановая и фактическая калькуляция себестоимости производства единицы продукции каждого вида, с учетом вспомогательных производств; номенклатура изделий отрасли очень велика и разнообразна, а рецептура очень изменчива.

На предприятиях пищевой промышленности идет постоянное интенсивное движение реализуемой готовой продукции на складе: ежедневное приходование выпущенной продукции и ежедневная отгрузка большому количеству потребителей. С многочисленными контрагентами заключено большое количество договоров. Также на пищевых предприятиях возникает необходимость ведения дополнительного учета и

учетных форм, например, акцизов в ликеро-водочной промышленности. Особенности предприятий пищевой промышленности, обусловленные спецификой перерабатываемого сырья, получаемого готового продукта, используемой материально-технической базы, технологии производства, определяют наиболее критичные области регулирования бизнес-процессов: анализ рынка и потребностей потребителя; разработка концепции и стратегии бизнеса; производство и его обеспечение ресурсами; хранение готовой продукции; организация сбыта продукции.

В современном менеджменте акцент делается не на вещественности или осязаемости результата труда, а на том, какое место в цепочке создания ценности он занимает. Удовлетворение потребности – это единственно важное свойство как вещественного продукта, так и нематериальной услуги. (1, с. 55)

В ряде случаев предприятия пищевой промышленности стали отказываться от ряда функций, передавая некоторую их часть на аутсорсинг. Так, например, сбытовые функции передаются специализированным компаниям (агентствам, дилерским, дистрибьюторским и другим посредникам) на основе заключения договоров подряда, что позволяет им отказаться от собственной сбытовой сети и использовать каналы сбыта посредников. Кроме сбыта продукции они часто отдают на аутсорсинг и другие функции, такие как исследование рынка, разработка нормативной документации, обслуживание оргтехники, реклама и т.д. Смысл использования аутсорсинга проявляется в концентрации всех ресурсов и усилий на производственной функции, которая является основной компетенцией предприятия. Все больше и больше пищевых предприятий сосредотачивают свои усилия исключительно на производственном процессе, что позволяет ему избежать перепроизводства и выпуска продукции, не нужной потребителям. Эти особенности деятельности позволяют определить общие ключевые бизнес-процессы для предприятий пищевой промышленности, которые можно представить в виде следующей цепочки:

– исследование рынка – отношения с заказчиками и потребителями – производство – обеспечение ценности продукта – распределение.

Представленная цепь ключевых бизнес-процессов – это фактически процессы текущей деятельности компании, результатом которых является производство выходов, востребованных внешним клиентом (заказчиком или потребителем). При этом на следующем этапе могут быть выделены вспомогательные процессы, которые обеспечивают существование первичных (ключевых) процессов. Она дает возможность провести дальнейшее деление бизнес-процессов, определить входы и выходы каждого процесса, необходимые ресурсы и управляющее воздействие на

них, разработать целевые показатели для каждого конкретного процесса; позволяет представить систему управления предприятием по алгоритму, позволяющему не только описать объекты управления (ключевые бизнес-процессы), выделить параметры контроля за их эффективностью и результативностью, но и составить описание регламентов бизнес-процессов управления относительно выделенных владельцев сквозных бизнес-процессов; создать контуры управления на каждом уровне ответственности; определить ресурсы, необходимые для выполнения каждого из процессов.

Для того чтобы довести функции выделенных бизнес-процессов предприятия до конкретного исполнителя, можно использовать матричную модель, предложенную Д. Хлебниковым, А. Яцына и Л. Савушкиным (2), в которой каждый из бизнес-процессов может быть прописан с максимальной глубиной. Наличие точных и реальных регламентов бизнес-процессов позволит при необходимости подключить к деятельности предприятия новых специалистов.

Для создания матричной модели необходимо ключевые бизнес-процессы разделить на подсистемы по следующим признакам:

- подсистема, осуществляющая взаимодействие с рынком потребителей, т.е. с макросредой предприятия (рынком потребителей);

- подсистема формирования ценности – понятие, являющееся основным в современном менеджменте. Суть понятия «ценность» отражает утверждение, что потребитель, приобретая продукт или услугу по производству потребительского товара, оплачивает не собственно продукт или услугу, а сумму необходимых ему потребительских качеств – ценность, присущую этому продукту. При этом ценность может быть сформулирована для любого продукта или услуги, имеющих рыночный спрос. Таким образом, потребитель приобретает не продукт питания, а свойственную ему некую ценность, воспринимаемую на личностном, технологическом или социокультурном уровне;

- подсистема обеспечения необходимыми материальными и трудовыми ресурсами – подсистема, отвечающая за физический состав продукта и за обеспечение предприятия-изготовителя квалифицированным персоналом;

- подсистема обслуживания ресурсов, обеспечивающая бесперебойное снабжение и поддержание требуемых количества и качества ресурсов; обеспечение соблюдения технологических процессов и готовой продукции установленным требованиям; обслуживания заказчиков;

- подсистема взаимодействия с рынком поставщиков, т.е. с макросредой предприятия (рынком поставщиков).

Матричная модель формируется как пересечение процессов и подсистем. Пересечение процессов и подсистем дает задачи, необходимые

для выполнения производственным предприятием при оказании услуги производства (заказчик) или при выпуске готовой продукции, поступающей конечному потребителю или в оптовую торговую сеть (дилеры, дистрибьюторы), а также промышленным предприятиям сферы услуг, которые используют продукцию для выпуска собственной продукции или оказания услуг. Определенные таким образом задачи увязываются в единую систему. Формирование и определение деятельности на уровне подразделений происходит путем наложения стратегических целей предприятия и объемов затрат на выпуск продукции на полученную матрицу задач, в рамках чего придаются приоритеты тем или иным направлениям деятельности, компетенциям и результатам работы. Управление производственными подразделениями может производиться путем применения трех управленческих процессов: определение последовательности результатов выполнения задачи; определение ресурсов на выполнение задачи; определение последовательности рабочих процедур.

При распределении целей между производственными подразделениями в зависимости от стратегии развития предприятия для каждого из подразделений выстраивается свой набор шагов, каждый из которых представляет из себя некоторую последовательность действий.

В матричной модели учтены особенности жизненного цикла пищевой продукции, особенности жизненного цикла ресурсов, вопросы бюджетирования, планирования работ, особенности работы с различными видами потребителей. Вопросы администрирования решаются путем композиции подразделений по процессному, функциональному или матричному принципу.

Таким образом, матричная модель позволяет осуществлять целевое управление предприятием определить цели и задачи каждого структурного подразделения; определить ключевые показатели эффективности бизнес-процессов; оценить эффективность системы управления предприятием; оценить достижение поставленных целей.

### **Литература**

1. Селиванова, И. Качество услуг: в погоне за совершенством // управление качеством. – 2007. - № 3. – С. 54 – 57
2. Хлебников, Д., Яцына, А., Савушкин, Л. Матричная модель предприятия.[Электронный ресурс] / Web-сайт «E-xecutive». - Электрон. дан. - М., 2000 – 2007. - Режим доступа: ([http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article\\_1654/](http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article_1654/)), свободный. - Загл. с экрана.

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА МАРКЕТИНГОВОЙ ОСНОВЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

**Матяр А.А.** (г. Владимир, Владимирский государственный университет, кафедра маркетинга и экономики производства, e-mail: [vladasp-box@list.ru](mailto:vladasp-box@list.ru))

This article concerns some basic aspects of strategic planning as an approach to company's strategy formation based on the introduction of marketing and marketing system in the firm's activity. Its basic features, certain advantages and drawbacks, implementation conditions are presented.

Термин «стратегия» и такие понятия как «разработка стратегии», «реализация стратегии» являются одними из ключевых как в лексиконе, так и в практической деятельности и зарубежного, и постепенно уже и российского бизнеса, хотя далеко не каждая компания, в которой говорят о стратегии, действительно обладает ею. В настоящее время на целом ряде рынков российской экономики достигнуты условия, которые требуют наличия стратегического управления – необходимый уровень стабильности среды и остроты конкуренции. Для того чтобы в подобной ситуации обеспечить своё долгосрочное выживание, повысить эффективность функционирования, добиться конкурентных преимуществ, коммерческая организация должна обладать четкой стратегией.

Между тем, далеко не все российские предприятия, особенно в регионах, действующие в условиях острой конкуренции, осознали необходимость формирования стратегии, что и делает необходимым рассмотрение вопроса о стратегии и стратегическом планировании.

На наш взгляд, можно говорить о том, что стратегия достигает максимальной эффективности, когда она построена на основе маркетингового подхода, когда она возникает или разрабатывается в условиях функционирования на предприятии маркетинговой системы (5), ведь именно маркетинг требует и обеспечивает учет в его работе требований потребителя, деятельности конкурентов, его внутреннего потенциала и внешнего окружения. В условиях маркетинговой системы стратегия предприятия, по сути, становится *маркетинговой* стратегией. Реализация стратегического процесса на маркетинговой основе позволяет обойтись без создания дополнительных стратегических структур, поскольку маркетинг обеспечивает необходимое информационное и инструментальное обеспечение, что особенно важно для небольших предприятий.

В рамках стратегического менеджмента разработан целый ряд других подходов к построению стратегии организации и существуют отдельные

школы стратегии (по терминологии Г. Минцберга (6)). Представляется, что оптимальным с точки зрения вероятности выработки действенной стратегии, с позиций маркетингового подхода для применения в современных условиях является стратегическое планирование. Так, стратегии, возникающие, например, спонтанно под влиянием внешних факторов (школа внешней среды (6)) или по воле руководителя (школа предпринимательства (6)), во многих случаях не обеспечивают полного учета факторов внутренней и внешней среды, требований маркетинга к функционированию организации. Стратегическое планирование же позволяет интегрировать в себе инструменты сразу нескольких стратегических школ (в частности, дизайна, позиционирования, обучения, ресурсного подхода (8)). Этот подход носит системный, аналитический характер, основан на четких схемах и специальных инструментах, что особенно важно на начальных этапах внедрения стратегического управления. В этом случае его можно рассматривать как *маркетинговое стратегическое планирование*.

С данных позиций результатом стратегического планирования не должна стать система жестких планов с перечнем конкретных мероприятия разного рода, как в рамках традиционного планирования и школы планирования. Оно носит более гибкий и широкий характер и лишь предполагает некие *запланированные* действия.

С позиций стратегического маркетинга в основе планирования стратегии лежит учет важнейших факторов маркетинговой деятельности – требований рынка – т.е. потребителей, – действий конкурентов, внутреннего потенциала организации и факторов внешней среды. Поэтому важнейшей составляющей стратегического планирования, в какой-то мере позволяющего учесть все это, является стратегический анализ. В рамках стратегического анализа существует большое число инструментов, предоставляющих информацию для выбора целевых рынков, о потенциале организации и маркетинговой среде, в которой она действует, что позволяет учитывать эти факторы при формировании стратегии, а также методик, дающих представление о возможном наборе стратегий, к которым может прибегнуть предприятие (прежде всего, матричных инструментов).

Полноценный стратегический анализ направлен на оценку не только текущего состояния, но и вероятных изменений. Наиболее доступными и простыми инструментами такого прогнозирования выступает сценарный анализ и отчасти SWOT-анализ (4), который может учитывать как текущие, так и будущие возможности и угрозы внешней среды. Это позволит формулировать более перспективные стратегии, которые не будут ограничены текущими возможностями организации, но будут нацелены на увеличение ее потенциала для реализации ее более амбициозных стратегических планов.

Кроме того, другим фактором формирования стратегии в рамках стратегического маркетингового планирования должна стать полноценная реализация потенциала организации. В данном случае под этим понимается учет прошлого опыта поведения организации тем или иным образом в условиях того рынка, на котором она действует; интуитивных, построенных на личном опыте и способностях представлений о возможной стратегии менеджеров организации; обязательного принятия во внимание при ее формировании целей, которые ставит перед собой высшее руководство.

Важнейшим свойством стратегического планирования является то, что оно позволяет обеспечить две важнейших характеристики стратегии: 1) ее долгосрочность – целый ряд других подходов к формированию стратегии может, по сути, привести к подмене стратегии множеством не связанных между собой тактических решений, которые проводящие их в жизнь руководитель или организация и будут называть стратегией; 2) ее продуманность и осознанность – если организация просто следует за изменениями ситуации и не сознает направления своего движения, то вряд ли можно говорить о наличии у нее стратегии и стратегического мышления.

Безусловно, стратегическое планирование имеет и свои ограничения и может быть осуществлено в условиях далеко не каждой организации. Так, по сути, обязательным условием для его использования является наличие у предприятия маркетинговой или отдельной стратегической систем, обеспечивающих стратегический процесс, в противном случае более целесообразно, скорее всего, будет использовать другие подходы. Кроме того, одна из его основных составляющих – стратегический анализ – может оказаться не столь эффективной и даже ограничивающей процесс формирования стратегий, если попытаться его применить в условиях внешней среды, которая подвержена частым непредсказуемым изменениям. Впрочем, в таком случае формулирование стратегии вообще становится крайне затруднительным в независимости от используемого подхода, и организация часто вынуждено скатывается к тактическим действиям.

Наконец, следует подчеркнуть, что конечным продуктом стратегического планирования должна быть не одна наилучшая стратегия, поскольку такой стратегии существовать не может в принципе, а набор различных стратегий, которые могут быть применены в различных обстоятельствах, из которых менеджмент может выбирать в зависимости от целей, стоящих перед предприятием. Задача стратегического планирования представить не жесткий четко детерминированный план, а лишь предложить набор различных стратегий и приблизительные схемы действий, не связанные жесткими временными, бюджетными и исполнительскими рамками, которые наиболее вероятно всего не будут

соблюдены. Кроме того, важным моментом является то, что деятельность организаций не должна замыкаться предложенными вариантами стратегий, и если в результате непредвиденных изменений во внешней среде – возникновения новых возможностей или угроз – или самой организации, открывается путь для новой перспективной стратегии, то эта возможность не должна быть упущена только потому, что не была выявлена при первоначальном анализе. И ответственность за выявление таких новых привлекательных направлений должна лежать, прежде всего, на плечах разработчиков изначального набора стратегий. Это должно поддержать на должном уровне творчество в формировании стратегии, которое также является важным фактором маркетинговой деятельности.

Подводя итог, можно сказать, что, на наш взгляд, именно стратегическое планирование представляется наиболее адекватным и целесообразным подходом к формированию стратегии предприятия. Е.П. Голубков, один из ведущих российских специалистов в области маркетинга, сформулировал это так: «Можно выделить три средства достижения успеха в бизнесе: удача, гениальность руководителя и планирование. Первое предполагает реализацию афоризма: нужный человек в нужном месте и в требуемое время. Гениальными, к сожалению, рождаются далеко не все. Планированием же может эффективно пользоваться любой квалифицированный руководитель, достаточно подготовленный в данной области» (1). Именно стратегическое планирование может обеспечить реализацию маркетингового подхода к стратегии, обеспечивающего появление у организации реальных, трудно копируемых конкурентных преимуществ.

### **Литература**

1. Голубков, Е.П. Основы маркетинга [Текст] / Е. П. Голубков – М.: Финпресс, 1998. – 656 с.
2. Ефремов, В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах [Текст] / В. С. Ефремов – М.: Финпресс, 2001. – 240 с.
3. Логинов, Г. В. Матричный инструментарий разработки стратегии развития промышленных предприятий [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2005. – 211 с.
4. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах [Текст]: учебник / Л. А. Данченко и др. [и др.]; под ред. проф. Л. А. Данченко – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 758 с. – (Университетская серия).
5. Медведев, П.М. Организация маркетинговой службы с нуля [Текст] / П. М. Медведев– СПб.: Питер, 2005. – 224 с., ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»)

6. Минцберг, Г. и др. Школы стратегий [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Дж. Лэмпел / Пер. с англ., под ред. Ю.Н. Каптуревского – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»)

7. Томпсон, Л.А., Стрикленд, А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст] / Л.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

8. Черноморский, Д. А. Систематизация методов и разработка технологии стратегического анализа при формировании стратегий бизнес-уровня [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2004. – 187 с.

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ОБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Пфайфер М.Р.** (*г. Рубцовск, РФ АлтГУ, кафедра «Менеджмента», e-mail: pfaifer@rb.asu.ru*)

Employees make up a company's own central intelligence agency. Creatively tapping into that inner intelligence can lead to valuable process improvements.

Стратегическое развитие человеческих ресурсов (РЧР) направлено на формирование обучающейся организации и создание условий для обучения, развития и совершенствования профессиональных навыков в целях повышения уровня организационной, командной и индивидуальной эффективности. Стратегическое РЧР - это развитие, которое исходит из четкого видения будущих способностей и потенциала людей и протекает в рамках общей стратегической модели организации.

Стратегическое РЧР нацелено на создание целостной и всеобъемлющей модели развития людей. Большая часть процесса РЧР направлена на формирование среды, в которой работников поощряют к обучению и развитию. Деятельность РЧР включает традиционные тренинговые программы, однако особое внимание уделяется развитию интеллектуального капитала и культивированию организационного, командного и индивидуального обучения. В центре внимания находится создание обучающейся организации, в рамках которой происходит систематическое управление знанием.

Стратегическое РЧР решает следующие задачи [1]:

- разработка стратегий индивидуального обучения;
- совершенствование организационного обучения и создание обучающейся организации;
- управление знанием;
- формирование интеллектуального капитала;
- улучшение качеств руководящих работников;
- развитие «эмоциональной культуры»;
- развитие стратегической способности.
- Кратко рассмотрим содержание обозначенных задач.

Стратегии индивидуального обучения в организации руководствуются ее требованиями к человеческим ресурсам, выраженными в умениях, навыках и типах поведения, необходимых для достижения организационных целей. Начальной точкой должны служить подходы к предоставлению возможностей для обучения и развития, с учетом разницы между обучением и развитием, описанной Педлером,

который под обучением подразумевают повышение уровня знаний или развитие имеющихся навыков, а под развитием - переход в другое состояние функционирования.

Стратегия организационного обучения нацелена на развитие ресурсной способности компании. Это созвучно одному из базовых принципов управления человеческими ресурсами, а именно необходимости инвестирования в людей для развития человеческого капитала, требуемого для организации, и увеличения объема знаний, умений и навыков.

Харрисон выделил пять принципов организационного обучения:

1. Передача работникам четкого и целостного видения организации для повышения осознания необходимости в стратегическом мышлении на всех уровнях.

2. Необходимость разработки стратегии в рамках организационного видения, которое помимо убедительности отличается емкостью и недвусмысленностью.

3. В рамках видения и целей основными движущими факторами организационного обучения становятся процессы регулярного диалога, коммуникации и обсуждения.

4. Важность стимулирования людей к пересмотру принимаемых на веру предположений.

5. Важность развития стимулирующего обучения и инновационного климата.

Процесс организационного обучения является основой концепции обучающейся организации. Вик и Леон пришли к выводу, что обучающаяся организация постоянно совершенствуется благодаря быстрому созданию и развитию способностей, требуемых для будущего успеха. По определению Сенге, обучающаяся организация - это организация, которая постоянно растет для создания своего будущего. По словам Бургойна, обучающиеся организации должны уметь адаптироваться к изменяющимся условиям и развивать своих людей соответственно.

Стратегия обучающейся организации базируется на принципе, что обучение является непрерывным процессом, а не набором дискретных тренинговых мероприятий. Она включает стратегии индивидуального и организационного обучения, а также стратегию управления знанием.

Рассмотрим следующую задачу стратегического РЧР - стратегию управления знанием. Знание является результатом обучения, при этом, если разработанная стратегия управления знанием реализуется систематически, организационное обучение будет наращивать свой потенциал.

Управление знанием основано на отношении к знанию как к ключевому ресурсу. Оно включает трансформацию ресурсной базы знания

путем выявления релевантной информации и затем обмен ею с целью стимулирования обучения. Целью этого процесса является генерация потока знания и последующее ускорение его движения от организации в направлении индивидуальных объектов обучения.

Стратегия управления знанием неразрывно связана с развитием интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал состоит из неосязаемых активов организации. Они могут относиться к потребителям (бренды, лояльность), к организации (корпоративная экспертиза, накопленное знание, коммерческие секреты) и к индивидуальным работникам (ноу-хау, способности, особые умения и навыки). Последнее составляет человеческий капитал организации, где собственно и концентрируются кадровые стратегии развития интеллектуального капитала.

Существенную роль в развитии человеческого капитала организации играют стратегии развития руководящих кадров. Способность организации реализовывать свои деловые стратегии согласно ключевым факторам организационного успеха в большой степени зависит от степени развития способности руководителей организации удовлетворять конкретные потребности бизнеса и соответствовать определенным условиям.

По мнению Харрисона, три основных вида деятельности по развитию руководящих кадров, которые необходимо учитывать при формулировании стратегии, таковы:

- анализ существующих и будущих потребностей в обучении руководящих сотрудников;

- оценка уже имеющихся и потенциальных умений, навыков и уровня эффективности работы руководителей согласно выявленным потребностям;

- разработка политики, стратегий и планов для удовлетворения этих потребностей.

Стратегии развития лидерских качеств, вносящие вклад в развитие человеческого капитала, должны учитывать понятие «эмоциональной культуры». По мнению Големана, это способность осознавать свои собственные чувства и чувства других людей, мотивировать себя и других, управлять эмоциями в себе и в отношениях с окружающими. Наличие высокой степени «эмоциональной культуры» автор считает необходимым качеством успешного лидера.

В заключении рассмотрим развитие стратегической способности организации. Стратегическая способность заключается в способности выбирать наиболее подходящую стратегию и курс действий, необходимых для ее реализации, включая требования в области ресурсов. По предложению Харрисона, стратегия РЧР для развития стратегической способности включает планирование обучающих действий, которые позволят улучшить:

- понимание быстроменяющейся внешней среды;
- способность формировать стратегическое видение;
- процесс отбора и оценки работников, ответственных за принятие стратегических решений;
- качество стратегического мышления и обучения;
- управление и развитие базы знаний организации.

### **Литература**

Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. С англ.- М.: ИНФРА\*М, 2002. – 328 с.

## МАРКЕТИНГОВЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Романцова Е.В., Шендо М.В.** (г. Астрахань, АГТУ, кафедра «Маркетинга и рекламы», e-mail: [romanc-lena@yandex.ru](mailto:romanc-lena@yandex.ru) или [idpo-astu@mail.ru](mailto:idpo-astu@mail.ru))

### Аннотация

The direct communication between a level of satisfaction of consumers and profitableness of the company is recognized. To conduct monitoring of satisfaction is possible by carrying out marketing researches on measurement of satisfaction. In the article the formula of the possibilities of such researches is performed. Also different models that help to manage the company are given.

Начавшись с 4Р (Product(продукт), Place(место), Price(цена), Promotion(продвижение)), маркетинговая деятельность постоянно пытается расширить сферу своего влияния, включая все новые буквы в схему маркетинг-микса. Теперь уже есть и 5Р (добавили Packaging (упаковку)), 6Р (плюс People (люди)), 7Р (вспомнили о Profit (прибыль или выгода)). В принципе, количество этих Р можно довести до двузначной цифры – ведь есть еще и Physical Evidence (обстановка), Positioning (позиционирование), Process (процессы) Partitioning (сегментирование) и все это можно смело включать в сферу маркетинга.

Сегодня организации вынуждены выдерживать высокую конкуренцию, существовать в условиях ограниченных ресурсов, поддерживать внутреннюю среду и постоянно бороться с внешней. В условиях высокой неопределённости перспектив дальнейшего развития организации постоянно приходится совершенствовать свою деятельность, модернизировать производство и внедрять различные инновации в процесс работы.

В таких жёстких условиях фирма невольно задумывается над тем, удовлетворён ли потребитель такими усилиями, прикладываемыми с её стороны. И для обеспечения успешной деятельности на первый план выходит решение именно проблемы понимания и удовлетворения потребителя.

Но сегодня чем больше изобилие товаров и услуг, представленных на современных рынках, тем меньше отличительных критериев, которыми потребитель может руководствоваться при выборе поставщика. В результате из ряда компаний, предлагающих аналогичные услуги или продукты, он, скорее всего, выберет ту, где, помимо всего прочего, ему уделяют максимум внимания и удовлетворяют все его дополнительные пожелания. (1)

Поэтому важно знать хотя бы основные этапы, через которые проходит клиент прежде чем стать лояльным к компании.

модель ASL – модель трёх базовых этапов достижения лояльности клиента фирме/товару/услуге

**awareness** -осведомлённость

**satisfaction**- удовлетворённость

**loyalty** - лояльность

В продолжение темы переориентации бизнеса с учётом пожеланий потребителя: в замещение классической формулы 4P была предложена формула 4C. Разница заключается в изменении акцента, переносе центра тяжести всей маркетинговой деятельности предприятия с продукта на покупателя. Расшифровывается 4C как Consumer (потребитель), Cost (стоимость), Convenience (удобство), Communication (коммуникации). Общая схема этого преобразования представлена в таблице ниже.

#### Комплекс маркетинга 4P и 4C

4P	4C
Product (продукт)	Consumer (потребитель)
Place (место)	Convenience (удобство)
Price (цена)	Cost (стоимость)
Promotion (продвижение)	Communication (коммуникации)

Не так давно появилась модель 7C: Communication (коммуникации) Customer Care (забота о покупателе) Connectivity (взаимодействие) Community (сообщество) Convenience (удобство) Content (содержание) Customisation (персонализация).

Существуют модели с буквой E: E thics (этика), E sthetics (эстетика), E motions(эмоции), E ternities (преданность) (4E, так называемая гуманистическая модель маркетинга).

Удовлетворённые потребители – это основа существования компании на рынке, лояльные – залог её успеха. Именно они, сохраняющие приверженность компании обеспечивают ей должный уровень прибыли. Вести мониторинг удовлетворённости и поддерживать её на соответствующем уровне можно путём маркетинговых исследований.

*Маркетинговые исследования* – это сбор и анализ информации о движении продукции или услуг от производителя к потребителю. Эти исследования используют тогда, когда хотят обеспечить процесс принятия решений необходимой информацией, сделать его более адекватным ситуации. Результаты исследований дают факты, необходимые для маркетинговых решений и определяют пространство и местонахождение рынка конкретной продукции или услуги.

Без точного измерения удовлетворенности потребителей менеджеры не могут принимать эффективных решений о том, что именно требуется улучшить в продукции и обслуживании.

В среднем компании ежегодно теряют через свои «бреши» 10–30 % своих потребителей, но лишь немногие знают:

- кого теряют;
- когда;
- почему;
- каков объем таких потерь. (2)

*Измерение удовлетворенности потребителей* - это оценка того, как потребители воспринимают вашу деятельность в качестве поставщика товара. Поэтому в этих случаях нельзя полагаться на информацию, созданную внутри предприятия, как на руководство по завоеванию успеха у потребителей. Экономическое понятие независимость потребителя, предполагающее выбор на рынке, свободном от ограничений, требует ориентации на предпочтения потребителей и при производстве товара, при принятии решений о его новых версиях, каналах его распространения и т.д. (3)

### **Модель 3cs – модель основных возможностей исследования потребительской удовлетворённости**

Такое исследование позволяет:

- замерить удовлетворенность товаром в целом; **satisfaction measuring**
- выявить приоритеты, влияющие на улучшения; **seek for priorities**
- придерживаться требований стандартов; **standard requirements**
- обеспечить базовыми данными для работы системы управления качеством; **collection of data**
- обобщить ценности потребителей; **collection of values**
- сравнить представления персонала с ожиданиями потребителей; **comparison of expectations**
- повысить показатели удержания потребителей; **consumers deduction.**

Потребители - самые жесткие люди на свете. Если им не понравятся ваши предложения и ваше отношение, они могут в одночасье сократить даже самую большую компанию. (4)

Простая формула: чем больше потребляется Вашего товара или услуги, тем больше прибыль, но чтобы много покупали – нужно наиболее полно удовлетворить потребности клиентов.

### **Литература**

1. Дмитрий Шиманов. Доволен? Тонкости измерения удовлетворённости потребителей // Журнал «Маркетолог». – 2007. - сентябрь-октябрь. – с. 24-25
2. Глушакова Т. Измерение удовлетворённости потребителей и управление предприятием // Журнал «Продовольственный бизнес» [Электронный ресурс]. – 2002. – № 1. – Режим доступа:

[http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx\\_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link\(viewdetails\)&obj=331867](http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link(viewdetails)&obj=331867). – Дата доступа: 10.01.2007

3. Глушакова Т. Удовлетворённость управляет качеством // Журнал «Лаборатория рекламы, маркетинга и public relations» [Электронный ресурс]. – 2004. - №11-12. – Режим доступа:

<http://www.marketologi.ru/lib/satisfy2.html>. - Дата доступа: 1.02.2007.

4. <http://www.mbaplus.info/text/marketing>

## **РОЛЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЛЬГОТ В ПРИВЛЕЧЕНИИ И СОХРАНЕНИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК**

**Рыбалко Т.С., Бычкова С.И.** (г. Орел, ФГОУ ВПО «Орел ГАУ», кафедра «Организация предпринимательской деятельности и менеджмента в АПК», e-mail:t-rybalko@mail.ru)

Reward of the staff members plays an especially important role in involving, motivating and maintaining necessary human resources in the organization. Involving of the young specialists in the Agro-Industrial Complex organizations is one of the most important problems.

В современных условиях, в период становления рыночной экономики, вопрос заработной платы и льгот приобретает особую актуальность. Различные взгляды людей на трудовую мотивацию, не позволяют отрицать, что вознаграждение сотрудников играет особенно важную роль в привлечении, мотивировании и сохранении в организации необходимого ей кадрового потенциала. Заработная плата и льготы способны оказывать как мотивирующее, так и демотивирующее воздействие на сотрудников.

Неэффективная система вознаграждения вызывает у работников неудовлетворенность (не только размером, но и способом определения и распределения вознаграждения), что способствует снижению производительности труда, падению качества производимой продукции, нарушению дисциплины. Вследствие этого недовольные заработной платой и льготами работники могут вступить в конфликт с руководителями организации, прекратить работу, организовать забастовку или покинуть организацию.

Эффективная система оплаты труда и льгот стимулирует производительность работников, направляет их деятельность в нужное для организации русло, то есть, повышает эффективность использования человеческих ресурсов (2).

Основное значение заработной платы и льгот, по мнению ученого – экономиста А. Линевич заключается в том, чтобы стимулировать производственное поведение сотрудников компании, направив его на достижение стоящих перед ней стратегических задач, иными словами, соединить материальные интересы работников с задачами организации. Эта ключевая установка определяет цели системы оплаты труда и предоставления льгот (1).

Одной из наиболее важных проблем организаций АПК на сегодняшний день является привлечение молодых специалистов.

За последние годы средний возраст работников, занятых в сельскохозяйственном производстве на селе составил 35 – 40 лет. Но все же работа молодых кадров позволила бы повысить эффективность производства и реализации продукции, так как перед персоналом старшего возраста молодые специалисты имеют некоторые преимущества:

- обладание большей мобильностью передачи знаний;
- начиная свою трудовую деятельность с низших ступеней иерархии, соответственно получают меньшую заработную плату, что сказывается на уровне удовлетворения своих потребностей и стремлении их удовлетворить;
- более легко поддаются обучению на рабочем месте и адаптируются в новом коллективе;
- обладают лучшей профессиональной подготовкой, в результате чего представляют собой особую ценность.

На основании национального проекта «Развитие АПК» разработан механизм государственной поддержки, направленный на обеспечение жильем молодых семей и молодых специалистов на селе, то есть своего рода льгота для них и предусматривающий дифференцированный подход, в соответствии с которым молодые специалисты могут претендовать на субсидию в размере от 70 до 100 процентов от стоимости жилья в зависимости от уровня среднемесячного дохода. Реализация программы позволит привлечь в отрасль квалифицированные кадры и закрепить на селе молодых специалистов (3).

При разработке схемы финансовой поддержки строительства и приобретения жилья для молодых семей и специалистов очень важным моментом было определить третью сторону в софинансировании мероприятия. Было принято решение в качестве источника финансирования затрат привлечь средства работодателя. Таким образом, бизнес включается в процесс реализации национального проекта, что повышает его мотивацию к эффективному использованию привлекаемых профессионально образованных трудовых ресурсов.

Молодой семье или молодому специалисту построенное жилье передается по договору найма сроком на пять лет, в течение которых они обязуются возместить работодателю 10 % стоимости жилья, которое по истечении пяти лет при соблюдении трудового контракта переходят в их собственность. Кроме того, в случае желания молодой семьи или молодого специалиста построить или приобрести жилье площадью сверх установленной нормы предоставлено право воспользоваться ипотечными жилищными кредитами под поручительство работодателя.

Такая схема позволяет соблюсти интересы всех участников мероприятия:

- решение первоочередной потребности молодых семей и молодых специалистов в жилье;

- создание условий для укрепления молодой семьи и предпосылки для улучшения демографической ситуации на селе;

- рост трудообеспеченности и качественной характеристики трудовых ресурсов сельскохозяйственных организаций, что будет способствовать наращиванию объемов сельскохозяйственного производства и повышению его эффективности.

Реализация данного направления национального проекта потребовало активного взаимодействия и взаимопомощи на всех уровнях власти – от федерального центра до руководителей сельскохозяйственных организаций, аграрных учебных заведений, учреждений социальной сферы.

Для выполнения целевых показателей реализации программы «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе» в Орловской области софинансирование мероприятий из областного бюджета будет осуществляться за счет возвратных средств по программе «Славянские корни» на сумму 160 млн. руб. (3).

Следует отметить, что успешное развитие организации возможно при стабилизации уровня жизни работников с последующим его повышением по мере улучшения финансового состояния организации. Это возможно только при условии создания эффективного механизма материального стимулирования труда работников, осознающих конкретную меру ответственности за общие результаты. Материальная заинтересованность работников сельскохозяйственных организаций независимо от форм хозяйствования определяется тем, насколько сложившийся уровень оплаты труда соответствует его общественной оценке, отвечает воспроизводству рабочей силы.

### **Литература**

1. Оплата труда в сельском хозяйстве: катастрофическое состояние и необходимые меры / А. Линевиц, А. Голубев // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. – 2007. - № 3. – с. 10 – 14.

2. Осторожно: материальное стимулирование / О. Мясников // Консультант. – 2006. – №13. – с. 30 - 33

3. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» с точки зрения доходности сельскохозяйственного труда / Н. Тарасов, М. Скальная // АПК: экономика, управление. – 2006. - №8.

## МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ОСНОВНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ АРГУМЕНТЫ

**Савченко Ю.Ю.** (г. Рубцовск, РФ АлтГУ, кафедра «Менеджмента»,  
e-mail: savtenko@rb.asu.ru)

The process of taking a decision in the sphere of educational institution marketing communications with regard for a specific character of educational services and products, educational institution customers and consumers preferences as well as the characteristics and efficiency indices of information distribution different means is studied.

В отношении образовательных услуг сохраняет силу основной, наиболее массовый вид коммуникаций – реклама. Сила рекламы состоит прежде всего в том, что она несет информацию которая представлена в сжатой, ярко выраженной форме и способно довести до сознания потенциальных потребителей наиболее важную информацию о предлагаемых вузом образовательных услугах.

Разработка управленческого решения в области рекламы начинается с выбора, определения ее целей. В целом можно выделить три основных типа рекламных целей: увещевание, информирование и напоминание (в т.ч. поддержание спроса).

Для большинства «молодых» образовательных учреждений, недавно вышедших на рынок, рекомендуется начинать с *увещевательной* рекламы, убеждающей потенциальных потребителей в серьезности своих намерений и потенциала, качестве предлагаемых услуг и т. п.

Целью *информативной* рекламы чаще всего является облегчение выведения на рынок новой модификации образовательной услуги, сопровождение обновленного ассортимента. Она обычно информирует о содержании программ обучения, его технологиях, методиках, об изменении цены, предлагаемом дополнительном сервисе. Малоизвестные образовательные организации могут начинать свою рекламную деятельность с данного типа рекламы только, если они уверены, что новые образовательные услуги чрезвычайно важны в данном рыночном сегменте, что они уникальны и не имеют конкурентов. В противном случае реклама не приведет к нужному эффекту.

Более конкретные цели рекламы (например, стимулирование, расширение, поддержание спроса, прекращение его снижения, ликвидация негативного спроса и др.) выбираются исходя из специфики образовательного учреждения и предлагаемых им образовательных услуг (программ).

Следующий этап в разработке управленческого решения в области рекламы – *разработка вариантов рекламного аргумента* и выбор из них

оптимального. Чтобы наиболее эффективно составить рекламный аргумент необходимо, прежде всего, изучить запросы целевой аудитории. А. Панкрухин предлагает следующую модель иерархии потребностей клиентов рынка образовательных услуг, базирующуюся на структуре, предложенной А. Маслоу (1).

Прежде всего, образование может быть необходимо для выживания – чтобы получить профессию, с помощью которой можно заработать, получить необходимые средства для удовлетворения физиологических потребностей личности. Следующая ступень иерархии потребностей – получение гарантий безопасности, защищенности личности от возможных угроз в будущем. Безусловно важной является и потребность принадлежать, быть принятым в члены какой-либо значимой для личности (референтной) группы, круга людей - например, по образовательному статусу, профессиональной принадлежности. Вслед за этим стоит группа потребностей в признании и уважении собственной компетенции со стороны окружающих, самоуважении. И наконец, на вершине иерархии – группа потребностей в реализации своих возможностей и росте как личности, что связано с необходимостью понять и познать себя, выйти на возможности саморазвития, управления собой в соответствии с некими приоритетами.

Аналогично выстраивается иерархия потребностей предприятий и организаций как представителей спроса на рынке образовательных услуг. Это – потребности в кадрах, которые будут способны: выполнять конкретные приказы, распоряжения по заданному алгоритму; самостоятельно решать поставленные задачи; находить «узкие места» в деятельности предприятия и их ликвидировать, наращивая конкурентоспособность фирмы; работать на перспективу, содействовать формированию позитивного имиджа фирмы; обеспечивать возможности для саморазвития коллектива организации и др.

Для того, что бы вуз мог эффективно вести маркетинговую деятельность, при разработке рекламных и информационных материалов необходимо выделить конкурентные преимущества, выгоды, наиболее существенные для потребителя на каждом уровне товара, и отразить их в рекламных материалах. Потребителя покупают товары и услуги не как объекты с теми или иными свойствами, а как средства для удовлетворения своих потребностей. Поэтому при разработке рекламных и информационных материалов необходимо четко представлять какие именно потребности могут мотивировать потенциальных потребителей приобрести те или иные образовательные услуги.

Психические факторы, влияющие на эффективность восприятия информации, весьма разнообразны, но есть общие черты, обусловленные универсальными законами функционирования человеческой психики:

1. Стремление сохранить свое "Я". Один из самых сильных

психических мотивов. Зачастую потребительские мотивации связаны с ответом реципиента на его собственный вопрос: "Как то, что мне предлагают, поможет мне или повлияет на других, чтобы меня воспринимали так, как я хочу?"

Дейл Карнеги писал: "Человека, с которым Вы разговариваете, в сто раз больше интересует он сам, его нужды и проблемы, чем Вы и Ваши проблемы". Поэтому всегда следует помнить, что потребителя информации не удастся уговорить сведениями о достижениях производителя продукта — интерес потребителя в том, что лично он от этого товара получит.

Позиция потребителя — первое правило, подлежащее неукоснительному соблюдению при создании рекламных обращений.

2. Эмоциональные мотивы. Как правило, покупка продукта у большинства обусловлена не столько логикой, сколько желанием обрести привлекательность, сохранить внимание, быть принятым в определенной социальной среде, выделиться из массы, преодолеть страх, удовлетворить любопытство, почувствовать себя комфортно, сохраняющим здоровье и отдыхающим, быть подобным человеку, который нравится или которому хочется подражать.

3. Рациональные мотивы. Человек руководствуется рациональными мотивами большей частью в тех случаях, когда озабочен экономической выгодностью того или иного предложения.

4. Чувствительность к скрытым мотивам защищенности и заботе. Для большинства потребителей первостепенное значение имеет не риторика и даже не информация о достоинствах товара, не логика тезисов и доказательств, а логика легенды и вовлечения в нее. Здесь цель рекламного или информационно сообщения состоит в том, чтобы коммерческие отношения превратить в отношения личностные.

Рассмотрим основные рекламные аргументы, действующие в отношении конечного потребителя образовательных услуг – личности обучающегося.

Таблица

Основные рекламные аргументы, действующие в отношении  
конечного потребителя образовательных услуг

Стремление сохранить свое "Я"	Эмоциональные мотивы	Рациональные мотивы	Чувствительность к скрытым мотивам защищенности и заботе
– будущее высокое профессиональное и социальное положение;	– признание диплома образовательного учреждения;	– уровень будущей заработной платы; – уровень стипендии в процессе обучения;	– индивидуальный подход к обучающимся; – приоритет

<ul style="list-style-type: none"> <li>– перспективы международных интеллектуальных связей, обучения и прохождения практики за рубежом;</li> <li>– соответствующие возможности трудоустройства;</li> <li>– самостоятельность, независимость, уверенность в завтрашнем дне;</li> <li>– интересное окружение;</li> <li>– возможности культурного и профессионального роста;</li> <li>– самовыражения в научном творчестве, досуга и отдыха, разрешения других проблем личности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствующие возможности трудоустройства;</li> <li>– общественное признание, престижность образовательного учреждения;</li> <li>– известность научно-педагогических кадров.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– возможность снижения оплаты (например, в зависимости от результатов обучения);</li> <li>– бесплатность или льготный порядок приобретения различных услуг (медицинского обслуживания, отдыха, получения дополнительных знаний и специализации);</li> <li>– обучения и прохождения практики за рубежом;</li> <li>– уровень кадрового, учебно-методического, библиотечного, программного, технического, коммуникационного обеспечения.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>активных методов обучения;</li> <li>– возможности личного выбора программ, изучаемых курсов и участие в их формировании.</li> </ul>
--	--	---	--

Таким образом, очевидно, что при разработке рекламного аргумента может быть выбран один из нескольких видов полезности. Рациональная полезность, как правило, связана с экономическими факторами; самоутверждающая – с повышением уровня самооценки вследствие роста профессионального и культурного уровня, квалификации и т.п. В качестве источников сенсорной полезности могут выступать нетрадиционные формы и методы обучения, интересный круг общения, новые друзья, возможности организации досуга и отдыха, заграничных поездок и т.д.. Акцент на менталитетную полезность привлекает возможностью клиента ассоциировать себя с определенной референтной группой лиц (например, бизнес-элитой, обладателями диплома MBA).

Кроме того, необходимо помнить четыре руководящих принципа эффективной рекламы, называемые AIDA (Attention – внимание; Interest – интерес; Desire – желание; Action – действие). Рекламные материалы

должны привлекать потенциально потребителя образовательной услуги, вызывать интерес и желание принять участие в обучении по той или иной образовательной программе, и в конечном итоге, побудить к действию – пройти вступительные испытания при приеме в вуз и заключить договор.

### **Литература**

Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. — М.: Интерпракс, 1995.

## К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ И ОБЩИХ ПОХОДАХ К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ МЕХАНИЗМАМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Смирнова Н.В. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: nwss@yandex.ru )

### Аннотация

В работе рассмотрены подходы к организационным механизмам бизнес – процессов.

The article examination approach to organization in business process.

В большинстве российских компаний организационная структура сформировалась как результат развития бизнеса, отражение жизненного пути организации. Решающим фактором при построении бизнес-процесса в современных рыночных условиях оказываются "ценности". Смена парадигмы ценностей, корректировка представлений о том, кого должен удовлетворять результат бизнес-процесса, позволяет перейти к переосмыслению показателей его эффективности и перестройке самого процесса (1).

При определении процессов и структуры на основе ценностей, изменяется "система управления", которая способствует достижению этих "ценностей" (рис.1) и можно предположить, что процесс достижения ценностей выполняется с большей эффективностью.

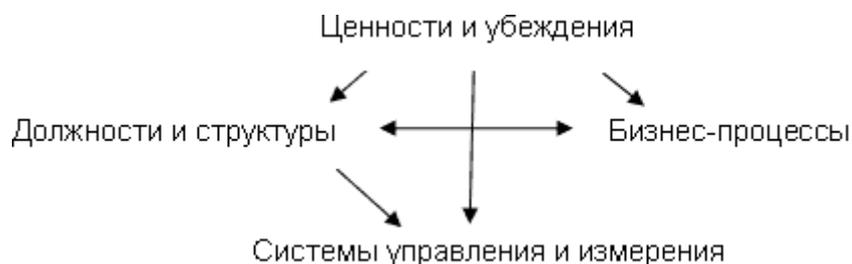


Рис.1. Взаимосвязи в бизнес-системе.

Роли и функции соотносят с соответствующей структурой после проектировки бизнес – процесса, т.е. структура - это сущность, лежащая вне процесса. Минцберг (2) (рис 2.) предлагает осуществлять проектирование организационной структуры путем выделения пяти базовых конфигураций: операционное ядро – работники, выполняющие основную деятельность, связанную с производством товаров и услуг; стратегическая вершина – люди, несущие всю полноту ответственности за организацию и сотрудники, оказывающие непосредственную помощь высшим руководителям; среднее звено – менеджеры осуществляющие прямой контроль от стратегической вершины до операционного ядра;

техническая структура – аналитики, специализирующиеся на вопросах управления и определяющие формы стандартизации в организации; вспомогательный персонал – сотрудники, обеспечивающие поддержку рабочих процессов.



Рис. 2. Пять основных частей организации.

Таким образом, каждого сотрудника организации можно отнести к одному из обозначенных элементов структуры. Для согласования действий этих структурных элементов могут использоваться следующие координирующие механизмы: взаимное согласование; прямой контроль; стандартизация (формализация), стандартизация рабочих процессов; стандартизация выпуска (результатов труда); стандартизация навыков. Путем сочетания данных механизмов координации могут формироваться различные формы распределения власти внутри организации от вертикально-горизонтальной интеграции (власть сосредоточена в одних руках) до вертикально-горизонтальной децентрализации (властью наделен каждый). Элементы структуры и механизмы координации подбираются таким образом, чтобы достигалась внутренняя слаженность, гармония организации и фундаментально соответствовать организационной ситуации – размеру организации, ее возрасту, темпам развития, типу внешней среды, в которой она функционирует, используемой технической системе, методам производства продуктов и услуг. То есть, ситуационные факторы, к которым относятся, с одной стороны, окружение и ценности организации, а с другой стороны, - характер труда и способы его реализации (бизнес - процессы), определяют подбор элементов дизайна организационной структуры. Таким образом, можно прийти к выводу о том, что спроектировать эффективную организационную структуру невозможно без определения ценностей компании и рассмотрения бизнес процессов.

Эффективная организационная структура формируется постепенно, по мере рассмотрения бизнес–процессов организации. Проектирование организационной структуры начинается после разработки стратегии компании, одной из составляющих которой и являются ценности (рис.3).



Рис.3. Упрощенная схема проектирования процессов и структур.

Необходимо сформировать общее видение ценностей у топ-менеджеров и владельцев, удостовериться в том, что оно действительно выработано, т. к. общее представление ценностей будет в дальнейшем служить мерилем при проектировании процессов и структуры. После выработки общего видения ценностей организации, разрабатывается карта бизнес-процессов верхнего уровня. Эта карта однозначно определяет основные сферы ответственности в рамках верхнего уровня организационной структуры.

Совершенствование процессов невозможно осуществлять одновременно по всем направлениям. Проектирование и внедрение основных бизнес-процессов нужно проводить последовательно, в порядке установленных приоритетов, учитывая принципы сбалансированности и важности. Принцип сбалансированности говорит о том, что наибольшей эффективности можно добиться от совокупности бизнес-процессов одинакового уровня зрелости. Таким образом, в конкретный момент времени, можно получить организационную структуру, определенную с той степенью точности, которой позволяют достигнуть знания о бизнес-процессах, и уточняемые по мере расширения этих знаний.

С середины двадцатого века многие зарубежные предприятия стали искать альтернативу традиционной финансовой модели как системе, отражающей эффективность деятельности. Причиной таких действий стала потребность в совокупности показателей, которые принимали бы во

внимание взаимоотношения с другими агентами, учитывали типы нерыночных отношений, которым подвержена компания, а также ожидаемые эффекты от текущей деятельности. В рамках традиционной системы, эти факторы не брались в расчет и по мере усиления их значения разрыв между балансовой и рыночной стоимостью компании увеличивался. Снижалась также пригодность системы к прогнозированию, так как периодические изменения стратегии развития компании уменьшали значимость устоявшихся показателей, все большее распространение получали показатели изменения стоимости компании, основным из которых является прирост стоимости компании. Дж. Тобин выдвинул новую концепцию оценки инвестиционной привлекательности компании посредством "фактора  $q$ " - коэффициента, который выражает отношение рыночной стоимости активов в материально-вещественной форме к затратам на их замещение. Учитывая сложность интерпретаций коэффициента Дж. Тобина, отдельные ученые предложили более эффективный подход к выделению факторов стоимости. Том Коупленд, Тим Колер и Джек Мурин доказывают, что показатель стоимости, рассчитанный как дисконтированный денежный поток компании, гораздо больше подходит для оценки эффективности деятельности предприятия, чем традиционные финансовые показатели, поскольку он учитывает все доступные факторы из внутренней или внешней среды компании, которые могут влиять на результаты деятельности. В рамках построения системы, которая позволила бы отслеживать изменение стоимости, предлагалось выделять факторы стоимости и устанавливать их в качестве показателей эффективности для различных подразделений. Таким образом, использование данной модели вызвали трудности с выделением факторов стоимости, так как учитывались, в основном, финансовые показатели, которые было достаточно сложно распространить на все уровни организации.

Компании все больше внимания стали уделять долгосрочным стратегическим планам развития в силу того, что повышение эффективности деятельности компании все больше зависит от ее нематериальных активов, инвестиционная привлекательность которых не может быть измерена средствами финансового учета. Решение данной проблемы получило свое развитие в системе сбалансированных показателей.

### **Литература**

1. Михаил Коркишко, Процессы и структуры.// "Финансовая газета" № 13 (797), 30 марта 2007 г.
2. Структура в кулаке: создание эффективной организации/ Г. Минцберг; пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.

## РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК С ПОЗИЦИИ БИЗНЕСА

**Смирнова Н.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: nwss@yandex.ru)

### **Аннотация**

По мнению экспертов, Россия вошла в 12 стран – лидеров по объему рекламного рынка в мире.

Russian go in 12 countries which are leaders of advertisement.

Анализ рынка рекламных услуг позволяет выявить приоритетные направления рекламного бизнеса в России, оценить его доходность и перспективы. Доля России на мировом рекламном рынке составляет около 1,2%, однако ожидается, что к 2008 году она удвоится.

Объемы рынка рекламных услуг обычно определяют на основе экспертных оценок, т.к. никто из крупных «игроков» этого рынка не спешит раскрыть свою бухгалтерию. По данным Экспертного совета АКАР российский рынок рекламы растет быстрее всех в мире – на 33% за год (3), эти данные получены на основе системного анализа рынка рекламных услуг в России. В 2004 году объем рынка рекламы в России составил \$3,8 млрд., при этом, рынок региональной рекламы (с учетом Москвы) достиг \$0,9 млрд., а по оценкам АКАР составил 28% от объема всего рекламного рынка России (1, 2). В 2004 - 2006 гг. темпы прироста регионального рынка рекламы составляют около 30 % в год, что соответствует в целом общероссийским показателям.

В настоящее время реклама в России сформировалась в отрасль, продукция и услуги которой имеют отношение практически ко всем хозяйствующим субъектам, а сама профессиональная деятельность находится на стыке многих и разнообразных дисциплин - маркетинга, дизайна, журналистики, социологии, информатики, связи, экономики, психологии... Реклама требует от специалистов незаурядного таланта, большой работоспособности, дисциплины, мгновенных решений, высокой продуктивности и умения работать в коллективе.

Современная реклама представлена не только прессой, радио или телевидением. Это весьма разветвленный мир разнообразной информации и современных телекоммуникаций, высших технологических достижений воздействия на те или иные потребительские сообщества. В какой бы “точке” рекламного пространства ни работал специалист, от него требуется понимание сути рекламного бизнеса. Она сводится к способности стабильно и продуктивно зарабатывать деньги, т.е. выполнять заказы рекламодателей с максимально возможной эффективностью по конкурентно низким ценам. Изначальное требование эффективности

рекламы представлено разнообразными системами информации и коммуникации в современном обществе.

Сама система рекламы часто нетождественна понятию рекламный рынок; рынок - это, прежде всего бизнес, здесь действует множество участников, которые структурируются относительно основных звеньев рекламного бизнеса. К участникам рекламного рынка относятся физические и юридические лица, выполняющие в нем те или иные функции, но, прежде всего, это рекламодатели, рекламопроизводители, рекламораспространители, потребители рекламы и органы государственной власти. Считается, по одну сторону рекламного рынка расположены рекламодатели, а по другую сторону, согласно такому представлению, находятся те, кому платят - издатели, полиграфисты, телевизионщики, распространители или в первую очередь рекламные агентства. Внешне такое деление правдоподобно, однако такая точка зрения ведет к войне за бюджеты рекламодателя и противостоянию участников рекламного рынка.

В наши дни все участники рынка заинтересованы в одном, в том, чтобы бюджеты рекламодателя эффективно работали и приносили ему те результаты рекламы, на которые он рассчитывает. В центр внимания должен быть поставлен получатель рекламы. Участники рекламного рынка (реklamодатели, издатели, редакции, агентства и т.д.) заинтересованы в том, чтобы потребитель рекламы был способен заплатить деньги за рекламируемый ему объект, т.е. стимулировать один из актов воспроизводства рекламы, всей системы в целом.

Сегодня в рекламном пространстве наблюдаются такие именно процессы, в сторону повышения эффективности в целом. Производители и исполнители заказанной рекламы воздействуют на целевые потребительские группы, определяемые рекламодателем. В результате обыкновенные читатели, зрители, слушатели, посетители, прохожие и т.п. превращаются в необыкновенно ценных людей - покупателей.

Хорошая реклама и определяет потребительский спрос, она ориентирует его на рекламируемые товары и услуги, привлекает внимание покупателей, формирует интерес и оформляет мотивы, возбуждает желание и подталкивает к покупателю действию.

Рекламодателю нужен результат, ему нужна эффективность. Иначе он платить не будет. Это очень жесткое требование, но такова позиция едва ли не всех рекламодателей. Деньги в рекламе в соответствии с требованиями рекламодателей порождают самый настоящий спрос. Благодаря его существованию рекламный рынок воспроизводит себя, оплачивает типографии, связь, многие другие отрасли экономики. В результате эффективной рекламы такая часть общества, как покупатели, становится все более заинтересованной в том, чтобы приобрести рекламируемые товары или воспользоваться рекламируемыми услугами. И

чем больше реклама привлекает покупателей, пользователей, потребителей, тем она становится эффективнее. Благодаря организованной таким образом платежеспособной обратной связи осуществляется воспроизводство и развитие всей системы, рекламного рынка в целом.

Необходимо признать, что интересы отдельных участников рынка исключительно узки и обычно не учитывают интересы других. Но на рынке все более мощно проявляется другая тенденция: она заключается в том, что его участники теперь не смотрят на свой бизнес узко и беспокоятся о соблюдении только своих экономических интересов.

Практически все основные функции на рекламном рынке ныне выполняют рекламные агентства, которые или тяготеют к его определенным нишам и звеньям (специализированные агентства, корпоративные агентства и т.д.), или уравновешенно связывают воедино его различные компоненты (универсальные агентства).

Роль агентств огромна, но сложность на рынке рекламы увеличивается также и за счет его динамики, изменчивости, появление новых или исчезновение “старых” участников.

Особое внимание хочется уделить Интернет – рекламы. Рынок Интернет - рекламы на сегодняшний день является самым быстрорастущим сегментом рынка рекламы как в России, так и в мире и по прогнозам в ближайшие годы ситуация не изменится. Без Интернета не проводит рекламных кампаний уже не один крупный международный бренд. Основное препятствие развития этого рынка – недостаточное техническое оснащение части населения страны.

Таким образом, с позиции бизнеса, рекламный рынок в России является очень перспективным и быстро растущим.

### **Литература**

1. Зуенкова О., Крылов А. Рекламный рынок в 2004 году// январь 2005 //www.4p.ru
2. Крылов А., Панина Е. Рекламный рынок в 2005 г., 2006 г. //www.4p.ru
3. Олейников Н. Все пышнее рекламный пирог// Российская газета – 2005.–№3.с.9

## КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ КОНКУРЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Сморшкова Н. В.** (г. Минск, БГУИР, кафедра «Экономики»,  
e-mail: panfisa@yandex.ru)

The main purpose of the paper is to put the system of competitive information, to show its structure, components, functions and principles. The concept of the system is based on the synthesis of different approaches to the definition of the information level that is required for the analysis in order to achieve better results than competitors have.

Систематическое исследование важных управленческих концепций помогает организациям принимать лучшие решения. Поиск ответов на вопросы о конкурентах порождает огромную потребность в информации, которая на стратегическом уровне необходима для сокращения неопределенности и риска в области принятия решений.

Задача системы конкурентной информации состоит в предоставлении отчетности о конкурентной окружающей среде для принятия оптимальных решений и разработки стратегий с целью достижения конкурентных преимуществ.

Система конкурентной информации — это взаимосвязанная система персонала, технологий и методических приемов, предназначенная для сбора, анализа и оценки своевременной и точной информации о конкурентной среде для использования её специалистами в области конкурентного анализа с целью улучшения своих позиций на рынке по сравнению с конкурентами (7).

Концепция системы конкурентной информации представлена на рис. 1.

Информацию о конкурентах собирают и анализируют с помощью четырех вспомогательных систем, которые в своей совокупности составляют систему конкурентной информации.

Система получения информации о конкурентной среде — это организованный механизм сбора информации, система конкурентной разведки, элементы которой изменяются в зависимости от конкретных нужд фирмы, отрасли, в которой она конкурирует. Потребности организации в конкурентной информации определяют тип требуемых данных, тип анализа и сбора данных (1).



Рис. 1 Система конкурентной информации

Система внутренней и внешней отчетности является результатом самоанализа и свода информации о действующих и потенциальных конкурентах по выбранным критериям: источникам, событиям, отчетам и т.д.

Система анализа конкурентной информации — ключ к нахождению соответствующей стратегии. Общество специалистов по конкурентной информации предлагает один из лучших кратких обзоров навыков, необходимых для анализа, а именно: устанавливать взаимосвязь между сбором данных и этапами анализа, применять дедуктивное и индуктивное обоснование, понимать основные аналитические модели, использовать различные инструменты анализа.

Основной задачей системы управления конкурентной информацией является использование обработанных сведений о конкурентной среде для анализа конкурентов с целью формулирования стратегии. Специалисты по принятию решений получают сведения, проводят анализ, планирование и прогнозирование последних. Результат их деятельности — разработка альтернативных стратегических конкурентных альтернатив на целевых рынках (5).

Фундаментальной концепцией системы является процесс производства сведений. Сведения — конечный продукт системы

конкурентной информации, полученный через обработку первичных данных посредством конкурентного анализа (7). Развитие информационных технологий, инструментов анализа, этики и менеджмента конкурентной разведки продолжает быть знаковыми событиями в этой области.

Прогноз развития относительно системы конкурентной информации описывает в своих работах основатель Общества профессионалов по конкурентной информации, профессор в области стратегического управления, Дж. Прескотт. Процесс конкурентной разведки устанавливается в рамках многонациональных компаний на мировой арене. Ценность конкурентной информации возрастет в несколько раз. Наряду с обширным использованием данных для анализа доминируют качественные показатели. Полученные сведения интегрируются прямо в стратегические решения сквозь сложные информационные системы. Управление «параллельными процессами» является следствием развития степени формальности и, впоследствии, интеграции формальной и неформальной деятельности в один общий процесс (6). Включение системы конкурентной информации в организационную структуру высшим руководством рассматривается как один из путей формирования будущего организации. Построение теоретической структуры системы конкурентной информации, ее эмпирическое применение в бизнесе, послужит основанием для глубокого изучения этого явления в экономических науках.

Необходимость создания системы конкурентной информации в организациях обусловлена следующими тенденциями в мировой экономике:

- увеличение интенсивности конкуренции вследствие процесса глобализации, который ведет к снятию рыночных барьеров;
- новые конкуренты применяют средства конкурентной борьбы, которые являются неопознанными в условиях действующего рынка из-за различного понимания конкуренции, опыта и направленности деятельности;
- увеличивается способность конкурентов копировать новый товар;
- сокращаются время пребывания компании на вершине рыночной позиции и жизненный цикл товара (2).

Принципы системы конкурентной информации: точность и своевременность предоставления данных оказывают непосредственное влияние на верную конкурентную стратегию и ответные оборонительные или наступательные действия; этичность — система конкурентной разведки должна основываться на законных методах ее получения; систематичность информации предполагает формальную организацию и документацию информации о конкурентах (1).

Система конкурентной информации включает методы маркетинговых исследований, а также общенаучные методы анализа.

Создание системы конкурентной информации в организациях и/или обращение к услугам сторонних специалистов по конкурентному анализу помогает разработать лучшую конкурентную стратегию, обеспечить лучшее понимание действующих и потенциальных конкурентов, их планы и стратегии.

### **Литература**

1. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей конкурентов / М. Портер. — Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 453 с.
2. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. — 541с.
3. Bouthillier, F. Assessing competitive intelligence software / F. Bouthillier, K. Shearer. — Medford, New Jersey: Information Today — 2003.
4. Greening, D.W., Gray, B. Testing a model of organizational response to social and political issues. / D.W. Greening, B. Gray // Academy of Management Journal. — 1994. — Vol. 37, № 3. — P.467 — 498
5. Montgomery, D.B. Toward strategic intelligence systems. / D.B. Montgomery, C. Weinberg // Marketing Management. — 1998. — Vol. 6, № 4. — P.44–52
6. Prescott, J. Parallel Competitive Intelligence Processes in Organizations. / J. Prescott // The International Journal of Technology Management. — 1996
7. Prescott, J. Competitive intelligence: lessons from trenches / J. Prescott. — New York: John Wiley & Sons, 2001.

## **РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

*Сухочева Н.А. (г. Орел, ОрелГАУ, кафедра «Организации предпринимательской деятельности и менеджмента в АПК», e-mail:t-rybalko@mail.ru)*

Sustainable development of agricultural branches needs innovation activity. One of the main trends of effective maintenance of innovation processes in the plant growing branch is using of the modern innovation technologies. It is possible only by correct combination of scientific achievement complex.

Устойчивое развитие отраслей сельского хозяйства нуждается в инновационной активности. В условиях рынка инновации необходимо определять с точки зрения инновационного продукта или товара (новшества), предназначенного для продажи. При этом в качестве товара выступают не только вещественные блага, но и объекты интеллектуальной собственности, способы организации производства и управления, инструменты работы на рынке. Необходимо различать понятия «инновация» и «нововведения». Нововведение является результатом инновации, однако не всякое нововведение есть инновация.

Расширенное воспроизводства невозможно без эффективных инновационных процессов. Инновационный процесс – это - воспроизводство новаций, охватывающий все его основные стадии и осуществляемый эффективно в интересах потребителей и производителей инновационных продуктов, а также обеспечивающий конкурентоспособную и экономически эффективную деятельность аграрного сектора. Высокий уровень сложности агропромышленного производства как системы и особенности инновационного процесса в нем определяют своеобразие подходов и методов его реализации. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций. В рамках этого процесса производители инноваций в целях получения прибыли создают и продвигают новшества к их потребителям. Инновационный процесс не заканчивается разработкой и внедрением инноваций он не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения новшество совершенствуется, приобретает новые потребительские свойства, что открывает для него новые области применения, новые рынки, а, следовательно, и новых потребителей, которые могут воспринимать данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя. Следовательно, инновационный процесс охватывает цикл отработки научно-технической идеи до ее реализации

заказчику или на коммерческой основе на рынке, ибо инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя или потребность.

Обобщив существующие классификационные признаки, отражающие сущность, модели, стадии и структуру инновационных процессов, нами выделены следующие, наиболее значимые факторы, способствующие или препятствующие их осуществлению в сельском хозяйстве (рисунок 1).

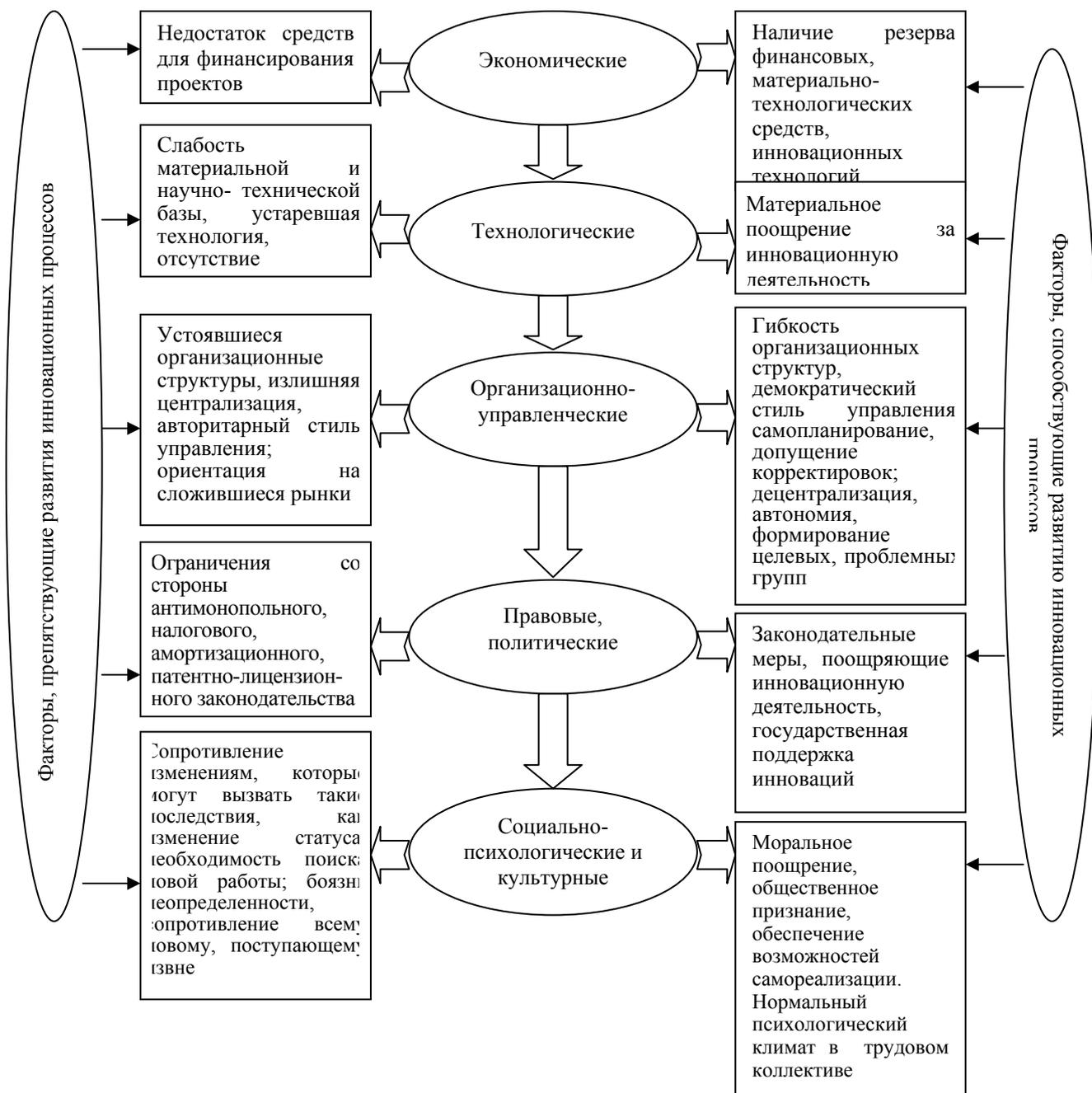


Рисунок 1 – Классификация факторов, влияющих на развитие инновационных процессов

Рост экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции во многом будет зависеть от своевременного учета указанных факторов.

Одним из основных направлений эффективного обеспечения инновационного процесса в отрасли растениеводства является применение современных инновационных технологий.

Большинство экономистов новые технологии считают типичным признаком инноваций. Изменение технологий может создать новые возможности для разработки товара, новые способы маркетинга, производства и улучшения соответствующих услуг. Именно это чаще всего предшествует стратегически важным нововведениям. Новые отрасли появляются тогда, когда изменение технологии делает возможным появление нового товара.

По нашему мнению целесообразно фундаментальные и прикладные научные исследования направлять на создание современных технологий, обеспечивающих увеличение объема производства и повышающих экономическую эффективность сельскохозяйственного производства. Это обеспечит соответствующий уровень конкурентоспособности продукции и производства, приведет к обновлению парка основного технологического оборудования и активной части производственных фондов.

На наш взгляд, инновационную технологию можно определить как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или услуги.

Определение роли инновационного процесса в деятельности сельского хозяйства, следовательно, основывается на его объективной необходимости:

- создание и использование инноваций, с одной стороны, обусловлено конкурентной борьбой товаропроизводителей, а с другой – является решающим фактором повышения конкурентоспособности;

- организации, первыми освоившие эффективные инновации, имеют возможность снижать издержки производства и соответственно стоимость реализуемых товаров, продукции, услуг. Следствием чего является укрепление своих позиций в конкурентной борьбе с сельскохозяйственными товаропроизводителями, предлагающими аналогичные товары, продукцию, услуги;

- радикальные инновации являются практически единственным средством, опираясь на которое рядовое сельскохозяйственное предприятие может превратиться в передовое.

Однако следует отметить, что практически не создана теория инновационных технологий, отсутствует привязка существующих инновационных направлений к достаточно сложным условиям функционирования аграрного сектора, не обозначена четкая линия

государственной политики в области формирования инновационных моделей в АПК.

В связи с этим, для создания таких теоретических подходов необходимо:

- разработать методологию формирования и реализации инновационных технологий на уровне сельскохозяйственных организаций, занимающихся производством рапса;

- создать нормативную базу по освоению инновационных технологий.

На наш взгляд, целесообразно указать разную значимость воздействия выше обозначенных причин на инновационную деятельность сельскохозяйственных организаций. Конкуренция является необходимой и обязательной причиной инновационной деятельности в силу того, что неконкурентоспособный производитель просто не выживет в рыночной среде, тогда как причины, связанные с прибылью и увеличением масштабов производства, стимулируют товаропроизводителей к достижению определенного положения на рынке, динамическая прочность которого в существенной степени определяется его инновационной деятельностью.

Современное сельскохозяйственное производство базируется на данных и опыте многих наук. Правильное сочетание всего комплекса научных достижений позволяет повысить экономическую эффективность производства сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, роль инновационных процессов проявляется в выходе на качественно новый уровень всех подсистем современной сельскохозяйственной организации. Вместе с тем необходимы специальные исследования и возможности положительного воздействия инновационной деятельности на функционирование сельскохозяйственных организаций.

## **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА ИЗМЕРЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

**Бекшоков Т.В.** (*г. Нальчик, ФГОУ ВПО КБГСХА им. Первого Президента КБР В.М. Кокова, кафедра «Финансы и кредит»*)

**Терешев М.А.** (*г. Нальчик, ФГОУ ВПО КБГСХА им. Первого Президента КБР В.М. Кокова, кафедра «Финансы и кредит», e-mail: termed1979@mail.ru*)

This article holds perspective methods of evaluation and estimation of productiveness and effectiveness of agricultural production. These methods need for making national economical management actions, for more effective of the main factors of production using.

Агропромышленное производство в РФ к началу экономических трансформаций в конце XX – го столетия существенно отставало от стран с развитыми экономиками, как по продуктивности и эффективности, так и по объемным показателям и темпам их роста. Программа реформ предполагала, что смена государственного строя приведет к созданию адекватных рыночных сигналов для производителей сельскохозяйственной продукции, которые будут реагировать на них принятием эффективных решений относительно количества, качества и структуры используемых ресурсов, а также производимой продукции, к отладке каналов ее сбыта. А все это предполагало, что начнутся процессы стабилизации, а затем и роста, как объемов производства, так и эффективности конечных результатов функционирования агропромышленного комплекса. Однако, как показывает практика хозяйствования предприятий и организаций АПК России и ее регионов эти предположения за истекшие годы реформ не подтверждаются.

Под воздействием институциональных особенностей, спонтанно формирующихся российских рынков земли и труда структура и эффективность использования факторов производства в АПК в ходе экономических реформ значительно изменились. Между тем наукой не были своевременно выработаны и предложены адекватные методы, методические приемы и способы измерений экономической эффективности агропромышленного производства в новых рыночных условиях. В первую очередь, это было связано с тем, что вновь формирующаяся парадигма экономической теории рыночных принципов хозяйствования вступила в антагонистическое противоречие с советской парадигмой политической экономии. Тем не менее, после кризиса 1998 года российский агропромышленный комплекс демонстрировал рост объемов производства и выпуска продукции, однако, следует отметить, что на текущий момент

такой рост имеет восстановительный характер и происходит, в первую очередь, за счет вовлечения в производственный процесс тех ресурсов, которые были выведены из использования в период спада объемов агропромышленного производства.

Восстановительный рост может стать долгосрочным за счет вовлечения в производство дополнительных факторов, что и наблюдается в современном сельскохозяйственном производстве. Дальнейшее развитие по такой траектории предполагает, что для достижения объемов агропромышленного производства, равных соответствующим значениям в развитых странах, российскому АПК потребуется колоссальное увеличение объемов использования экономических ресурсов (земля, труд, капитал). Но в большинстве регионов они ограничены как в целом, так и в различных их комбинациях. Именно поэтому сегодня востребованными стали исследования по разработке рыночного механизма (инструментариев измерения, анализа и оценки эффективности деятельности предприятий АПК) выработки правильных управленческих решений.

В среде экономистов ученых и практиков принято считать, что продуктивность, в общем смысле, определяется соотношением двух показателей: 1 - выход конечного продукта и 2 - затраты входных факторов или ресурсов на его производство, а продукты и факторы могут измеряться разными способами, что объективно ведет к тому, что и виды продуктивности, а также единицы и показатели-индикаторы ее измерения варьируются. Не вызывает сомнений и то, что использование различных способов определения продуктивности приводит к различным аналитико-оценочным значениям продуктивности, связанным, соответственно, с тем, что единицы измерения продуктов и факторов могут иметь как натуральную, так и монетарную формы измерения, анализа и оценки.

При экономическом измерении, анализе и оценке предприятий АПК, часто ограничиваются измерением частичной продуктивности факторов/ресурсов производства, которая подразделяется на продуктивности труда, земли (урожайности) и капитала. Мы считаем, что при этом решающим недостатком использования частичной продуктивности факторов/ресурсов АПК является то, что при ее определении не могут быть учтены все из участвующих в производстве продукции факторы или ресурсы.

Нами был проведен сравнительный анализ российской методики оценки эффективности (рентабельность) и аллокативной эффективности. Для этого мы определили эффективность использования основных ресурсов сельскохозяйственного производства (основные производственные фонды, трудовые ресурсы, сельскохозяйственные угодья) по методике, используемой российскими экономистами и по методике предлагаемой западными экономистами (аллокативная эффективность).

Поскольку аллокативная эффективность предприятий различной специализации (например, птицефабрик и типичных для региона хозяйств, производящих молоко, картофель, овощи, зерно) может существенно различаться из-за неодинаковых технологий, то оценивать ее с помощью одной производственной функции не вполне корректно. Поэтому в выборку не включены моноспециализированные сельскохозяйственные предприятия (птицефабрики, тепличные, откормочные, звероводческие хозяйства). Оставшаяся совокупность представлена 126 сельскохозяйственными предприятиями и организациями. При построении регрессионных уравнений их количество оказалось меньше, ибо тот или иной показатель отсутствует в отчетных данных некоторых хозяйств.

Для этого, мы считаем правомерным построить производственную функцию выручки  $Y$  в форме уравнения Кобба-Дугласа и на ее основе вычислить предельные продукты по следующим видам ресурсов: основные производственные фонды ( $F$ ), трудовые ресурсы ( $L$ ), материальные затраты ( $M$ ) и сельскохозяйственные угодья ( $S$ ). Применение функции транс-лог ведет в данном случае к значительной мультиколлинеарности.

Функция Кобба-Дугласа позволяет рассчитать значение предельного продукта основных ресурсов. Для этого мы взяли четыре названных выше основных фактора: трудовые ресурсы ( $L$ ); материальные затраты ( $M$ ); основные производственные фонды ( $F$ ); сельскохозяйственные угодья ( $S$ ). Кроме того, используется константа ( $C$ ). Тогда

$$Y = CL^{a_1} M^{a_2} F^{a_3} S^{a_4} \quad (1)$$

Величина предельного продукта определяется первой производной от  $Y$  по конкретному ресурсу. Приведем выкладки для рабочей силы  $L$ .

$$\frac{dY}{dL} = a_1 CL^{a_1-1} M^{a_2} F^{a_3} S^{a_4} = a_1 \frac{Y}{L} \quad (2)$$

Очевидно, предельный продукт труда при данном количестве работников равен значению коэффициента  $a_1$  при  $L$ , исчисленному по производственной функции и умноженному на среднюю производительность труда. Но с увеличением численности персонала возрастает не только выручка на одного человека, но и затраты – в среднем на величину оплаты труда с начислениями. Следовательно, если в среднем она меньше предельного продукта одного работника, равного  $\frac{a_1 Y}{L}$ , то дополнительная прибыль от каждого дополнительного работника и рентабельность будет повышаться. Частная производная  $Y$  по  $M$  равна:

$$\frac{dY}{dM} = a_2 \frac{Y}{M} \quad (3)$$

Если расчетное значение предельного продукта рубля материальных затрат больше единицы, то применение материальных ресурсов недостаточно, а если оно меньше единицы, то налицо их избыток, ведущий к снижению прибыльности.

Аналогично вычисляются предельные продукты по другим видам ресурсов. Полученные выше уравнения предельного продукта верны, если фактический выход продукции совпадает с величиной выручки  $Y$  (задаваемой производственной функцией) и если наблюдается постоянное пропорциональное отклонение фактической выручки от расчетной.

Нам представляется что оценка и измерение продуктивности и эффективности агропромышленного производства лежит в основе управленческой деятельности, а при оценке эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий необходимо анализировать много входных факторов (затраты на производство продукции, сельскохозяйственную технику, используемый капитал, рабочую силу, на аренду земли и т.д.), а также много выходных факторов (продукция животноводства, растениеводства, субсидии и т.д.). Главное же, нельзя говорить об эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий и организаций без привязки к окружающей их экономической, юридической и даже политической среде функционирования.

Сложность измерения и оценки эффективности и продуктивности деятельности сельскохозяйственных предприятий привела к тому, что, несмотря на большую потребность, реальная технология и инструментарии оценки эффективности и продуктивности деятельности предприятий начинают только разрабатываться учеными. Суть рассматриваемого в данной работе комплексного подхода по оценке эффективности предприятий, состоит в том, что исследуется сложный объект с множеством входов (затрат) и выходов (выпуском продукции) и анализируется его деятельность в окружающей среде функционирования, т.е. сопоставляется с другими похожими предприятиями.

Оценка значений технической эффективности, полученных в ходе исследования, оказалась достаточно высокой, это означает, что потенциал государственной политики, направленной на распространение наилучшей практики хозяйствования по всей отрасли, является очень ограниченным. Значительный рост технической эффективности может быть вызван не приближением всех предприятий отрасли к существующей границе производственных возможностей, а ее значительным расширением за счет разработки и внедрения новых способов хозяйствования.

## **ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

**Федосеева М.А.** (г. Орел, Орловский государственный технический университет, кафедра «Социология, культурология и политология»  
e-mail: fedoseevama@mail.ru)

In this article is opened opportunity of construction of system of the internal marketing information. The description of basic principles of management is given by expenses. Their application in system of the internal marketing information is considered.

Как отмечают теоретики и практики управленческая отчетность представляет собой проблему практически для всех руководителей предприятия, в основном из-за отсутствия соответствующей системы фиксирования, обработки и представления данных на основе которых принимаются решения.

Разновидностью управленческой отчетности является внутренняя отчетность – это наиболее доступная и точная информация для предприятия. Однако, несмотря на все очевидные достоинства внутренней информации, она имеет и ряд недостатков:

1. перегруженность информацией и ее дублирование;
2. формы сбора могут не учитывать информационные потребности отдела (например, данные бухгалтерского учета собираются по предприятию в целом и не позволяют проводить анализ по отдельным продуктам);
3. изолированность отделов и служб, наличие коммуникационных барьеров, что создает препятствие для обмена информацией;
4. наличие ресурсных ограничений не позволяет собирать внутреннюю информацию полностью.

Внутренняя маркетинговая информация необходима, чтобы отследить изменения запросов клиентов, оценивать результативность принятых маркетинговых решений, конкурентоспособность товаров и предприятия, анализировать затраты, сегментировать существующих клиентов.

Однако анализ отчетности на большинстве предприятий, позволяет сделать вывод об отсутствии четко сформированной системы маркетинговой информации. Единственным обязательным документом, содержащим лишь часть необходимой для всестороннего анализа функционирования маркетинговой службы информации, является бизнес-план организации с его приложениями, а также пояснительная записка к балансу.

Подробная же информация о таких специфических функциях отдела маркетинга, как товарная (отдел менеджмента качества), ценовая (бюро цен) и распределительная (отдел сбыта) политики, находится в других отделах предприятия. Информация о выполняемых отделом маркетинга функциях также не упорядочена. Затраты на маркетинг включены в состав коммерческих, представительских и других аналогичных расходов, то есть не систематизированы.

Отсутствие на большинстве предприятий четко сформированной системы внутренней маркетинговой информации приводит к тому, что руководство в ряде случаев не может объективно оценить расходы на данный вид деятельности и получаемый результат.

Другими словами, существует необходимость разработки стандартизированной формы маркетинговой отчетности для должного отражения средств предприятия, связанных с нею.

Одним из методов, целесообразных к использованию при анализе затрат на маркетинговую деятельность, является метод Activity Based Costing, поскольку он позволит исключить учет лишних затрат (благодаря нему удастся выявить до 30 – 40 % затрат, которые можно было бы избежать), а также в ходе его применения возможно равенство некоторых величин, что позволит составить маркетинговый баланс.

На основе реализации метода можно составить две формы маркетинговой отчетности: маркетинговый баланс (основан на первых двух этапах ABC) и приложения к бухгалтерскому балансу (основаны на третьем этапе ABC) (1).

Разработка внутренней маркетинговой отчетности базируется на сопоставлении затрат на ресурсы и затрат на операции, что позволяет обеспечить равенство в балансе.

Однако, чтобы управление затратами на маркетинговую деятельность было эффективным, необходимо соответствие маркетинговой отчетности ряду принципов. Толковый словарь Ожегова С.И. определяет принцип как основное исходное положение какой-нибудь теории, учения, мировоззрения, теоретической программы (2).

Скромник В. (руководитель проекта по ОАО "СТРОЙТРАНСГАЗ". руководитель департамента комплексных систем управления АКФ "ЦБА") выделяет следующие основные принципы управления издержками:

1. системность и периодичность управления издержками - управление осуществляется на постоянной основе;

2. прозрачность управляемых издержек (финансовых потоков для президента, генерального директора, ресурсов, технологии с точки зрения эффективности для начальников цехов, управлений) для любого уровня управления;

3. все решения по вспомогательному производству принимаются только с точки зрения изменения конечных объемов продукта или услуг;

4. стратегическая основа во времени (любые оперативные решения принимаются с учетом стратегических интересов) стратегическая основа по иерархии (все решения по управлениям, объединениям принимаются с точки зрения интересов компании в целом);

5. повышенная мотивация персонала, обеспечение заинтересованности персонала в эффективном управлении издержками;

6. сравнение эффективности функциональных вспомогательных подразделений производится только на рыночной основе: то есть если на рынке существуют предложения по ценам ниже затрат Компании на функционирование вспомогательного подразделения, то Компания должна либо прибегнуть к найму поставщика таких услуг как подрядчика, либо ориентировать свое подразделение на эффективность поставщика;

7. управление издержками осуществляется не по факту, а на упреждение;

8. все решения должны приниматься с обеспечением полной оценки по всему комплексу показателей от технических, технологических параметров до финансовых показателей;

9. постоянный управленческий учет текущего состояния и контроль над основными критериями издержек (3).

Рассмотрим первые два принципа управления издержками применительно к разработанной системе внутренней маркетинговой отчетности.

Для того чтобы внутренняя маркетинговая отчетность отвечала требованию системности в ее основу положен комплекс «4Р».

Обычно под комплексом маркетинга понимается «набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга...» (4). Согласно концепции «4Р» комплекс маркетинга состоит из четырех элементов, каждый из которых в английском языке начинается с буквы «р»: продукт (product), цена (price), доведение продукта до потребителя, до места (place), продвижение (promotion) продукта.

В соответствии с этой концепцией предприятие в рамках маркетинговой деятельности разрабатывает и реализует товарную, ценовую, распределительную и политику продвижения. Варьируя параметрами комплекса маркетинга с целью наиболее эффективного воздействия на рынок, потребителей и с учетом имеющихся возможностей предприятия в рамках внутренней маркетинговой отчетности предложены следующие операции: маркетинговые исследования, товарная политика, ценовая политика, политика продвижения, политика распределения и стратегическое маркетинговое планирование. Такое построение системы внутренней маркетинговой информации позволяет представить деятельность отдела маркетинга комплексно и исчерпывающе, поскольку рассматриваются все направления маркетинговой деятельности, избегая при этом перегруженности информации и ее дублирования.

Предлагаемая маркетинговая отчетность разрабатывается с периодичностью один раз в год, однако с учетом потребностей конкретного предприятия этот период может составлять месяц, квартал и так далее.

Форма учитывает информационные потребности как работников отдела маркетинга, так и руководства предприятия. В частности, специалистам отдела маркетинга она позволит систематизировать и формализовать имеющуюся информацию, построить систему точного и достоверного планирования, что также является немаловажным фактом. Система планов позволяет четко ставить задачи и определять приоритеты в развитии, выстраивать эффективные схемы управления и мотивации персонала. Кроме того, само наличие плана является важным дисциплинирующим фактором для сотрудников.

Руководство же сможет решать, целесообразны ли эти затраты, соответствует ли деятельность работников маркетинговой службы их ожиданиям и так далее.

Таким образом, создается информационная база данных отдела маркетинга, пользуясь которой, легко осуществлять контроль над маркетинговой деятельностью предприятия, что позволит сократить финансирование убыточных действий и увеличить финансирование прибыльных операций тем более, что маркетинговая деятельность определяет стратегические приоритеты развития предприятия.

### **Литература**

1. Фирсанова О.В., Федосеева М.А. Формирование системы внутренней маркетинговой информации на основе Activity Based Costing // Управленческий учет. – М. – 2007. - № 3.
2. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. – М.: АЗЪ, 1995.
3. Скоромник В. Организация управления затратами [www - документ]. - Internet resource: <http://www.neweconomic.com/pbl/cstps.html>
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990.

# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКРЕАЦИОННЫХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА «НАЛЬЧИК»)

**Иванова З.М., Халишхова Л.З.** (г. Нальчик, КБГСХА, Кафедра  
«Финансового менеджмента и инвестиций»)

## **Аннотация**

(The recreational system enters into the national economic complex of the country organically, interconnecting with diverse branches of material and immaterial manufacture, social and industrial infrastructure, and local ecology. Several factors influence the realization of the territorial organization of recreational systems.

In this article the author examines the influence of the principal socioeconomic factors on the territorial organization of recreational systems.)

Территориальная организация, управление, планирование отдыха и туризма формируется под влиянием множества факторов. Попытки систематизации этих факторов предпринимались многими исследователями: Зориным, Шеломовым, Мироненко, Дубновым, Олдаком и др. Условно все эти факторы можно подразделить на две большие группы:

1) факторы, порождающие потребность в организации рекреационной деятельности;

2) факторы, реализующие, т.е. обеспечивающие возможность организации отдыха.

Первая группа факторов. Рассмотрение сущности одной из современных реалий социальной и экономической жизни общества курортно-рекреационного хозяйства, - по нашему мнению, следует начать с характеристики понятия потребность. Рост производство длительности общественного труда требует, с одной стороны, увеличения трудозатрат в единицу времени с другой – расширяет масштаб свободного времени, в которое происходит восстановление физических и психических сил работников, затраченных в процессе производства. Интенсификация общественного производства, приводящая в условиях НТП к увеличению главным образом психофизиологических нагрузок на человека, требует соответствующих условий для восстановления (рекреации) работоспособности трудящихся. Естественно, что затраченные силы должны быть восстановлены – это и происходит во внерабочее время (т.е. время, затраченное на удовлетворение биологических потребностей) и свободное время. Именно свободное время предназначено для отдыха в

широком смысле этого слова представляет интерес для восстановительной (рекреационной) деятельности.

Рекреационная деятельность человека имеет ряд общественных функций, среди которых наиболее важное значение имеют следующие: медико-биологические; социально-культурные; экономические (3).

Медико-биологическая функция заключается в восстановлении здоровья лиц, перенесших болезнь и нуждающихся в завершении лечения методами курортологии, а также в оздоровлении практически здоровых людей, т.е. снятии утомления, профилактике заболеваний, в том числе профессиональных. В РФ на работах с вредными и опасными условиями труда занято около 3 млн. человек, из них около 1 млн. женщин. Доля профессиональных заболеваний, связанных с перегрузками опорно-двигательного аппарата составляет 86 человек на 1000. Немалая часть населения проживает на радиоактивно загрязненных территориях и подвергается постоянному воздействию малых доз радиации, находясь в состоянии постоянного нервно-эмоционального напряжения. Несмотря на то, что современная медицина располагает огромным количеством фармакологических препаратов, они не всегда оказываются эффективными. Это подчеркивает важность санаторно-курортного и физиотерапевтического лечения с использованием природных факторов.

Социально-культурные функции заключаются в удовлетворении потребности познания окружающего мира: природы, истории, культуры.

Экономические функции заключаются в том, что рекреация обеспечивает повышение способности трудящихся к производительному труду, кроме того, создание и развитие курортно-рекреационных учреждений способствует увеличению занятости, развитию сферы обслуживания, а также росту налоговых поступлений в бюджет.

Вторая группа факторов. Важнейшим аспектом рекреационной деятельности является региональный, поскольку она возможна только на территориях, располагающих определенными условиями или обстановкой, в которой может протекать рекреация. Природные ресурсы являются ведущим фактором, предопределяющим рекреационное использование территорий. От того, каким набором природных компонентов и свойств обладает территория, зависит организация видов и форм рекреационной деятельности.

Регион Кабардино-Балкария обладает большим разнообразием природно-климатических и бальнеологических ресурсов, на базе которых функционируют курорт федерального значения Нальчик и лечебно-оздоровительные местности «Джылы-Су» и «Аушигер».

Санаторно-курортный комплекс «Нальчик» является градообразующей базой г. Нальчика и определяет его место в межрегиональном разделении труда как ведущего оздоровительного и рекреационного центра РФ. Комплекс территориально расположен в самой

комфортной в климатическом отношении южной части города Нальчика – Долинске. В городе расположено более 20 различных учреждений и отдыха, отелей и туристских баз, общей вместимостью в летний период около 7 тысяч мест, а круглогодичного действия около 5 тысяч мест. Однако не востребованность санаторно-курортных услуг в период проведения экономических реформ и использование в течение продолжительного времени учреждений курорта «Нальчик» не по назначению привели к большим потерям материальной базы, оборудования и другого имущества курорта, значительная часть сооружений санаторно-курортного комплекса характеризуются значительным физическим износом и не в состоянии обеспечить предоставление конкурентоспособного комплекса услуг.

В последние годы рекреационный комплекс республики постепенно восстанавливается, расширяется спектр услуг, однако реальная доля и вклад рекреации в экономику республики сегодня незначительны и неадекватны потенциальным возможностям отрасли.

Среди основных проблем комплекса можно выделить следующее:

- несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы в сфере курортов и туризма;
- несогласованность и разобщенность действий вертикали управления (Федеральное агентство по туризму и Министерство здравоохранения и социального развития РФ);
- отсутствие конкретного разграничения полномочий органов государственной исполнительной власти и местного самоуправления в сфере управления, контроля и развития курортно-рекреационного комплекса КБР;
- недостаточное количество и мощность объектов комплекса, мест размещения;
- ограниченный набор предоставляемых рекреационных услуг;
- низкая развитость инфраструктуры;
- неэффективная система управления развитием комплекса;
- пассивность маркетинговой и информационно-рекламной деятельности из-за недостаточности финансовых средств для ее проведения на российском и международном уровне;
- изношенность основных средств курортно-туристического комплекса (с 1992 года по 2002 год средства размещения курорта «Нальчик» использовались не по назначению для размещения внутренних войск и беженцев из Чеченской и Ингушской республик, что привело к значительному износу номерного фонда, а также инвентаря санаторного комплекса в негодное состояние) и производственной инфраструктуры.

Учитывая изношенность и неудовлетворительное состояние объектов рекреационного комплекса курорта «Нальчик», Программой социально-экономического развития КБР на 2007-2011 годы предусматривается его

восстановление и дальнейшее развитие, в том числе инженерное обеспечение инфраструктуры, реконструкция теплосети и минералопроводов, курортообразующих учреждений (4).

В целях восстановления профильной деятельности, расширения и совершенствования лечебно-диагностических услуг санаторно-курортных учреждений курорта «Нальчик» предусматривается реализация проектов реконструкции и профилизации здравниц.

Одним из программных мероприятий по повышению эффективности работы санаторно-курортных учреждений является совершенствование управления и стимулирования развития учреждений.

Планируются мероприятия, направленные на расширение сети оздоровительных учреждений и предприятий обслуживания отдыхающих в лечебно-оздоровительных местностях на территории Кабардино-Балкарской Республики.

Особое внимание планируется уделить сервису и качеству предоставляемых услуг отдыхающим. Для этого необходимо провести комплексный анализ туристско-санаторно-рекреационного рынка услуг в мире и адаптировать наиболее прогрессивные и привлекательные методы организации отдыха и лечения в условиях республики.

Реалии сегодняшнего дня требуют новых подходов к реализации услуг санаторно-курортного комплекса. Учреждениям санаторно-курортного комплекса следует активно продвигать на рынок свои услуги, проводить рекламно-имиджевую деятельность, искать корпоративных клиентов. В целом, необходимо целенаправленно и планомерно проводить комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на преодоление сложившихся негативных стереотипов к Южному региону России, включающих участие в отраслевых выставках и ярмарках, сотрудничество со СМИ и туристическими агентствами по продвижению санаторно-курортного продукта на внутреннем и зарубежном рынках.

### **Литература**

1. Гидбут А. В., Мезенцев А.Г. Курортно – рекреационное хозяйство (региональный аспект) – М.: Наука, 1991. –94 с.

2. Амирханов М. М., Татаринов А.А., Трусов А.Д. Экономические проблемы развития рекреационных регионов. – М. : ОАО «Изд –во Экономика, 1997. - 142 с.

3. Рекреационные системы. Под ред. Н.С. Мироненко. – М.: Изд-во МГУ, 1986. - 136с.

4. Программа социально-экономического развития КБР на 2007-2011годы. Нальчик, 2007 г.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИЙ МАЛОЙ ПРЕДПРИНИ- МАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ**

**Харисов В.И.** (г. Уфа, УГАЭС, кафедра «Финансы и банковское дело»,  
e-mail: ugaesvener@mail.ru)

Evolution economic which studies universal laws of the world's evolution and their use in theory and practice today represents the unique system not only for analysis and prediction of the systems development and decisions but also it can be basic for discovering new models of the economic development.

In that context entrepreneurial activity is the field for more profound studying and understanding of that sphere of the human's activity.

Обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства есть одна из важнейших задач современного государства. Ведь именно субъекты малого предпринимательства дают возможность снять социальную напряженность, являют собой реальный механизм создания новых рабочих мест, стимулируют активность населения в реализации своих умственных, физических и хозяйственных возможностей (1, стр.11).

Экономические реформы, осуществляемые в России, связаны с радикальной реструктуризацией народного хозяйства, с формированием новых предпринимательских структур. Развитие предпринимательства и конкуренции, базирующееся на реальной реформе отношений собственности, представляет собой одно из стратегических направлений рыночного реформирования и реструктуризации любой экономики. Именно многообразие форм собственности и является обязательным и необходимым условием становления и развития рыночной экономики. Экономическое противостояние монополиям, создание новых предприятий, защита и поддержка предпринимательства – вот некоторые новые направления социальной политики.

Весь мировой опыт свидетельствует, что в экономике даже самых высокоразвитых стран, где имеются громадные предприятия и корпорации, казалось бы, монополизировавшие целые сектора общественного производства, основная масса валового продукта создается большим количеством малых и средних предприятий. Они являются гарантами гибкости и динамичности экономики, мощным средством постоянной корректировки и сохранения структуры воспроизводства, удовлетворяющей потребности населения в работе, заработной плате, социальных услугах. Деятельность малых и средних предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем на местах. Например, опыт Англии показывает, что оживление экономики

депрессивных районов происходит за счет внутренних ресурсов региона благодаря развитию малых предприятий(7).

В докладах, посвященных конкурентоспособности различных стран мира (World Competitiveness Reports), соответствующая система показателей содержит как количественные оценки, так и широкий набор социальных, экономических, психологических, этических характеристик – демократизацию управления, возможности продвижения по служебной лестнице, трудовые мотивации, образование, здоровье населения, рамки государственного регулирования, социально – политическую стабильность общества, общественное согласие и сотрудничество и прочие. Включаются так же характеристики личной безопасности, гарантии свободы, гармонии человека с самим собой и окружающим миром. Соизмерение всех этих компонентов представляет собой чрезвычайно сложную методологическую проблему. В этой многофакторной системе традиционные экономические индикаторы выступают как одна из разновидностей социальных индикаторов. Различные аспекты развития человека рассматриваются применительно к промышленно развитым, новым индустриальным, развивающимся странам, мужчинам и женщинам, нынешним и будущим поколениям(5,стр.17).

Конкурентоспособность реального сектора экономики во многом обеспечивается развитием и устойчивым функционированием малых предприятий. Малые предприятия выполняют важные экономические и социальные функции, стимулируя развитие состязательности и предприимчивости, повышение эффективности производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов в условиях ограниченности ресурсов.

Как показывают последние тенденции различных развитых стран, малое предпринимательство представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют условия социально-экономического развития страны, способствуя совершенствованию рыночных механизмов и конкуренции, насыщению рынка товарами необходимого качества, формированию среднего класса, ускорению инновационных процессов(2).К примеру, в странах Европейского Сообщества, США и Японии на малые и средние предприятия приходится около 50% общей численности занятых, а их доля в ВВП превышает 50%. В целом по России, по мнению большинства исследователей, предпринимательский климат нельзя назвать достаточно хорошим, о чем свидетельствует состояние и развитие малого предпринимательства, наиболее массового сегмента частного сектора экономики(3,6).

Среди современных исследований проблем малого предпринимательства выделяют направление, развиваемое исследователями старейшего в Европе Центра (ныне Фонда) малого

бизнеса Дарэмского университета (Великобритания), в первую очередь, труды профессора А.Гибба – основателя этого направления, подчеркнувшего качественные отличия микро и малого бизнеса от крупных предприятий и обосновавшего в своих работах неадекватность применения аналитических инструментов крупных корпораций для малых фирм с позиций не столько экономических, сколько управленческих. Для работ исследователей Дарэмской школы (Д. Джонсон, Р.Бруксбэнк, Э.Нельсон и др.) особенно характерен кроссфункциональный и междисциплинарный подход к рассмотрению проблем развития предпринимательства и малого бизнеса. Отметим также работы экономико-социологического направления в этой области других зарубежных ученых, в первую очередь, Х.Велу и Д. Стори (Великобритания), А.Ослунда, Ф.Шереги (Германия) и др.(4,стр.40).

Среди работ отечественных специалистов, посвященных проблематике малого бизнеса, отметим труды Авиловой А.В., Алимовой Т.А., Блинова А.О., Бухвальда Е.М., Виленского А.В., Голиковой В.В., Долгопятовой Т.Г., Радаева В.В., Савченко И.В., Чепуренко А.Ю. и др.

Использование в рамках рассмотрения проблем развития малых предприятий кроссфункционального и междисциплинарного подхода, значительно отличается от традиционного функционального подхода, используемого специалистами, работающими для больших корпораций. Однако, для большого числа работ с «функциональной ориентацией» характерно их вырождение в рекомендации по «успешной хозяйственной деятельности», что важно, но не эквивалентно предпринимательству и не всегда адекватно потребностям малых фирм(6).

Для этого в качестве важнейшего элемента развития мировой конкурентоспособности бизнеса, по мнению Боумана К., выступает углубление международного разделения труда в результате которого: объем мировой торговли увеличивается быстрее, чем ВВП; роль экспорта и импорта вырастет даже в странах, способных обеспечить себя всем необходимым. Формирование мирового рынка товаров, услуг, технологий, капитала и рабочей силы позволяет каждой фирме найти наиболее выгодных поставщиков и покупателей в любой точке земного шара, организовать кооперирование на базе оценки конкурентных преимуществ всех региональных бизнес-единиц планеты(2). Использование основ эволюционных теорий развития конкурентоспособности предпринимательских структур позволит в обозримом будущем решить многообразие проблем, стоящих не только перед предпринимателями, но и научным сообществом.

## **Литература**

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2004. – С.11.

2. Антал Сабо. Особенности развития предпринимательства в малых и средних предприятиях в странах с переходной экономикой. Economic Commission for Europe, 2003 г.

3. Голикова В., Долгопятова Т., Симачев Ю. Спрос на право в области корпоративного управления: эмпирические свидетельства / научный доклад № 148. Московский общественный научный фонд. 2003.

4. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием М.: Новый логос 2000 г. – с.391.

5. Гуманистические ориентиры России. М.: Институт экономики РАН, 2002 г. – с 391.

6. Предпринимательский климат в России: проблемы и перспективы (материалы круглого стола). – М.: Институт открытой экономики, 2004.

7. Ромашов О. О. «Развитие малого и среднего бизнеса – одна из важнейших задач социальной политики»: [http://www.i-u.ru/biblio/archive/romashov\\_rmisb/](http://www.i-u.ru/biblio/archive/romashov_rmisb/)

## **ОБ ОПЫТЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ «МЕНЕДЖЕРОВ ОРГАНИЗАЦИЙ» ПО СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»**

**Цукерман В.А.** (*Апатиты, ИЭП КНЦ РАН, зав. кафедрой филиала ГОУ ВПО «Костромской государственный университет» в г. Кировске, tsukermtam@ier.kolasc.net.ru*)

**Андаева А.Л.** (*Апатиты, ИЭП КНЦ РАН, методист филиала ГОУ ВПО «Костромской государственный университет» в г. Кировске, tsukermtam@ier.kolasc.net.ru*)

There is a lack in qualified projects managers, especially in the regions of the Far North. The Branch of GOU VPO “Kostroma State University of N.A. Nekrasov” in Kirovsk began to graduate projects managers from 2005. University entrants choose on purpose specialization “Projects Management” as this is a worth-while direction for managers.

Россия перешла на проектное управление (Управления Проектами, Project Management) в середине 90-х годов в условиях радикально реформирования отечественной экономики; 10 лет назад вышел в свет первый в России учебник «Управление проектами» [1].

Управление проектами (УП) - признанная во всем мире профессиональная дисциплина. Методология и средства УП широко используются во всех сферах целенаправленной и проектно-ориентированной деятельности.

В России дисциплина «Управление проектами» сформировалась как новая культура управленческой деятельности и стала своеобразным мостом в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве стран разных континентов с разной историей развития, традициями, экономикой и культурой. В рыночной экономике реализуются, как правило, инновационные проекты. Эти проекты осуществляются по идеологии и методологии УП. Все современные компании используют методы и средства УП.

Проектное управление в инновационной деятельности – это перспективное направление для менеджеров-управленцев. В настоящее время управление инновационными проектами является одним из самых эффективных методов динамичного развития предприятий и организаций любой формы собственности.

Практика использования за рубежом научно-обоснованной системы управления проектами доказала ее высокую эффективность. В России разработанные методы и средства управления проектами составляют 1,5-2% от общего количества всех реализуемых инновационных проектов. В развитых странах использование современной методологии и

инструментария управления инновационными проектами позволяет сэкономить порядка 20-30 процентов времени и около 15-20 процентов ресурсов, затрачиваемых на осуществление инновационных проектов.

Россия наряду с другими странами заняла свое место в мире профессионального управления проектами. Формальными первыми шагами в этом направлении можно считать учреждение Российской Ассоциации Управления Проектами «СОВНЕТ» и вступлением ее в Международной Ассоциации Управления Проектами – IPMA (Швейцария). СОВНЕТ объединяет свыше 40 организаций и фирм, около 150 индивидуальных членов, в том числе из дальнего и ближнего зарубежья. СОВНЕТ имеет отделения во многих городах России [2].

На основании Государственного образовательного стандарта в более чем 50 вузах России введен учебный курс «Управление инновационными проектами». В ряде ВУЗов организована подготовка менеджеров по специализации «Управление проектами» (далее менеджеров проектов). Первые выпуски менеджеров проектов состоялись в Государственном техническом университете ГТУ г. Екатеринбурга в 1999 г., в Московском Государственном университете управления в 2001 и др. [3]

В течение 9 лет успешно функционирует ежемесячный открытый Семинар СОВНЕТ «Теория и практика Управления проектами», который посетило около 1500 участников.

Между тем, квалифицированных менеджеров проектов крайне не хватает, особенно в регионах Севера.

В этой связи в филиале ГОУ ВПО «Костромской государственной университет им. Н.А. Некрасова» в г. Кировске в 2000 году была введена специализация «Управление проектами» для студентов по специальности «Менеджмент организаций». Первый выпуск менеджеров проектов по очной форме обучения состоялся в 2005 году. Большинство из них работают по специальности и управляют проектами в различных организациях и на предприятиях. С 2006 года начался выпуск менеджеров проектов и по заочной форме обучения. В 2007 году были выпущены специалисты менеджеры проектов с сокращенным сроком обучения (на базе средне-специально образования).

Накоплен значительный позитивный опыт вовлечения студентов менеджеров проектов в научно-техническую работу. Студенты под руководством ППС кафедры «Менеджмента» учувствуют в выполнении научных проектов, выступают с докладами на студенческих научно-практических конференциях в филиале и других организациях.

Сотрудники кафедры имеют высокую квалификацию (8 кандидатов наук, 2 доктора наук) и практический опыт работы на предприятиях, в том числе в бизнесе. На базе кафедры функционирует научная школа «Промышленная и инновационная политика в регионах Севера».

Для обеспечения эффективного образовательного процесса разработаны учебно-методические комплексы по всем изучаемым дисциплинам для менеджеров проектов, в том числе: государственное регулирование инновационных процессов; финансовый менеджмент; маркетинговые исследования в проектной деятельности; управление инновационными проектами; управление инвестициями; оценка рисков в управлении проектами; автоматизированные системы управления проектами.

Кафедра «Менеджмента», укрепляет взаимосвязь научной и образовательной деятельности, формирует и развивает все виды взаимодействия с наукой, а также с производством. Налажено сотрудничество Университета с предприятиями и организациями Кировско-апатитского района по созданию выпускных квалификационных работ по заявкам, связанных с проблемами управлением инновационными проектами. Университетом организуется персональная практик для каждого студента специальности «Менеджер организаций» по специализации «Управление проектами» на ведущих организациях и предприятиях Мурманской области, таких как: ОАО «Апатит», Кольская АЭС, Мончегорское государственное областное дорожно-ремонтное строительное предприятие, филиал «ПСК Оленегорск» ООО «ПромСтройКомплекс».

В соответствии со специализацией «Управление проектами» будущий специалист – менеджер приобретает знания и навыки в области планирования, прогнозирования, оценке рисков, коммерческой оценки результатов деятельности, управления финансовыми ресурсами и инвестициями, инновационными проектами, малыми и средними предприятиями. Обучение студентов пакету этих дисциплин является важнейшей инновационной компонентой инфраструктуры Филиала и обеспечивает подготовку специалистов владеющих основами управления проектами, предпринимательской деятельностью, знаниями и навыками эффективного трансфера и коммерциализации технологий.

Абитуриенты сознательно поступают на специальность «Менеджмент организаций» по специализации «Управления проектами», так как владеют информацией и понимают, что проектное управление в инновационной деятельности является одной из перспективных направлений для менеджеров. Менеджеры проектов конкурентоспособны на рынке труда, что позволяет им быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка труда.

### **Литература**

1. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учебное пособие/Под общ. Ред. И.И. Мазура. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2004. – с. 664.

2. [www.sovnet.ru](http://www.sovnet.ru)
3. [www.guu.ru/info.php?id=2120](http://www.guu.ru/info.php?id=2120)

## **ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Цукерман В.А.** (*Анатиты, ИЭП КНЦ РАН, зав. кафедрой филиала ГОУ ВПО «Костромской государственный университет» в г. Кировске, tsukermam@iep.kolasc.net.ru*)

**Козлов А.А.** (*Анатиты, ИЭП КНЦ РАН, tsukermam@iep.kolasc.net.ru*)

The article discusses educational project "School of technological managers" worked out taking into consideration transborder cooperation of the Barents region countries and modern technologies. The project includes regular research and practical seminars and a set of educational services. One of the project goals is to solve the problem of lack of skilled personnel in the innovation field for the nearest prospect.

Многие аспекты сегодняшних отраслевых законов РФ в области образования имеют теоретическую базу, основанную на законодательных актах СССР и РСФСР. На основе этих актов создавались передовые образовательные системы, сумевшие добиться не только создание сверхмощного оружия, но и безусловных достижений в космической отрасли. Однако в новых условиях динамически развивающегося мира требуются и новые подходы к образованию.

В настоящее время знание становится все более «скоропортящимся» продуктом. То, что сегодня может считаться установленным фактом, завтра может оказаться ошибочным. Процесс создания и распространения знаний является ключевым и предполагает качественное развитие образовательной системы, прежде всего, в области управления и развития инновационной сферы. При этом целью образования должна становиться не столько сумма знаний, сколько умение ею оперировать. Образованный человек должен научиться умению отказываться от устаревших идей, а также тому, как и когда их заменять.

В новых условиях целью образования и подготовки инновационных менеджеров трансформируется в полноправного участника экономических отношений, который не только потребляет, но и создает общественный продукт. Все это требует инновационных подходов к вопросам функционирования системы образования. Нововведения в образовании инновационных менеджеров продолжают значительно отставать от потребности жизни и это при разработанных формах дистанционных методах образования, систем информационного доступа и обмена информацией.

Управление развитием образовательным учреждением должно обеспечить опережающие реагирования на изменение ситуации в

социально-экономической и социокультурной среде, адаптации процесса управления к потребности образовательной системы.

На примере Мурманской области предложены решения некоторых проблем по подготовке специалистов инновационного менеджмента.

Важное стратегическое и геополитическое значение региона не только в России, но и на мировом уровне определяют разнообразные природные ресурсы, приграничное положение, развитые промышленный комплекс и транспортная сеть с крупными морскими портами на Баренцевом и Белом морях.

В регионе экономика в значительной степени базируется на эффективной управлении природно-ресурсным потенциалом, в котором основную роль играют минерально-сырьевые и биологические ресурсы, что определило ее промышленную специализацию, представленную горнопромышленным, металлургическим и рыбопромышленным комплексами.

Условия приграничного сотрудничества со странами Баренц региона диктуют необходимость нестандартного подхода к решению проблемы его развития. В первую очередь это международное сотрудничество в научно-образовательной сфере, создание центров высокотехнологичных разработок, формирование научной и производственной элиты.

Следует отметить, что научными исследованиями и разработками в Мурманской области заняты 29 научных организаций. Ядром научного комплекса области является Кольский научный центр Российской академии наук в г. Апатиты. Кроме того, в научные исследования вовлечены два государственных университета - технический и педагогический в г. Мурманске, а также ряд филиалов вузов, наиболее крупный из которых - Кольский филиал Петрозаводского Государственного университета в г. Апатиты. Многие из них выполняют научные исследования и разработки которые уникальны не только в российском, но и в мировом масштабе. Эти разработки могут быть внедрены в промышленное производство и приносить прибыль инвесторам и решать социальные задачи государства. Однако инновационные проекты по разным причинам не реализуются, в том числе из-за отсутствия профессиональных технологических менеджеров.

При этом в регионе существуют значительные возможности для привлечения инвестиций (прежде всего из стран Баренц региона) для вложения их в реализацию инновационных проектов.

Можно выделить три этапа развития экономики приграничных регионов под воздействием трансграничных связей. Первый этап связан с активизацией торговли между приграничными регионами. При наличии благоприятных условий для бизнеса, номенклатура производимых товаров расширяется, и оказываются востребованными приобретенные в рамках сотрудничества новые знания, опыт, квалификация, технологии. Развитие транспортной и приграничной инфраструктуры, прежде всего

международных пунктов пересечения границы, ведет к активизации взаимодействия бизнеса. Начало второго этапа связано с созданием стратегических альянсов, взаимосотрудничества, региональных кластеров, повышению качества уровней жизни. Взаимопроникновение ресурсов, инвестиций и знаний, как правило, приводят к расширению зоны сотрудничества и переходу к третьему этапу: созданию в приграничных регионах новых инновационных предприятий и импорту идей и технологий из других регионов и стран.

На сегодняшний день пограничное сотрудничество зарубежных стран Баренц региона с российскими регионами (республика Карелия, Мурманская и Архангельская области и Ненецкий автономный округ) находится на начальных этапах. Одним из факторов тормозящих переход на второй-третий этап является острый дефицит у российской стороны профессиональных специалистов по управлению инновационным развитием. Нехватка технологических менеджеров, не позволяет создать профессионально подготовленных команд по внедрению наукоемких технологий. Основным, связующим звеном в таких командах должны стать технологические менеджеры, специалисты по инновационной деятельности, коммерциализации научных разработок. Как показывает опыт, специалисту с базовым образованием по специальности менеджер организации и даже инновационный менеджер, требуются дополнительные теоретические знания и практические навыки работы над «раскруткой» проектов, прежде чем стать настоящим профессионалом. Одним из путей решения такой проблем является дополнительное образование без отрыва от производства.

По мнению экспертов, российское высшее образование в целом повторяет мировой тренд перехода от высшей школы индустриального образца к высшей школе постиндустриальной эпохи. Естественно, что появление в условиях такого перехода ВУЗов, в которых начнут обучать студентов столь востребованной специальности, как технологический менеджер, в соответствии с предъявленными рынком требованиями, это лишь вопрос времени. Но пока сформируются государственные стандарты обучения, программы, преподавательские кадры, пройдет слишком много времени. И одним из выходов из данной проблемы может стать послевузовское образование.

В данной ситуации, одним из путей решения проблему видится в использовании отработанной западной системы обучения технологических менеджеров.

Данная система дополнительного образования включает профессиональную переподготовку специалистов (одногодичная и двухгодичная по программам МВА – Master of business administration), а также короткие программы повышения квалификации (от 72 до 500 часов). В последнее время разработано направление дифференциации программ – интерес к формату Executive MBA (EMBA). За рубежом EMBA – форма

обучения, которая ориентирована на топ менеджеров с большим опытом, без отрыва слушателей от работы на время прохождения курса. Это существенное отличие ЕМВА от классической full-time MBA. В России многие программы, ориентированные на топ менеджеров проводятся без отрыва от работы, но не называются ЕМВА. В этом случае стирается грань между этими программами. Если MBA предлагает слушателям основные понятия и рабочие инструменты управления, базовую ориентацию в сфере технологического менеджмента, то ЕМВА – это программа, позволяющая систематизировать накопленный менеджером опыт.

У приграничных стран – Финляндии, Швеции и Норвегии – накоплен позитивный опыт в сфере MBA и ЕМВА-программ. Эти страны занимают ведущие места в европейских рейтингах по системе образования. Все занятия по данной сфере программ максимально интерактивны, все ориентировано на живое общение, обсуждение, деловые игры. Программа нацелена на то, чтобы передать учащимся максимум международного опыта ведения инновационного бизнеса. Однако, применительно к российским регионам необходима адаптация системы к их условиям. В этом плане требуется совместная работа зарубежных и отечественных специалистов, преподавателей ВУЗов. Программы предусматривают совместную работу в партнерских школах и стажировки преподавателей. Кроме того, требуется создание согласование с ведущими иностранными и российскими компаниями для стажировки слушателей.

Взаимодействие научных организаций, ВУЗов области и предприятий национальных и приграничных зарубежных стран может осуществляться в разнообразных формах, в т.ч. в форме совместных научно-образовательных объединений, центров передовых технологий на базе объединения вузовских и академических научных коллективов, совместных испытательных центров, научных и технологических парков, научно-технических и инновационных фирм, бизнес-инкубаторов, исследовательских университетов, интегрированных научно-образовательных центров.

Результатом научной и образовательной интеграции может стать создание специальных кафедр, школ и постоянно действующих семинаров по подготовке технологических менеджеров по программам MBA и ЕМВА, способных реализовывать высокотехнологичные проекты.

Разработан инновационный проект создания «Школы технологических менеджеров» (далее школа) для Мурманской области, на базе Института экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН и региональных ВУЗов (филиалов) с постоянно действующим научным семинаром. Основная цель предлагаемого проекта – обеспечение расширенного воспроизводства интеллектуального потенциала, сбалансированного развития региональной инновационной системы. Механизм достижения указанных целей – многоуровневая программная и

институциональная интеграция научной и образовательной деятельности при использовании возможностей приграничных регионов.

Особенности специальности технологических менеджеров требуют, при повышении квалификации, не только проведение курсов теоретических лекций, но и предметные, объемные и системные практические занятия различных видов. Предусматриваются специализированные практики на предприятиях, организациях и в технопарковых структурах, профильное углубленное самообучение с последующим контролем усвоенного материала, мастер-классы ученых и бизнесменов, конкурсы инновационных проектов и т.д.

Важную роль в повышении квалификации отводится участию слушателей и презентации докладов на российских и международных форумах по инновационной тематике, которые в достаточном объеме проводятся в приграничных регионах.

Предусматривается и повышение культуры инновационного развития, смена сложившихся стереотипов. Создание Школы позволяет ускорить функционирования эффективной инфраструктуры, в т.ч. организационной, правовой, финансовой, информационной.

Планируется и возможность интернационализации школы в международную образовательную среду, гармонизацию образовательных систем за счет взаимного обмена слушателями и преподавателями из сопредельных северных стран, в рамках которого будет обеспечен обмен опытом в инновационных, прорывных областях деятельности, социальной и налоговой политики предприятий и муниципалитетов, повышен уровень языковой подготовки российских студентов.

К работе школы предусмотрено привлечение ведущих ученых и специалистов с производства и участие работодателей и других социальных партнеров в решении проблем профессионального образования.

Программа школы предполагает наличие у слушателей высшего образования, желательно экономического. Длительность курса – два года. Учебным планом предусмотрено четыре семестра. В конце каждого семестра проводятся семинары Школы, на котором слушатели выступают с проектами, а преподаватели и гости – с научными докладами по тематике семинара. Семинар завершается научной дискуссией по всем заслушанным докладам и предметным решением.

Функционирование «Школы технологических менеджеров» сможет решить на ближайшее будущее проблему дефицита кадров в инновационной сфере. Развитие Школы позволит на постоянной основе организовывать постоянные курсы по подготовке и переподготовке специалистов по проблемам перехода России на инновационный путь развития.

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОВЦЕВОДСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

**Шелухина Е.А.** (г. Ставрополь, СИУ, кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail:sheluhina13)

The sheep-farming is one of the largest branch of the animal husbandry in Stavropol Territory. In this branch of animal husbandry's structure in Russia to sheep-farming's lot falls only 7%, in Stavropol Territory=32%.

Ставропольский край обладает достаточным количеством естественных кормовых угодий, соответственно по России он отличается количеством поголовья овец, поскольку на Северный Кавказ приходится 45% всей численности стада, кроме того, производится 1/3 всей шерсти страны, в том числе 1/2 тонкой шерсти.

Овцеводство – одна из крупнейших отраслей животноводства по Ставропольскому краю. В отраслевой структуре животноводства по России на долю овцеводства приходится всего 7%, когда как по Ставропольскому краю на долю овцеводства приходится 32%.

От овец получают шерсть, шубные и меховые овчины, каракульские смушки, которые являются сырьем для легкой промышленности, а также мясо, сало, молоко, пользующееся в регионе большим спросом на внутреннем рынке. По Ставропольскому краю получило развитие полутонкорунное и тонкорунное овцеводство, дающее тонкую шерсть и высококачественное мясо.

Овцеводство способствует лучшему использованию сельскохозяйственных угодий; овец можно пастись в местах, непригодных для других видов продуктивного скота. В крае распространена погонно-пастбищная система содержания животных. Большую часть года овцы проводят на пастбищах, а зимой находятся в овчарнях, где их кормят сеном, силосом, соломой и концентратами. Поэтому для этого овчарни размещают на открытых пастбищных местах.

Проведенный анализ производства продукции сельского хозяйства показывает небольшой прирост в овцеводстве. Овцеводство постепенно переходит в производство такой категории хозяйства, как хозяйство населения. Если на долю личных подсобных хозяйств населения производство продукции овцеводства приходилось 40% в 1998 году, то в 2005 году уже 56%, на долю сельскохозяйственных предприятий приходится в 2005 году – 36% общей численности овец, остальное приходится на фермерские хозяйства.

Это говорит о том, что овцеводство теряет массовое производство в целом, а превращается в производство отдельных комплексов на базе личного хозяйства. Это может привести к постепенному снижению

производства овцеводческой продукции. Поэтому сельскохозяйственным предприятиям Ставропольского края необходимо наращивать производство овцеводческой продукции с использованием интенсивных и экстенсивных факторов развития.

Незначительное повышение продуктивности отрасли овцеводства во многом обязано прогрессивным и структурным сдвигам в экономике Ставропольского края в соответствии со стратегическими направлениями развития, определенными Программой экономического и социального развития Ставропольского края на 2003-2007 годы.

Однако некоторое увеличение поголовья овец неизбежно ведет к дестабилизации сектора по первичной обработке шерсти и текстильной промышленности. Хотя за последние годы наблюдается небольшая тенденция к увеличению поголовья овец, в целом можно сказать, что это не улучшит положение в ближайшее время по краю. Преодолеть тенденцию спада производства в сложившихся экономических условиях почти невозможно, так как при нынешнем соотношении затрат и цен реализации сельскохозяйственным производителям невозможно осуществлять расширенное воспроизводство. Овцеводство в крае пришло в упадок; в условиях диспаритета цен, взаимных неплатежей, затоваренности и недостаточной государственной поддержки отрасль существовать не может. Резко ухудшает положение массовое проникновение на российские рынки иностранных шерстяных изделий.

Для более глубокого анализа производства овцеводческой продукции в сельском хозяйстве края необходимо рассмотреть уровень рентабельности (убыточности) основных продуктов предприятий АПК и сравнить их с рентабельностью овцеводческой продукции. Уровень рентабельности (убыточности) основных продуктов сельского хозяйства Ставропольского края представлен в таблице 1.

Таблица 1

Уровень рентабельности (убыточности) основных продуктов сельского хозяйства Ставропольского края (%)

Показатели	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Мясо:								
- КРС	-16,1	-45,3	-58,8	-51,8	-18,4	-34,8	-29,7	-30,3
- свиней	-0,9	-33,5	-45,0	-34,4	-18,2	-37,4	-7,4	-8,7
- овец	-31,2	-30,9	-16,1	-21,6	14,6	8,7	11,8	17,5
- птицы	-37,6	-22,7	-30,6	-13,7	-9,6	9,5	9,4	-3,6
Шерсть	-44,5	-60,4	-54,3	-52,0	-57,6	-55,8	-57,3	-56,7

Анализ рентабельности продукции животноводства показывает, что лишь продукция овцеводства стала рентабельной с 2001 года. Большое снижение рентабельности овцеводческой продукции произошло в 2002

году, почти на 50 процентов. Шерсть овец в крае постоянно является убыточной. Точно также как и вся остальная продукция животноводства в крае.

Этому есть вполне обоснованное объяснение. Хотя Ставропольский край по своим природно-климатическим условиям благоприятен для сельскохозяйственного производства, существует немало геополитических, социально-экономических, материально-технических, экологических факторов, негативно влияющих на финансовые результаты хозяйственной деятельности агропромышленного комплекса.

По данным оперативной статистики до настоящего 2006 года шерсть овец является убыточной в силу различных причин. Поэтому предприятиям необходимо выбрать основным направлением развития овцеводства – производство баранины. На российском рынке качественная баранина пользуется повышенным спросом. Поэтому в настоящее время необходимо по максимуму использовать мясной потенциал овцеводства. Численность овец по категориям хозяйств на 1 января (тыс.голов) показана в таблице 2.

Таблица 2

Численность овец по категориям хозяйств на 1 января (тыс.голов)

Показатели	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Все категории хозяйств, в т.ч.	2159,7	1905,8	2100,3	2110,9	1999,1	2102,6	2230,1
- сельхоз-предприятия	1120,3	895,6	912,3	913,4	857,6	913,5	800,3
- хозяйства населения	864,7	856,3	998,2	1003,4	996,2	1006,1	1230,6
- фермерские хозяйства	174,0	153,9	189,8	194,1	145,3	183,0	199,2

Анализ данных таблицы 2 показывает, что поголовье овец во всех категориях хозяйства незначительно, но увеличивается, однако постоянно происходит перераспределение по категориям хозяйств. Если учесть, что климатические условия степных зон края благоприятны для овцеводства, то можно сказать о сокращении отрасли в целом.

Причина заключается в том, что за период российских реформ старые хозяйственные связи были полностью разрушены, единственная в крае шерстомойная фабрика в г. Невинномысске прекратила свою производственную деятельность. Сельхозпредприниматели продают за бесценок невытую, необработанную шерсть за пределы региона. Поэтому шерсть за исследуемый период постоянно находится в убытке.

Проведенный анализ эффективности овцеводства по Ставропольскому краю показывает, что наблюдается постепенное

сокращение эффективности данной отрасли, хотя некоторые показатели имеют тенденцию к увеличению, и прослеживается это только в последние периоды.

Небольшое увеличение продуктивности поголовья овец привело к изменениям в сторону уменьшения затрат труда на единицу продукции, однако это незначительное увеличение и составляет в среднем около 6,1% за анализируемый период, при том, что процесс механизации производства в сложившихся экономических условиях должен идти полным ходом.

В связи с тем, что темпы роста цен реализации по мясу выше, чем темпы роста себестоимости, то соответственно наблюдается некоторое увеличение прибыли, причем, в первые годы анализируемого периода, предприятия совсем получали убыток. Темпы роста себестоимости по шерсти выше, чем темпы роста цен реализации, соответственно предприятия по производству шерсти получают стабильно убыток и уровень имеет тенденции к увеличению (около 10%).

Для улучшения ситуации необходимо, прежде всего, снижать себестоимость единицы продукции за счет роста продуктивности животных и рационального использования производственных ресурсов.

Важным резервом увеличения объема производства и снижения себестоимости продукции является повышение выхода мытой шерсти, повышение качества шерсти. Сейчас показатель выхода мытой шерсти не превышает 50%, что на 20-25 пунктов ниже, чем по австралийской шерсти.

Осуществление мероприятий по улучшению качества сопряжено с определенными материальными и трудовыми затратами. Поэтому необходимо правильно экономически обосновывать эти мероприятия, соизмерять полученный результат улучшения качества и затраты, связанные с этим. Рост поступлений от реализации шерсти зависит от настрига и качества шерсти. В соответствии с классным составом и выходом чистого волокна ежегодно меняется и цена реализации.

Отставание развитие отрасли овцеводства зависит от многих факторов, особенно это касается государственной поддержки. Однако, по исследованиям, предприятиям не хватает оперативной информации, для того чтобы своевременно среагировать на внешние условия, они движутся по течению, подаваясь и реагируя на возникшие трудности. Для предупреждения и оперативного реагирования на трудности у предприятия недостаточно развита система информационного обслуживания, как по условиям развития внешней среды, так и внутренней среды.

Оптимальное, умелое управление, преследующие разумные цели, предполагает объективную и полную информацию. Исходным пунктом любого хозяйственного управленческого процесса (главным среди которых является выработка и принятие управленческих решений, а также его исполнение) – получение и обработка информации. Основным поставщиком такой информации является учет. Поэтому в

сельскохозяйственных предприятиях необходимо развивать гибкие системы бухгалтерского финансового и управленческого учета для управления производством овцеводческой продукции.

## **ПОЛНОМОЧИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ОСОБЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЗОНАМИ В РОССИИ**

**Шиганов А.В.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: alex.shiganov@gmail.com*)

### **Аннотация**

В статье рассматривается круг полномочий и поднимаются вопросы организации органов управления особыми экономическими зонами в России как органов государственного регулирования на их территории.

Как известно, особая экономическая зона (ОЭЗ) представляет собой определяемую Правительством Российской Федерации часть территории России, на который действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности (1).

При этом особая экономическая зона является специфической формой государственно-частного партнерства. Поэтому государственное регулирование на территории ОЭЗ должно решать, на взгляд автора, следующие основные задачи:

1) разработать законодательную основу для государственно-частного партнерства на территории ОЭЗ;

2) создать соответствующие правовые условия для эффективного ведения бизнеса в особых экономических зонах;

3) устранить бюрократические барьеры для предпринимательской деятельности и привлечения инвестиций, в том числе иностранных;

4) с помощью правовых норм способствовать внедрению принципа законности в отношениях между государством и частным предпринимательством;

5) обеспечить соблюдение законности в предпринимательской деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, зарегистрировавшихся в качестве резидентов ОЭЗ, а также тех из них, которые лишились по различным причинам статуса резидента и ведут предпринимательскую деятельность на общих основаниях;

6) обеспечить соблюдение интересов государства на территориях особых экономических зон;

7) разработка единой государственной политики в сфере создания и функционирования особых экономических зон;

8) непосредственное управление особыми экономическими зонами.

В то же время некоторые исследователи ограничиваются при анализе государственного регулирования двумя-тремя задачами, стоящими перед

ним на территории ОЭЗ. К примеру, С.А. Рыбаков и Н.А. Орлова государственное регулирование сводят исключительно к двум функциям: с тем, чтобы «максимально облегчить и упростить инвесторам ведение бизнеса и обеспечить соблюдение законности» (2).

С 2005 года в России создана относительно четкая и строго централизованная система нормативно-правового регулирования в сфере создания и функционирования особых экономических зон и непосредственного управления ими.

Органами государственного регулирования в сфере особых экономических зон и управления ими являются:

1) Государственная Дума Федерального Собрания РФ (разрабатывает и принимает законы, на основе которых осуществляется нормативно-правовое регулирование по созданию и функционированию особых экономических зон);

2) Президент РФ (принимает нормативно-правовые акты, связанные с созданием и функционированием ОЭЗ);

3) Правительство Российской Федерации (разрабатывает проекты федеральных законов, разрабатывает и утверждает различного рода правовые акты, связанные с созданием и функционированием особых экономических зон);

4) государственные органы власти субъектов РФ (законодательные и исполнительные органы субъектов РФ принимают участие в создании и функционировании ОЭЗ, расположенных на их территории; разрабатывают и принимают региональные законы, связанные с эффективной деятельностью ОЭЗ);

5) органы власти муниципальных образований (местные органы власти разрабатывают и принимают решения, направленные на создание и эффективное функционирование ОЭЗ);

6) Министерство экономического развития и торговли РФ (разрабатывает и принимает подзаконные правовые акты по вопросам создания и функционирования особых экономических зон);

7) Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами и его территориальные органы, подведомственные ему организации (представляют собой единую централизованную систему непосредственного управления ОЭЗ и осуществляет функции по управлению особыми экономическими зонами в порядке и пределах, предусмотренных законодательством Российской Федерации);

8) Наблюдательный совет особой экономической зоны (координирует деятельность федеральных органов исполнительной власти, исполнительных органов государственной власти субъекта РФ, органов власти муниципальных образований, хозяйствующих субъектов по развитию особой экономической зоны; контролирует выполнение соглашений органов управления ОЭЗ с их резидентами; осуществляет

контроль за расходованием бюджетных средств, выделяемых на обустройство территории ОЭЗ; рассматривает и утверждает перспективные планы развития особых экономических зон, а также осуществляет контроль за реализацией этих планов);

9) управляющая компания или акционерное общество, 100 процентов акций которого принадлежит Российской Федерации (привлекается органом управления ОЭЗ для выполнения своих функций по созданию за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта РФ, бюджета муниципальных образований объектов недвижимости, расположенных в границах особой экономической зоны и на прилегающей к ней территории, и управлению этими и ранее созданными объектами) (3).

Таким образом, Министерство экономического развития и торговли РФ призвано: а) разрабатывать единую государственную политику в сфере создания и функционирования особых экономических зон; б) осуществлять функции по нормативно-правовому регулированию в сфере создания и функционирования ОЭЗ; в) координировать и контролировать деятельность находящихся в его ведении служб и ведомств, в частности, Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами, Федеральной таможенной службы, Российского фонда федерального имущества, Федерального агентства по управлению федеральным имуществом, Федерального агентства кадастра объектов недвижимости.

Важную роль в системе государственного регулирования в сфере ОЭЗ играет Агентство по управлению особыми экономическими зонами, образованное при Минэкономразвития РФ. Оно осуществляет уже непосредственно оперативное управление особыми экономическими зонами. Основные функции Агентства по управлению особыми экономическими зонами в данной области определены Федеральным законом № 116-ФЗ и Постановлением Правительства РФ от 19 августа 2005 года № 530. К этим функциям, например, относятся:

- проводит конкурсы и заключает контракты на размещение заказов на поставку товаров, оказание услуг и выполнение работ, включая осуществление научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для государственных нужд, в том числе и для нужд самого Агентства;

- осуществляет (в порядке и пределах, определенных Федеральными законами, актами Президента и Правительства РФ) полномочия собственника федерального имущества, необходимого для обеспечения исполнения функций федеральных органов государственной власти в своей сфере деятельности, в том числе имущества, переданного федеральным государственным унитарным предприятиям и федеральным государственным учреждениям, которые подведомственны Агентству;

- осуществляет управление особыми экономическими зонами;

- взаимодействует с федеральными органами государственной власти при обеспечении специального правового режима ОЭЗ;
- проводит отбор заявок на создание особых экономических зон;
- организует ведение банка данных земельных участков, отведенных для создания ОЭЗ, и объектов недвижимости, которые находятся на территории особых экономических зон;
- выдает индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, которые ведут строительство или реконструкцию в границах ОЭЗ, разрешения на строительство и реконструкцию;
- управляет и распоряжается в порядке, установленном соглашениями о создании ОЭЗ, объектами недвижимости, которые расположены на территории ОЭЗ;
- управляет и распоряжается земельными участками на территории ОЭЗ;
- заключает с резидентами ОЭЗ соглашения об условиях ведения предпринимательской деятельности на территории особой экономической зоны;
- осуществляет мониторинг реализации соглашений о создании ОЭЗ;
- осуществляет регистрацию индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в качестве резидентов ОЭЗ;
- оформляет по заявлениям резидентов особой экономической зоны приглашение на въезд в Российскую Федерацию иностранных граждан в целях осуществления трудовой деятельности;
- осуществляет контроль за исполнением резидентом ОЭЗ соглашения о ведении предпринимательской деятельности;
- ведет реестр резидентов ОЭЗ;
- осуществляет организационно-техническое обеспечение деятельности наблюдательных советов ОЭЗ;
- формирует экспертно-технические советы по технико-внедренческим особым экономическим зонам и обеспечивает их деятельность;
- представляет в налоговые и таможенные органы сведения о регистрации индивидуальных предпринимателей и коммерческих организаций в качестве резидентов ОЭЗ (4).

В данной статье приведены далеко не все функции и полномочия Агентства по управлению особыми экономическими зонами.

### **Литература**

1. См.: Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ (в ред. Федеральных законах от 03.06.2006 № 76-ФЗ, от 18.12.2006 № 232-ФЗ, от 30.10.2007 № 240-ФЗ). – Ст. 2.

2. Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества / С.А. Рыбаков, Н.А. Орлова. – М.: Вершина, 2006. – С. 46.

3. См.: Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ (в ред. Федеральных законах от 03.06.2006 № 76-ФЗ, от 18.12.2006 № 232-ФЗ, от 30.10.2007 № 240-ФЗ). – Ст. 8.

4. См.: О Федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами: Постановление Правительства Российской Федерации от 19 августа 2005 года № 530.

## ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РЕЗИДЕНТА ПОРТОВОЙ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В РОССИИ

**Шиганов А.В.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: alex.shiganov@gmail.com*)

### **Аннотация**

В статье анализируются права и обязанности резидентов портовой особой экономической зоны в Российской Федерации; приводится сравнительный анализ этих прав и обязанностей относительно резидентов иных типов свободных экономических зон.

Портовые особые экономические зоны создаются, во-первых, на территориях морских портов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов; во-вторых, на территориях речных судов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов; в-третьих, на территориях аэропортов, открытых для приема и отправки воздушных судов, которые выполняют международные воздушные перевозки; в-четвертых, на территориях, которые предназначены для строительства, реконструкции и эксплуатации морских и речных портов, аэропортов.

Резидентами портовой особой экономической зоны могут являться коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона (ОЭЗ), и заключившие с органами управления особыми экономическими зонами соглашение об осуществлении деятельности в портовой ОЭЗ в порядке и на условиях, предусмотренных Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (1).

Следует отметить, что портовая ОЭЗ может располагаться на территориях нескольких муниципальных образований, В данной ситуации резиденты регистрируются на территории одного из этих муниципальных образований.

Кстати, именно такое же определение института резидентов дается в российском законодательстве и резидентам промышленно-производственной особой экономической зоны.

В то же время имеются существенные отличия резидентов портовой ОЭЗ от резидентов иных типов особых экономических зон. К примеру, резидентами технико-внедренческой особой экономической зоны могут признаваться не только коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий, но и индивидуальные предприниматели.

Несомненно, эта правовая норма несколько ограничивает круг предпринимателей, которые потенциально могли бы стать резидентами портовой ОЭЗ.

Коммерческая организация признается резидентом портовой ОЭЗ с момента внесения соответствующей записи в Реестр резидентов особой экономической зоны.

Однако перед тем как внести запись о регистрации юридического лица в Реестр орган управления ОЭЗ должен заключить с будущим резидентом соглашение о ведении предпринимательской деятельности в портовой особой экономической зоне.

После того, как заключено соглашение об осуществлении деятельности в портовой особой экономической зоне, регистрация юридического лица в качестве резидента должна быть произведена не позднее чем в течение трех дней, прошедших с момента его подписания. Подобного рода порядок регистрации резидента носит обязательный характер.

Органы управления портовой ОЭЗ выдают коммерческой организации свидетельство о ее регистрации в качестве резидента особой экономической зоны, а также сообщают на следующий день - вместе с представлением копии соглашения об осуществлении деятельности в портовой ОЭЗ - соответствующие сведения об этом в налоговую службу и таможенный орган.

Коммерческая организация, ведущая свою деятельность в портовой особой экономической зоне, может быть лишена статуса ее резидента исключительно в судебном порядке. Причины и случаи, по которым допускается лишение юридического лица статуса резидента, носят конкретный характер и законодательно закреплены в правовых нормах. Лишение статуса резидента возможно только после вступившего в законную силу решения суда.

Орган управления портовой особой экономической зоной может обратиться в суд о расторжении соглашения об осуществлении деятельности на ее территории, если резидент, по его мнению, нарушил условия этого соглашения. Законодательство России дает в данном случае достаточно конкретный перечень такого рода нарушений непосредственно в портовой ОЭЗ:

а) в случае непредставления резидентом в орган управления портовой особой экономической зоной в установленный срок проектной документации и результатов инженерных изысканий для проведения их государственной экспертизы;

б) при невыделении резидентом портовой ОЭЗ капитальных вложений в объеме и сроки, которые были предусмотрены соглашением;

в) осуществление на территории портовой особой экономической зоны предпринимательской или иной деятельности, которая не предусмотрена соглашением;

г) если в орган управления портовой ОЭЗ резидент не представил в установленный срок сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности, налоговой отчетности, данных регистров бухгалтерского учета, которые необходимы для контроля за исполнением принятого соглашения;

д) если резидент не исполнил свои обязанности по уплате таможенных пошлин и налогов;

е) при наличии отрицательного сводного экспертного заключения на проектную документацию, если эта документация не будет доработана впоследствии с учетом изложенных в заключении замечаний и предложений и не будет представлена для проведения повторной экспертизы в орган управления портовой особой экономической зоной.

При этом необходимо подчеркнуть, что права резидента портовой особой экономической зоны в определенной степени урезаны в случае утраты статуса резидента, в том числе в связи с досрочным прекращением действия соглашения об осуществлении деятельности в портовой ОЭЗ, по сравнению с правами резидентов иных типов особых экономических зон.

Например, отрицательные последствия прекращения действия соглашения об осуществлении деятельности в портовой ОЭЗ для ее резидента более существенные, чем для резидентов промышленно-производственной или технико-внедренческой, или туристско-рекреационной особой экономической зоны. Резидент портовой ОЭЗ в отличие от последних после утраты своего статуса не имеет права осуществлять предпринимательскую деятельность на общих основаниях.

Кроме того, российским законодательством предусмотрены и иные случаи прекращения действия соглашения об осуществлении деятельности в портовой особой экономической зоне. В целом же действие соглашения с ее резидентом прекращается в следующих случаях:

- 1) при окончании срока, на который соглашение заключено;
- 2) при расторжении соглашения;
- 3) в случае лишения юридического лица статуса резидента в связи с допущенными нарушениями условий закрепленных в соглашении;
- 4) в случае принятия правительством решения о досрочном прекращении существования портовой особой экономической зоны;
- 5) в связи с прекращением договора об аренде земельного участка, предусмотренного соглашением с резидентом портовой ОЭЗ (за исключением случая, когда договор с резидентом прекращает свое действие в связи с выкупом данного земельного участка).

Следует подчеркнуть, что портовые особые экономические зоны в России создаются на 49 лет. В то же время иные типы особых

экономических зон создаются сроком на 20 лет. Срок существования ОЭЗ продлению не подлежит (2).

По российскому законодательству, резидент портовой ОЭЗ не вправе иметь свои филиалы и какие-либо представительства вне территории особой экономической зоны. Кстати, этот запрет распространяется на резидентов всех без исключения особых экономических зон.

Вместе с тем резидент портовой особой экономической зоны имеет права, обусловленные российским законодательством, по осуществлению на ее территории портовой деятельности. Резидент также вправе осуществлять в портовой ОЭЗ предпринимательскую деятельность по строительству, реконструкции и эксплуатации объектов инфраструктуры морского и речного портов, аэропорта, которая предусмотрена соглашением с ним.

Под портовой деятельностью понимаются осуществляемые на территориях морских и речных портов, аэропортов следующие виды предпринимательской деятельности:

- 1) погрузочно-разгрузочные работы;
- 2) складирование и хранение товаров;
- 3) оказание транспортно-экспедиторских услуг;
- 4) снабжение и снаряжение морских, речных и воздушных судов, в том числе судовыми припасами, бортовыми запасами, их оснащение;
- 5) ремонт, техническое обслуживание, модернизация морских, речных и воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий;
- 6) переработка водных биологических ресурсов;
- 7) операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке, в том числе упаковка, сортировка, переупаковка, деление партии, маркировка и подобного рода операции;
- 8) простые сборочные и иные операции при условии, что их осуществление не приведет к значительному изменению состояния товара (перечень таких операций утверждается Правительством РФ);
- 9) биржевая торговля товарами;
- 10) оптовая торговля товарами;
- 11) обеспечение функционирования объектов инфраструктуры портовой ОЭЗ (3).

Арендаторы земельных участков в границах особой экономической зоны, которые являются собственниками созданных ими объектов недвижимости, имеют право выкупа земельных участков, расположенных под ними. Однако действующее законодательство о морских портах в Российской Федерации запрещает этот выкуп осуществить, так как «земельные участки в границах морского порта не могут находиться в собственности иностранных граждан, лиц без гражданства, иностранных организаций» (4).

## **Литература**

1. См.: Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 03.06.2006 № 76-ФЗ, от 18.12.2006 № 232-ФЗ, от 30.10.2007 № 240-ФЗ). – Ст. 9.

2. См.: Там же. – Ст. 6.

3. См.: Там же. – Ст. 10.

4. О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 8 ноября 2007 года № 261-ФЗ. – Ст. 28.

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ КАЙДЗЕН**

**Шотыло Д.М.** (г. Воронеж, ВГТУ, кафедра «Экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства», e-mail: [detroit@newmail.ru](mailto:detroit@newmail.ru))

The approach to organizational-economic maintenance of stability of industrial system on the basis of the concept kaizen is considered.

Перспективное стабильное функционирование производственной системы во многом зависит от различных подходов к инновационной деятельности, долгосрочному развитию, разработке и постановке стратегических целей предприятия. Однако, понятно, что активная инновационная деятельность и развитие современного уровня технологий для предприятия не самоцель, а следствие необходимости соответствовать настоящим и быть готовым к удовлетворению будущих запросов потребителей относительно потребительских и маркетинговых качеств изготавливаемых изделий и выпускаемой продукции. Иными словами, поддержание инновационной адекватности предприятия на любом этапе есть необходимое условие успешности его деятельности в настоящей отрасли, а в случае последующего инновационного развития – возросшее качество продукции и/или повышенная эффективность производства.

Как известно, поддержание или обеспечение организационно-экономической устойчивости на любом этапе жизненного цикла функционирующей производственной системы является главным средством достижения стабильных положительных результатов в деятельности предприятия, а также благоприятным условием и отправной точкой для инновационного развития.

Напомним, что устойчивость производственной системы – способность производственной системы под воздействием окружающей среды сохранять целостность структуры и отдельных её звеньев, стабильно выполнять возложенные на неё функции, восстанавливать свои элементы и процессы в первоначальное состояние, противостоять факторам, влияющим на неё.

Кроме того, обращая своё внимание на устойчивость производственной системы уже при инновационной политике, заметим, что будущее развитие производственной системы также невозможно без постоянного процесса обеспечения устойчивости в настоящем.

Принимая во внимание вышесказанное, нельзя не согласиться и с тем, что эффективная инновационная политика производственной системы и организационно-экономические методы обеспечения устойчивости

производственной системы дадут больший синергетический эффект, чем каждая из них в отдельности.

Однако, ещё больший эффект и результаты для любой производственной системы принесут организационно-экономические методы обеспечения устойчивости производственной системы, сформированные на основе концепции кайдзен.

Напомним, что концепция кайдзен появилась в Японии и получила широкое распространение в мире, убедительно доказав свою эффективность, причём не только в промышленности, но и в сфере услуг, в общественных организациях. В России идеи концепции кайдзен также применяются и внедряются на многих машиностроительных и металлургических предприятиях, однако не так активно.

Понятие “кайдзен” – производное от двух иероглифов: “kai” (изменение) и “zen” (хороший), что вместе переводится как “изменение к лучшему”, или “непрерывное совершенствование”. Это постоянное стремление к совершенству всего, что мы делаем, воплощённое в конкретные формы, методы, технологии и обращённое к людям. (6)

Однако, следует обратить внимание на существенное различие между кайдзен и инновацией, которое заключается в том, что, хотя первый не всегда требует крупных капиталовложений для внедрения изменений, он предполагает постоянную, кропотливую и неустанную работу. Две концепции не похожи друг на друга, словно лестница и пологий подъём. Кайдзен делает ставку на постепенный прогресс. Инновационная стратегия, напротив, рассчитывает на то, что движение вперёд происходит подобно подъёму по ступеням, а именно “большими прыжками”, за счёт внедрения новейших концепций менеджмента или технологий производства.

В действительности, нет такой вещи, как неизменное постоянство. Любая производственная система начинает деградировать с момента её создания. В данном случае уровень стабильного функционирования системы будет постепенно снижаться, если не заниматься постоянным поддержанием и обеспечением устойчивости и улучшением производственной системы и/или инновационных технологий.

Поэтому любая производственная система и/или инновация должна подкрепляться организационно-экономическими мероприятиями по обеспечению устойчивости на основе концепции кайдзен, чтобы поддерживать достигнутый уровень и продолжать развитие и улучшение системы (рисунок 1).

Далее, по мнению автора, целесообразно более подробно рассмотреть формирование методов обеспечения устойчивости производственной системы на основе реализации концепции кайдзен, тем самым, затрагивая:

- основные производственные процессы, технологию и методы организации производства;



Рисунок 1 – Обеспечение устойчивости производственной системы на основе реализации концепции кайдзен

- организацию труда, обучение и реализацию творческого потенциала производственных рабочих;

- стратегию непрерывного совершенствования производства.

Здесь, следует отметить, что организационно-экономические методы обеспечения устойчивости производственной системы на основе концепции кайдзен, рассматриваются автором на уровне производства, а точнее – цеха или цехов основного производства предприятия.

Таким образом, предложенные автором методы обеспечения устойчивости производственного цеха, включает в себя следующие

организационно-экономические методы обеспечения устойчивости производства:

- стандарт результатов устойчивости производственного цеха рабочего;
- кайдзен рабочего пространства производственного цеха и всеобщий уход за оборудованием ТРМ<sup>3</sup> (4);
- автономизация оборудования производственного процесса;
- обучение производственных рабочих;
- индивидуальная система предложений рабочего по обеспечению устойчивости производственного цеха;
- кружок обеспечения производственной устойчивости цеха;
- уголок кайдзен;
- кайдзен и обеспечение устойчивости производственной системы руководством.

Ещё одна особенность кайдзен – это требование от всех и каждого личных усилий. “Кайдзен – дело каждого и всех” (3).

Следовательно, менеджменту придётся прилагать сознательные и постоянные усилия для поддержания духа совершенствования. Иными словами, развивая данный подход к обеспечению устойчивости производственной системы, на основе концепции кайдзен следует задуматься о внесении изменений в организационную (корпоративную) культуру производственной системы и развивать мышление и сознание людей, ориентированное на философию кайдзен.

### **Литература**

1. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. – 493 с.
2. Веллингтон П. Стратегии кайдзен для успешных продаж / Перев. с англ. под ред. А. Заболотной. – СПб.: Питер, 2004. – 272 с.: ил. – (Серия “Продажи на 100%”).
3. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 276 с. – (Серия “Модели менеджмента ведущих корпораций”).
4. Кеннеди Р., Маца Л. Взаимодействие 5S и ТРМ в системе ТРМ<sup>3</sup> // Методы менеджмента качества, 2004, – №8.
5. Коленсо Майкл. Стратегия кайдзен для успешных организационных перемен: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – XIV, 175 с. – (Серия “Менеджмент для лидера”).
6. Мельникова Е.В. Улучшения в стиле кайдзен // Методы менеджмента качества, 2007, – № 3, – С. 8 – 11.
7. Шотыло Д.М. Обеспечение устойчивости производственной системы на основе концепции “кайдзен” // Управление инновациями и инвестиционной деятельностью: материалы междунар. науч.-практ.

электронной конф. Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет», 2007. 295 с.

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Шулекина Е.Н.** (*г. Новосибирск, НГТУ, кафедра «Финансов и налоговой политики», e-mail: Shylekina@yandex.ru*)

### **Аннотация**

This paper studied the estimation financial policy of enterprises. Author considers principal questions of financial policy such as concept, purposes and problems and so on. Main attention is devoted to estimation financial policy of enterprises, subjects and criterions of evaluation.

Управление предприятиями в рыночной экономике переводится на уровень самих предприятий. Построение политики, в т.ч. и финансовой, побуждает руководителей четко определять цели и способы, приемы, средства и механизмы их достижения, определяет принципы деятельности предприятия и т.д.

Следует отметить, что единого подхода к определению понятия «финансовая политика» не существует ни в нормативных актах, ни в учебно-методической литературе. Так ряд авторов считают, что «финансовая политика – это совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия». (Лихачева О.Н.)

На основе анализа и синтеза различных определений финансовой политики автором работы было предложено следующее определение: «Финансовая политика – это совокупность экономических отношений по выбору оптимальных из возможных управленческих решений, связанных с реализацией мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения текущих и перспективных целей предприятия».

Целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем периоде и на перспективу (максимизации рыночной стоимости предприятия), а также других различных стратегических и тактических целей и задач (1). К целям финансовой политики можно отнести рассмотрение вопросов, связанных с оптимизацией решений инвестирования (решения, связанные с образованием и использованием имущества) и финансирования (решения, связанные с образованием и использованием пассивов) (6).

Кроме того, к целям финансовой политики можно отнести: выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; лидерство в борьбе с конкурентами; устойчивые темпы роста экономического потенциала

предприятия; минимизация расходов; обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Но сегодня руководители должны не только разработать финансовую политику предприятия, они должны предвидеть изменения экономической ситуации и учитывать их для того, чтобы сохранить конкурентоспособность и устойчивое финансовое положение предприятия, вносить своевременные коррективы в существующую политику на основе тщательного анализа и оценки и управлять ей.

Остановимся на важнейших аспектах оценки финансовой политики предприятия, выделив следующие основные элементы: объекты оценки; критерии эффективности состояния или функционирования объекта контроля; методика оценки.

Объектами оценки, а также управления финансовой политикой, являются:

1. уровень и динамика финансовых результатов деятельности организации;
2. имущественное и финансовое состояние организации;
3. деловая активность и эффективность деятельности организации;
4. управление структурой капитала организации;
5. политика привлечения новых финансовых ресурсов;
6. управление капиталом, вложенным в основные средства (основным капиталом);
7. управление оборотными средствами;
8. управление финансовыми рисками;
9. системы бюджетирования и бизнес-планирования;
10. система безналичных расчетов.

Если говорить об основных критериях эффективности финансовой политики, то можно выделить следующее:

1. *Уровень и динамика финансовых результатов деятельности организации* позволяют судить о росте выручки и прибыли от реализации продукции, снижении затрат на производство продукции, о высоком качестве прибыли; о высокой степени капитализации прибыли (условный показатель).

Кроме того, об оптимальной динамике финансовых результатов деятельности организации можно судить на основании роста:

- доходности (рентабельности) капитала (или финансового роста);
- доходности (рентабельности) собственного капитала (обеспечивается в первую очередь оптимальным уровнем финансового рычага, ростом общей суммы прибыли и т.д.);
- скорости оборота капитала и др.

2. *Имущественное положение и финансовое состояние организации, деловая активность и эффективность деятельности:*

- рост положительных качественных сдвигов в имущественном положении;

- нормативные или оптимальные значения важнейших показателей финансового состояния организации, а также деловой активности и эффективности деятельности (установленные либо экспертным путем, либо официально) приведены в соответствующих нормативных актах и в многочисленной специальной литературе (тематика по корпоративным финансам) и др.

3. *Управление структурой капитала организации.* Финансовым менеджерам необходимо отрегулировать соотношение собственного и заемного капиталов (а соответственно, и эффект финансового левериджа) до оптимального. При принятии решений о структуре капитала (в частности, в плане оптимизации объема заемного финансирования) должны учитываться и иные критерии, например, способность организации обслуживать и погашать долги из суммы полученного дохода (достаточность полученной прибыли), величины и устойчивости прогнозируемых потоков денежных средств для обслуживания и погашения долгов и пр. Идеальная структура капитала максимизирует общую стоимость организации и минимизирует общую стоимость ее капитала.

4. *Политика привлечения новых финансовых ресурсов:*

- если есть возможность выбора, то финансирование за счет долгосрочных кредитов предпочтительнее, так как имеет меньший ликвидный риск (в то же время стоимость долга не должна быть высокой);

- долги организации должны погашаться в установленные сроки (следует учесть, что в отдельных случаях она может применять метод финансирования текущей деятельности за счет откладывания выплат по обязательствам).

5. *Управление капиталом, вложенным в основные средства (основным капиталом).* Эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии основных фондов в результате роста фондоотдачи, увеличения сроков службы средств труда и др.

6. *Управление оборотными средствами.* Эффективность управления оборотными средствами характеризуется показателями оборачиваемости, материалоемкости, снижения затрат ресурсов на производство и др., применением научно обоснованных методов расчета потребности в оборотном капитале, соблюдением установленных нормативов, увеличением долей активов с минимальным и малым риском вложения — денежные средства, дебиторская задолженность за вычетом сомнительной, производственные запасы за вычетом залежалых, остатки готовой продукции и товаров за вычетом не пользующихся спросом.

7. *Управление финансовыми рисками.* Разрабатываются и

применяются действенные механизмы минимизации финансовых рисков (кредитных, процентных, валютных, упущенной выгоды, потери ликвидности и т.д.): страхование, передача риска через заключение контракта; лимитирование финансовых расходов; диверсификация вложений капитала; расширение видов деятельности и т.д.

8. *Системы бюджетирования и бизнес-планирования.* Бюджеты включают плановые и фактические данные бизнес-планирования. Об их эффективности судят по уровню достижения ряда параметров (оптимальная координация деятельности, управляемость и адаптивность предприятия к изменениям, оптимизация внутреннего контроля, высокая мотивация работы менеджеров и т.д.), указанных в самой методике (см. ниже).

9. *Система безналичных расчетов организации* (формы, процедуры, сроки и т.д.) соответствует законодательству Российской Федерации; своевременно и в полной мере выполняются платежные обязательства организации перед кредиторами (иными организациями и их объединениями, включая финансово-кредитные институты) и собственными работниками, своевременно и в полной мере погашаются обязательства дебиторов и собственных работников перед организацией.

Если говорить о методике оценки финансовой политики предприятия, то здесь используются методы и приемы экономического и финансового анализа, финансового менеджмента, риск-менеджмента и т.д. в общем случае алгоритм может быть представлен следующим образом: поэтапное управление каждым из указанных выше объектов оценки. В рамках данной статьи данный аспект рассмотрен более детально не будет.

При тщательном анализе указанных выше пунктов, руководство фирмы должно принять решение о основном направлении в управлении финансовой политикой предприятия, его дальнейших перспективах.

### **Литература**

1. Приказ Министерства экономики РФ «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» от 01.10.1997 г. №118

2. Большаков С.В. Финансовая политика государства и предприятия: Курс лекций – М.: Книжный мир, 2002. – 210 с.

3. Казак А.Ю. Финансовая политика хозяйствующих субъектов: проблемы разработки и внедрения. – Екатеринбург: Из-во АМБ, 2003 – 308 с.

4. Савельева М.Ю. Экономика оздоровления предприятия: Учебно-методический комплекс. – Новосибирск, НГАЭиУ, 2003 – 174 с.

5. Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 247 с.

6. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – М.: КНОРУС, 2005. – 272 с.

## **СИСТЕМА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА – ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ АПК**

**Щеглов П.В.** (г. Чебоксары, ЧГСХА, кафедра «Управления аграрным производством», e-mail: pavscheg@mail.ru)

In clause necessity is proved and the variant of creation of system of material stimulation of the personnel, promoting is offered to increase of a management efficiency by expenses at the processing enterprises of agrarian and industrial complex.

Система мотивации персонала охватывает многие элементы. Это и система материального стимулирования, способность руководителя мотивировать подчиненных на рабочем месте, корпоративная культура, перспективы карьерного (профессионального) роста, условия и содержание труда, привлекательность предприятия на рынке труда, система подбора и отбора персонала. Конечно, на каждом предприятии ключевую роль играют те или иные составляющие. Поэтому чтобы пренебречь такой узкой оценкой и определить уровень значимости элементов системы мотивации для работающих в отрасли региона (Чувашия) был проведен опрос. К нему привлекались сотрудники 40 предприятий различных должностей и профессий. Результаты опроса показывают, что все элементы системы значимы для сотрудников и лишь система материального стимулирования превалирует над всеми и, следовательно, имеет первостепенное значение для работника.

Опрос также показал, что 71-76% работников оказывающих влияние на величину затрат не довольны существующей системой материального вознаграждения. И действительно труд, связанный с управлением затратами, следует рассматривать как некие дополнительные физические и умственные усилия человека, то есть как «прибавочный», который требует получения работником некоторого дополнительного и соответствующего размера вознаграждения. Поэтому необходимо изменение системы с целью создания ее нового, наиболее соответствующего запросам, варианта, описанию которого посвящена эта статья.

При создании системы материального стимулирования следует учитывать следующие требования к ней: *объективность, предсказуемость, адекватность, своевременность, значимость, справедливость*. Как показывает практика, несоблюдение этих требований приводит к нестабильности в коллективе и оказывает сильный демотивирующий эффект, что гораздо сильнее сказывается на производительности труда, чем отсутствие каких либо механизмов определения вознаграждения за результаты труда.

Для того чтобы система материального стимулирования персонала предприятия принесла ощутимый положительный эффект при управлении затратами, при ее создании рекомендуется последовательное выполнение следующих этапов: 1. Формирование штата ответственных должностных лиц; 2. Разработка системы финансирования; 3. Определение размера постоянной и переменной части заработной платы; 4. Разработка обеспечивающей документации. Рассмотрим реализацию этих этапов подробнее.

*Формирование штата ответственных должностных лиц.* Совершенствование системы материального стимулирования может осуществляться силами предприятия либо специализированной организации, а также применяя комбинацию этих двух способов. У каждого варианта есть свои положительные и отрицательные стороны. Практика показывает, что используя последний вариант, предприятие, как правило, может получить больший эффект, тем более что модернизация системы не требует тотальной специальной подготовленности персонала.

При создании системы стимулирования необходимо охватывать все структурные подразделения предприятия. Для того чтобы интересы ни одного из подразделений не пострадали, к разработке системы стимулирования рекомендуется привлекать руководителей всех структурных подразделений и ключевых специалистов. На практике разработкой методологии и вынесением предложений на рассмотрение руководству должен заниматься менеджер по персоналу. Финансовый директор (руководитель предприятия, главный бухгалтер) в свою очередь должен проанализировать предложенные подходы на предмет их экономической обоснованности.

*Разработка системы финансирования.* Создание системы материального стимулирования требует формирования источников финансирования. Размер бюджетов должен устанавливаться с учетом исполненной части финансирования, достигнутых и планируемых результатов. Расход средств бюджетов каждого периода должен подвергаться контролю и обеспечить получение определенной нормы рентабельности. Продолжительность процесса финансирования системы соответствует периоду, в течение которого будет достигнута определенная цель управления затратами предприятия. Разработкой бюджетов на практике должен заниматься финансовый директор (руководитель предприятия, главный бухгалтер).

*Определение размера постоянной и переменной части заработной платы.* Один из наиболее распространенных вариантов оплаты труда представляет собой выплату постоянной части вознаграждения (ежемесячно) и его переменной части (по результатам труда). Ошибочно полагать, что эффективно мотивировать персонал предприятия можно только за счет выплаты переменной части вознаграждения. Хотя

постоянная часть вознаграждения и не позволяет сориентировать сотрудников на более интенсивный труд и решение определенных задач, она призвана сформировать у них лояльность по отношению к предприятию (направлена на формирование долгосрочных стимулов). К сожалению, полностью отказаться от постоянной части заработной платы на практике невозможно, поскольку на расчет суммы вознаграждения серьезное влияние оказывает конъюнктура рынка труда и наличие большого числа должностей, результат работы на которых будет виден только спустя определенное время.

Создание системы постоянных (базовых) выплат подразумевает проведение анализа деятельности на рабочих местах, описание должностных обязанностей, а также оценку ценности рабочих мест исходя из определенного перечня должностных обязанностей. На этапе анализа деятельности на рабочих местах нужно определить, выполнение каких действий входит в обязанности работника при существующей системе управления затратами, а также проанализировать их необходимость. Полномочия по описанию обязанностей, выполняемых сотрудниками, как правило, передаются начальникам подразделений. Тем не менее, анализ деятельности требует профессиональной подготовки по регламентации деятельности. В идеальном случае руководители подразделений должны пройти короткий курс обучения. После того как список обязанностей будет составлен для каждой должности, нужно внести коррективы в существующие должностные инструкции и ознакомить с ними сотрудников. На последнем этапе проводится оценка ценности рабочих мест. На крупном предприятии целесообразно предварительно разбить все должности по группам (например, «рабочие», «специалисты» и «руководители») и определить ценность для каждой из групп. В рамках этих групп можно выделить подгруппы («линейные руководители», «менеджеры среднего звена», «топ-менеджмент» и т. д.). Затем нужно определить конкретные значения заработной платы каждой группы должностей, учитывая величину суммарного ее фонда.

Нередко в практике российских перерабатывающих предприятий используется более простой способ - установление окладов руководством на основе личного опыта и собственных представлений о рынке труда. Другой вариант - должности ранжируются по степени важности топ-менеджерами предприятия. Затем определяется суммарный фонд заработной платы, который распределяется по должностям в соответствии с присвоенной степенью важности. После распределения фонда заработной платы оклады корректируются. Однако есть более эффективные способы оценки должностей. Предлагаем использовать зарекомендовавший себя на практике как эффективный и применимый на всех предприятиях метод оценки должностей путем присвоения каждому ее виду баллов по нескольким факторам. Выбираются те факторы, которые

признаются членами экспертной группы наиболее важными (базовая напряженность труда, квалификация, ответственность и т. д.). После этого должности ранжируются в соответствии с набранными баллами. Обычно в состав рабочей группы входят первые лица предприятия, руководители отделов и иногда внешние эксперты.

Одна из основных целей создания системы мотивации - сориентировать людей на максимально эффективное решение задач, стоящих перед предприятием. Соответственно систему стимулирования нужно увязать со стратегическими целями предприятия. Это можно сделать при помощи системы ключевых показателей деятельности - КРІ (key performance indicators). После детализации верхнего их уровня и передачи на уровни подразделений и сотрудников к ним можно «привязать» вознаграждение персонала. Используя систему ключевых показателей эффективности деятельности, можно формировать переменную часть системы прямого материального стимулирования. Таким образом, основное назначение данной части материального вознаграждения - это отражение конкретных результатов труда. Например, на ОАО «Чебоксарский мясокомбинат» для мотивирования сотрудников финансово-экономической службы помимо прочих рекомендованы следующие ключевые показатели деятельности: основные («жесткие») показатели (размер бонуса зависит от значений показателей этой группы): рентабельность финансовых активов, оборачиваемость денежных средств, коэффициент ликвидности, объем кассовых разрывов; ограничивающие («мягкие») показатели (бонус не будет выплачиваться, если значения этих показателей выйдут за установленные рамки): сумма пеней и штрафов по налогам, отклонение фактических показателей исполнения расходной части бюджета от плановых (с учетом оперативных корректировок бюджета) и т. д.

Для координации усилий персонала на конкретных задачах необходимо создать переменную часть выплачиваемого сотрудникам вознаграждения, которая будет зависеть от качества их работы. К переменному материальному стимулированию относится выплата процентов, бонусов и надбавок. В качестве базы для начисления бонусов или процентов могут выступать как объективные показатели (объем поступивших денежных средств за период, выполнение производственных планов, процент брака), так и субъективные, для оценки которых чаще всего используют балльные системы оценки.

Определяя принципы премирования, нужно решить, будет ли это какой-то заранее установленный фонд премирования, распределяемый между сотрудниками, или размер вознаграждения будет зависеть от каких-то показателей (например, прибыли предприятия). Если речь идет о заранее определенном объеме работ с известным результатом (производство, проектные работы), то используется установленный

(фиксированный) фонд премирования. В противном случае, когда конкретные результаты и объемы в основном зависят от усилий работника (например, у менеджеров по продажам) более предпочтительна система, при которой фонд оплаты труда напрямую зависит от результатов работы и не имеет ограничений.

*Разработка обеспечивающей документации.* Система материального стимулирования персонала должна быть подробно описана в специальном положении. Раскрытие существенных статей положения производится в приложениях к нему. Положение «О системе материального стимулирования» обязательно должно охватывать детально определенные ключевые показатели результативности работы сотрудников и порядок их контроля, формулы начисления зарплаты и порядок работы с другими формами материального стимулирования (бонусы, опционы и т.д.), критерии и порядок премирования и удержаний, социальный пакет, порядок внесения изменений в заработную плату (например, изменение окладной части по результатам аттестации), связь системы материального стимулирования с другими системами предприятия (системой управления, планирования, развития персонала, бюджетирования и другими). Основная нагрузка по созданию положения ложится на менеджера по персоналу.

Нужно быть готовым к тому, что на апробирование системы понадобится время. Для этого на практике применяется способ «скрытого» внедрения - «считаем по-новому, платим по-старому», когда сотрудники продолжают получать вознаграждение по уже опробованной схеме, но параллельно менеджеры рассчитывают премию по «новой» - мотивационной схеме. В таких случаях не рекомендуется сообщать сотрудникам о внедрении новой системы начисления вознаграждения до того, как она будет окончательно разработана и утверждена, иначе это может негативно отразиться на качестве их труда. Метод «скрытого» внедрения позволяет избежать многих серьезных ошибок и еще на этапе разработки системы мотивации увидеть все ее плюсы и минусы.

Таким образом, созданная система материального стимулирования должна охватывать следующие элементы: систему основной и дополнительной заработной платы, а также финансирования, свод обеспечивающей документации, штат должностных лиц, ответственных за разработку, внедрение, мониторинг и координирование системы.

Создание системы материального стимулирования по описанной методике было апробировано на 32 предприятиях (6 крупных, 10 средних, 16 малых) республики и позволило добиться снижения издержкоемкости продукции на 7-11%, увеличения объема производства и продаж - 10-30%, суммы прибыли - 3-19%, рентабельности на 4-12%; кроме того система обеспечила создание (в скобках указан процент работников давших положительный ответ) позитивной рабочей атмосферы (78-84%); поддержание желаемого образа действий, хода процессов (74-86%);

мотивирование на высокие достижения (76-85%); повышение «боевого духа» сотрудников (72-81%); поддержание ценностей организации (62-71%); сохранение кадров и сдерживание текучести персонала (83-86%). Модернизация системы по указанной методике проводилась в течение 1-3 лет. Необходимо заметить, что достижение таких результатов явилось следствием не только изменения системы материального стимулирования, но и побуждаемых ею к реализации управленческих решений по линии затрат в других сферах хозяйствования предприятия.

## К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

**Щербаков С.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: scherbakovsa@mstu.edu.ru)

### **Abstract**

In clause questions of economical mechanism structure is considered. In opinion of the author, such mechanism is a key to successful process management.

В настоящее время процессный подход составляет основу многих современных методов управления промышленными предприятиями, доказавшими свою практическую эффективность, включая управление проектами, тотальное управление качеством, метод сбалансированных показателей, реинжиниринг корпорации и т.п. В то же время основной проблемой является его непоследовательная и неполная реализация, в связи с чем все плюсы процессного подхода, более чем компенсируются инертностью традиционных функциональных структур. С точки зрения ряда авторов реализация процессного подхода требует выполнения следующих взаимосвязанных последовательных шагов или этапов (например, 5):

- задать полную систему процессов;
- определить последовательность, взаимосвязь и взаимодействия в этой системе процессов;
- с позиций стратегических целей и планов определить ключевые процессы (например, в соответствии с популярным принципом 80:20);
- найти сотрудника, готового взять на себя ответственность за данный процесс и наделить его соответствующими полномочиями, сделать владельцем, собственником процесса;
- определить заказчика или потребителя процесса и описать выход процесса, т.е. требования к качеству его результатов;
- определить поставщиков процесса и требования к элементам входа процесса, т.е. ресурсам;
- определить критерии эффективного менеджмента и выбрать соответствующие инструменты измерения;
- спланировать процессы измерения показателей качества и эффективности процесса;
- описать сам процесс в виде блок-схемы или схемы потоков с учетом системы менеджмента процесса;
- определить входные и выходные документы по стадиям процесса;
- обеспечить информационные потоки, требуемые для эффективного менеджмента и мониторинга процесса;

- вести регулярную оценку, мониторинг и анализ данных, относящихся к процессу;
- систематически проводить корректирующие и предупреждающие действия, направленные на достижение целей процесса;
- определить порядок внесения в процесс изменений.

Экономический механизм представляет собой организованную или упорядоченную систему взаимодействия экономических явлений на основе совокупности институциональных установлений, обеспечивающую субъектам хозяйствования в определенных расчетных режимах достижение заданных или прогнозируемых результатов (2). Экономический механизм регулирования бизнес-процессов представляет собой совокупность инструментов и методик, способов и действий, позволяющих осуществлять управление и развитие бизнес-процессами предприятия с целью обеспечения эффективного достижения его целей.

Как показывает практика, процессный подход к управлению промышленным предприятием состоит из выполнения ряда функций и решения объективных задач, которые условно можно выделить в три группы (1,3):

- 1) стратегические – определение миссии, целевой функции и стратегического плана;
- 2) тактические – детализация целей, разработка среднесрочных и краткосрочных планов и программ и управление их реализацией;
- 3) операционные - организация системы операционного учета с целью сбора информации о текущей деятельности, и подготовки информации в качестве основы принимаемых решений.

На основании такого деления можно представить реализацию экономического механизма регулирования бизнес-процессов в виде трех контуров управления – стратегического, тактического и операционного, взаимодействующих между собой.

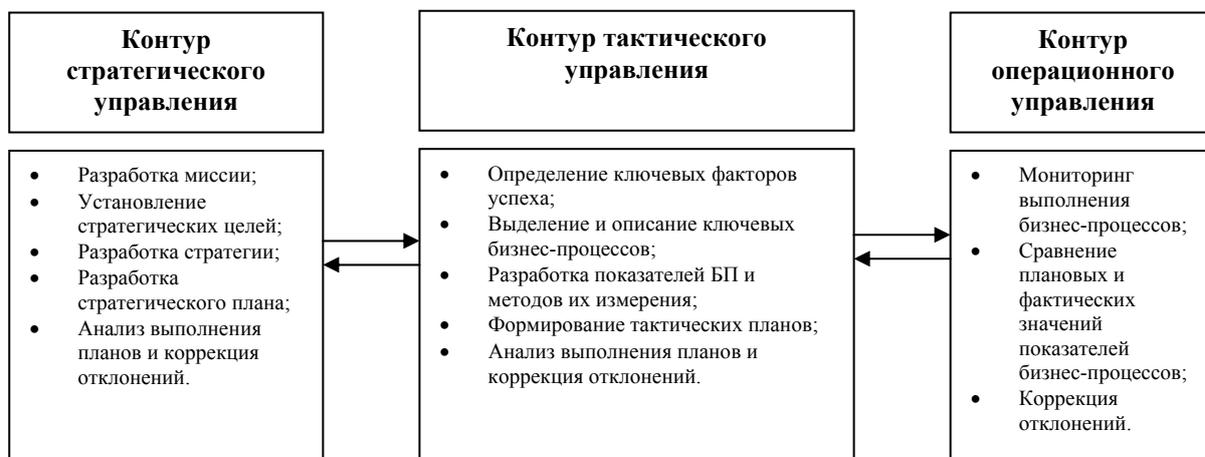


Рис.1. Экономический механизм регулирования бизнес-процессов

Таким образом с нашей точки зрения, выделение в экономическом механизме управления бизнес-процессами трех различных контуров управления, учитывающих как различные стадии жизненного цикла бизнес-процессов, так и точки зрения различных участников на процесс, позволяет успешно реализовывать эффективную систему процессного управления с высокой устойчивостью к воздействиям внутренней и внешней среды.

### **Литература**

1. Косолапов А.Н. Экономический механизм регулирования бизнес-процессов предприятий пищевой промышленности. (автореферат дисс. на соиск. уч. ст. канд. эк. наук). - Мурманск: Изд-во МГТУ, 2003.
2. Кульман А. Экономические механизмы. Пер.с фр. – М.:А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 192 с.
3. Менеджмент процессов. / Под ред. Й.Беккера, Л.Беккера и др. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. – СПб: Изд-во СПбГУ, 1997. - 332
5. Швец В.Е. Измерение процессов в современной системе менеджмента качества.//Методы менеджмента качества. – №7, 2001. – с.11-13.

***СЕКЦИЯ:***  
***" ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ  
ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ "***

## НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

**Апалькова В. В.**, (*г.Киев, Национальный университет государственной налоговой службы Украины, соискатель кафедры финансов и страхового дела, Apalkova\_ne@mail.ru*)

Conception of reforming in tax system is a long term strategy of step-by-step approach reforming of tax system in our state which is based on the rate of problems and defaults existing in tax system and determination of ways of its removal.

Налоговая система играет чрезвычайно важную роль в экономике каждой страны, поэтому справедливо будет сказать, что эффективность экономики той или иной страны определяется уровнем эффективности её налоговой системы. Очевидно, что показатели эффективности работы налоговой системы являются одними из основополагающих базисных характеристик функционирования экономики в целом.

Характер налоговой системы определяется приоритетными направлениями экономической политики государства, одной из составляющих которой является политика налогообложения. Любое государственное регулируемое экономических процессов, при постановке целей и задач, прежде всего, должно учитывать влияние внешних и внутренних факторов, находящихся в прямом или косвенном взаимодействии с регулируемыми механизмами.

Важнейшими рычагами, регулирующими финансовые отношения в государстве, имеющем в качестве базовой основы для построения качественно новой экономической системы, деструктивные последствия разрушения административно-командной экономической системы, являются налоговая система и налоговая политика. Безусловно, нельзя отрицать тот факт, что разрушение предыдущего регуляторного механизма во-первых, не было стопроцентным, а во-вторых, имело и позитивную составляющую, поскольку необходимость создания новой регуляторной модели неизбежна. Имея в своем распоряжении регуляторный инструментарий налоговой системы, учитывающий предыдущий опыт и особенности функционирования формирующейся экономической системы ориентированной на правила рынка, государство путем введения налогов, предоставления льгот и применения к субъектам финансовых санкций, распространяет свое влияние как на финансово-экономическое положение государства на макроуровне, так и на данные показатели микроуровня.

В последние несколько лет налоговая система постоянно претерпевает изменения, подтверждая теорию коллег-экономистов, представляющих эволюционную экономическую школу. Основные

принципы ее построения направлены на создание в Украине стабильной налоговой системы, которая обеспечит достаточный объем поступлений платежей в бюджеты всех уровней, эффективное функционирование экономики государства, справедливый подход к налогообложению всех категорий налогоплательщиков и четкое определение их прав и обязанностей. Налоговые методы регулирования финансово-экономических отношений хозяйственной деятельности вместе с другими экономическими рычагами создают необходимые предпосылки для формирования и функционирования единого целостного рынка.

Вместе с тем, по мнению специалистов, характерной особенностью действующей налоговой системы в Украине является ее несовершенство и нестабильность.

Не всегда меры по созданию крепкой финансовой системы приводят к положительным результатам. Для финансового обеспечения решения социальных задач чрезвычайно важное значение имеет снижение темпов инфляции, достижение положительного сальдо государственного бюджета, увеличение объемов налогов и сборов.

Результативность такой работы во многом определяет действующая система платежей в государственный и местный бюджеты. В этом случае речь идет, прежде всего, о системе, которая обеспечивает формирование доходов бюджета и характеризуется минимальным количеством каналов мобилизации денежных средств в централизованный фонд государства, простотой исчисления налогов, стимулирующим влиянием на развитие бизнеса и повышением эффективности производства, гармоничным объединением всех ее составляющих. Поэтому система налогообложения Украины требует реформирования, четкой спланированности, системности и прогнозируемости. Ведь, эффективное хозяйствование и социально-экономическое развитие страны невозможны без государственного регулирования производства и распределения благ, а одним из мощнейших механизмов социально-экономического стимулирования являются налоги.

Ученые-экономисты пытаются найти оптимальные способы совершенствования современной налоговой системы Украины путем исследования роли налоговой системы в социально-экономическом развитии государства, взаимодействии налогоплательщиков с налоговыми органами, сравнении налоговой системы Украины с налоговыми системами других стран.

В 2007г. директор Всемирного банка по делам Украины, Беларуси и Молдовы Пол Бермингхем дал оценку отечественной системе налогообложения, назвав ее одной из самых обременительных в мире. По его подсчетам, в Украине существует 84 вида налогов, а на выполнение всех процедур, связанных с их уплатой, расходуется 2185 часов в год. Отечественные предприятия вынуждены в виде налогов уплачивать 60% прибыли, тогда как средний мировой показатель составляет 40%. Ныне

налоговая политика имеет преимущественно фискальное влияние и не соответствует поставленным задачам политики экономического роста.

В странах с развитой экономикой удельный вес всех налогов в общем объеме ВВП колеблется от 26,7% в США до 53,6% в Швеции, во Франции - 43,0%, Австрии – 40,4%, Италии – 38,9%, Канаде – 36,6%, Великобритании – 35,9%, Германии – 32,6%, Японии – 30,7%.

Для налоговых систем мира характерной является структура налогов, и прежде всего соотношение прямых и косвенных налогов. В развитых странах используются преимущественно прямые налоги: с прибыли предприятий и граждан, с прибыли корпораций, взносы на социальное страхование (80-95% всех налоговых поступлений).

Общая структура налоговой системы Украины «тянет» ее к странам с низкой привлекательностью ведения бизнеса. Как отмечалось выше, в Украине насчитывается свыше 80 налогов, сборов и других платежей. Значительное количество налогов приводит к неэффективности их администрирования и необоснованности в предоставлении льгот, освобождении от налогообложения.

В Украине один из самых высоких уровней налогообложения прибыли предприятий (его фискальная эффективность в среднем по 15 странам ЕС составляет 3,4%, по 10 странам ЕС –2,6% ВВП), причем не за счет налоговой ставки (она ниже, чем в большинстве развитых странах – членах ЕС: в среднем 31,4%), а за счет более широкой налоговой базы, что является результатом более жестких ограничений отнесения расходов на валовые расходы и практического отсутствия инвестиционных налоговых льгот.

Доля добровольной уплаты налогов субъектами предпринимательской деятельности и гражданами еще незначительна. Причиной этого является как низкая налоговая культура плательщиков, так и нестабильность налогового законодательства.

Оценивая налоговые отношения в Украине, большинство ученых считают, что основными недостатками налоговой системы являются: ее чрезмерная фискальная направленность; неравномерное распределение налоговой нагрузки, вызванное масштабными отклонениями от уплаты налогов и налоговой задолженностью плательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами; нестабильность налогового законодательства; неоднородность нормативно-правовой базы налогообложения; несогласованность отдельных законодательных норм(1-5). Следовательно, налоговая реформа в Украине является необходимым условием для достижения приоритетных целей экономической политики государства.

Целями налоговой реформы являются приведение налоговой системы в соответствие с приоритетами государственной политики социально-экономического развития, содействие постоянному экономическому росту

путем либерализации налоговой системы на основе взвешенной инвестиционно-инновационной политики, обеспечение достаточного объема совокупных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней на основе проведения сбалансированной бюджетной политики, установление либерального отношения к плательщикам, добросовестно выполняющим свои налоговые обязательства, и усиление ответственности за неуплату налогов(6).

Стратегическими целями налоговой реформы являются: повышение конкурентоспособности отечественного бизнеса; легализация теневого сектора; активизация инвестиционных процессов в экономике; простота и понятность налоговых норм для субъектов хозяйствования; обеспечение условий для добровольного выполнения требований налогового законодательства налогоплательщиками; внедрение информационно-аналитической системы ГНС в национальном масштабе; автоматизация процессов налогообложения с применением современных технологий (7, 8).

Комплексное реформирование налоговой системы возможно в случае принятия единого кодифицированного закона по вопросам налогообложения, позволяющего создать в Украине стабильную налоговую систему, которая обеспечит достаточный объем поступлений платежей в бюджеты всех уровней, эффективное функционирование экономики государства, справедливый подход к налогообложению всех категорий налогоплательщиков, уменьшение вмешательства государства в деятельность субъектов хозяйствования и устранение препятствий для развития хозяйственной деятельности, создание условий для дальнейшей интеграции Украины в мировое сообщество.

### **Литература**

1. Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 28.12.94г. № 334/94-ВР.
2. Закон Украины “О системе налогообложения” от 18.02.97г. № 77/97-ВР (в редакции Закона Украины от 24.12.93г. № 3813-X11 с изменениями и дополнениями);
3. Закон Украины “О налоге с доходов физических лиц” от 22.05.2003г. № 889-IV.
4. Закон Украины “О налоге на добавленную стоимость” от 03.04.97г. № 168/97-ВР.
5. Гридчина М.В., Вдовиченко Н.И., Калина А.В. Налоговая система Украины – К.: МАУП, 2000.
6. Скворцов Н.Н. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика- К.: Вища школа, 2002- 222с.
7. Ковалюк А.Н. “Роль налоговой политики в финансовом оздоровлении национальной экономики” // Финансы Украины – 2002- № 5.

8. Стоян В.І. Удосконалення податкової системи України // Фінанси України. - № 7.-2001. С. 115-118. Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов (под общ. Редакцией проф. П.В.Егорова) – Донецк: ДонНУ, 2002г. – вып. 8 часть 2.

## **СОЗДАНИЕ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Афанасьева Л.В., Ткачева Т.Ю.** (г. Курск, КурскГТУ, кафедра «Финансов и кредита», e-mail: lv\_af@mail.ru , tat-tcacheva@yandex.ru)

The main point of this article is to show the great meaning of the innovation activity as the foundation of economic growth in the Russian Federation. So it's obvious that innovation activity in the country should be stimulated. And the idea of the article is to reform tax legislation of the Russian Federation. That should cause the successful development of the national economy.

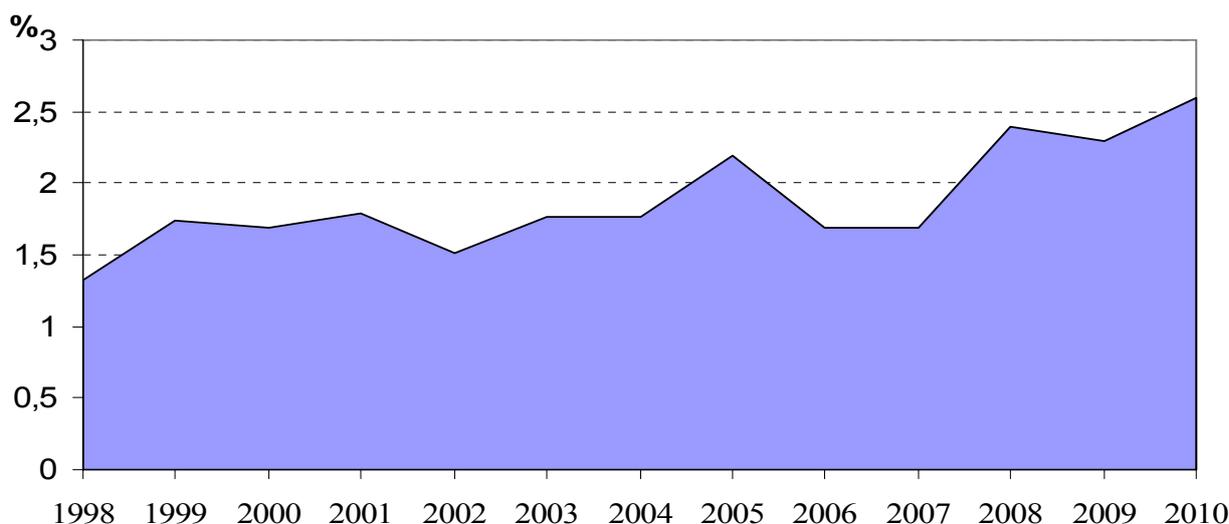
В современных условиях фундаментом динамичного развития экономики выступает вклад науки в создание новых технологий, способствующих повышению конкурентоспособности, увеличению объемов выпускаемой продукции, работ, услуг и их разнообразию. Активизация инновационной деятельности создает основу экономического роста страны за счет использования эффективных механизмов получения, передачи и реализации в хозяйственной практике результатов научно-технической деятельности.

Современный этап характерен тем, что развитые страны приступили к разработке и решению комплекса новых, преимущественно социально-экономических задач, требующих смещения приоритетов научно-технической политики на информационные услуги, медицину, экологию и другие сферы устойчивого роста и повышения качества жизни (5, с.26).

Становление российской инновационной системы ориентировано на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологичных производств, предполагает создание условий для непрерывного обновления технологий и продукции, роста образовательного уровня и совершенствования управления путем инноваций, основанных на новейших научных знаниях.

Как свидетельствует мировой опыт, научно-техническая деятельность – решающий фактор экономического развития, способствующий преодолению кризисных явлений и стабилизации экономики. По экспертным оценкам западных специалистов, на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в развитых странах приходится 75-80% прироста валового внутреннего продукта (ВВП). Основу научно-технической деятельности составляет научный потенциал – определяющий элемент производительных сил общества (3, с.85).

Начиная с 2007 года, значительно увеличены размеры ассигнований в прикладные научные исследования (рис. 1), но только увеличением бюджетного финансирования в России, где национальная инновационная система находится в стадии формирования, невозможно добиться конечной цели общественного развития – обеспечения устойчивого экономического роста. Без адекватных изменений налоговых, институциональных и организационных условий исследования прикладного характера останутся проектами.



Источник: (2, с.4)

Рис. 1. Динамика бюджетного финансирования науки, % к расходам

Механизм реализации научно-технических нововведений предполагает использование различного рода рычагов: льготного налогообложения в научной сфере, субсидирования, льготного долгосрочного кредитования разработчиков и потребителей научно-технической продукции, увеличения затрат на НИОКР, стимулирования труда научных работников, подготовку кадров.

Согласно одной из концепций (4, с.13) основными задачами налогового реформирования должно стать создание равных условий функционирования для самого широкого круга организаций и предприятий, действующих в инновационной сфере. С одной стороны, налоговое бремя на хозяйствующие субъекты не должно препятствовать их инновационной деятельности, а с другой стороны финансирование инновационной деятельности должно быть поощрено со стороны государства.

Весьма своевременно, начиная с 1.01.2008 года, вступили в силу следующие изменения налогового законодательства. Так, для любых организаций освобождается от налогообложения НДС реализация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, относящихся к новой или усовершенствованию производимой продукции, если в их состав включаются следующие виды деятельности: разработка конструкции инженерного объекта или технической системы – конструкторские работы; разработка новых технологий - технологические работы; создание опытных образцов машин, оборудования, материалов, обладающих принципиальными особенностями создаваемых нововведений и не предназначенных для реализации третьим лицам, их испытание.

Разрешено включать в состав средств целевого финансирования, не учитываемых при определении базы налога на прибыль научных организаций, средства, получаемые из различных фондов научных исследований.

В случае использования упрощенной системы налогообложения признаются расходы на патентование и расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

В настоящее время изменен порядок амортизации основных средств и нематериальных активов в целях налогообложения. Предложено вместо дифференцированной системы амортизационных норм использовать укрупненные амортизационные группы, а также предлагается механизм ускоренной и нелинейной амортизации, предоставляющей предприятиям возможность в первые месяцы и годы эксплуатации амортизируемого имущества относить на расходы значительную часть его стоимости. Установлен повышающий коэффициент (не более 2) к основной норме амортизации в отношении основных средств, используемых только для научно-технической деятельности.

Вновь введена «амортизационная премия» – возможность единовременно относить на расходы, уменьшающие налоговую базу, до 10% стоимости приобретенных основных средств и прочих затрат на капитальные вложения.

Изменения налогового законодательства предполагают создание такого механизма налогообложения прибыли, при котором налогоплательщик получает возможность в приемлемые сроки компенсировать все свои расходы на расширение производства, внедрение результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, на природоохранные мероприятия и некоторые другие цели. Сняты ограничения на перенос понесенных убытков на будущие периоды, на возможность отнесения на расходы при формировании налоговой базы «деловых расходов», связанных с извлечением прибыли, в том числе расходов на рекламу, на имущественное страхование и страхование

коммерческих рисков; на выплату процентов по заемным средствам, на обучение персонала.

Следует отметить, что в инновационном потенциале определяющую роль играют трудовые ресурсы, их квалификация, мотивация, возможность воплощения творческих замыслов в реальность, в связи с чем низкий уровень заработной платы не может рассматриваться как благоприятный фактор развития инновационной экономики. Весьма актуальным является вступившее с 1.01.2006 года положение, предусматривающее для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой особой экономической зоны ставку единого социального налога в размере 14%. Снижение ставки единого социального налога для всех других коммерческих организаций и предприятий, по нашему мнению, позволило бы активизировать инновационную деятельность и привлечь высококвалифицированных работников.

В 2009 году будет повышена заработная плата научных работников и руководителей научных учреждений Российской академии наук в среднем до 30 тыс. руб., что позволит сохранить и развить кадровый потенциал отечественной науки, создаст условия для притока в науку талантливой молодежи.

Таким образом, основой динамичного развития российской инновационной системы выступает решение вопроса совершенствования налоговых стимулов инновационного процесса. На наш взгляд, проводимые в России мероприятия по реформированию налогового законодательства в части стимулирования развития инновационной деятельности приведут к предполагаемой существенной модернизации отечественной экономики.

В результате государственной поддержки современных технологий доля предприятий промышленности, осуществляющих технологические инновации, возрастет с 11,5 % в 2005 году до 13% в 2008 году и 14 % в 2010 году. Доля инновационной продукции в экспорте промышленной продукции увеличится с 5% в 2005 году до 7% в 2008 году и 9% в 2010 году.

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации с изм. и доп. от 16.12.2007 г. №333-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. Бердашкевич А.П., Булаев Н.И. Бюджетная поддержка науки и инноваций в 2008-2010 годах// Инновации, 2007, №6, с. 3-10.
3. Воронин Ю.М. Состояние и условия эффективного воспроизводства научного потенциала страны// Проблемы прогнозирования, 2003, №4, с. 84-101.

4. Дмитриева О.Г., Грачев И.Д. Налоговые льготы для инновационного бизнеса//Иновации, 2007, №6, с. 11-14.

5. Комков Н. И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества//Проблемы прогнозирования,2003,№3, с. 24-43.

6. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

## **ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАСШИРЕНИИ ДОХОДНОЙ БАЗЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

**Барашева Т.И.** (*г. Анапты, ИЭП КНЦ РАН, отдел государственных и корпоративных финансов, barasheva@iep.kolasc.net.ru*)

Problems of local budgets and reasons of low tax effects from small businesses under the conditions of intensive state tax regulation are analysed. The necessity of their development for strengthening financial basis of small northern municipalities is substantiated.

Проводимые преобразования в области налогового и бюджетного законодательства привели к ослаблению финансовой автономии местных бюджетов. Выведение из налоговой системы РФ ряда региональных и местных налогов вызвало снижение уровня собственных доходов местных бюджетов и сохранение межмуниципальной дифференциации бюджетной обеспеченности. Вместе с тем осложняет ситуацию неравномерность размещения по территории налоговой базы.

Емкость налоговой базы муниципалитетов определяется хозяйствующими субъектами, функционирующими в границах их территорий. Возникновение большинства муниципальных образований Мурманской области связано с созданием и развитием крупных центров добычи и первичной переработки природных ресурсов. В таких муниципалитетах функционирующие предприятия формируют развитую налоговую базу и, соответственно, высокий уровень налоговых платежей. Возможности градообразующего предприятия таковы, что его налоговые отчисления позволяют фактически на 80% обеспечить уровень финансовых средств в местных бюджетах, однако большая часть налоговых платежей крупных предприятий аккумулируется в федеральном и региональном бюджетах.

Отсутствие градообразующего предприятия на территории муниципалитета обостряет проблему наполняемости местного бюджета и вызывает сложности экономического и социального характера. В малых городах основными налогоплательщиками становятся субъекты малого предпринимательства.

Сегодня данный сектор обладает ограниченным налоговым потенциалом. Одной из причин низкого участия малого бизнеса в доходах местных бюджетов является, прежде всего, неразвитость этого сектора экономики в Мурманской области. К 2005 году число малых предприятий едва достигло уровня 1999 года. Численность занятых на малых предприятиях, включая совместителей и работающих по договорам, соответствует уровню 1999 года. По экспертным оценкам общее

количество занятых индивидуальным трудом составляет 18% от численности занятых в экономике /1/.

Следует заметить, что в отдельных муниципальных образованиях, например, в г. Кировск, развитие малого бизнеса тормозится в связи с проводимой политикой разукрупнения градообразующего предприятия. Последние годы происходит выделение из состава основного предприятия отдельных подразделений, несвязанных с основной деятельностью, в самостоятельные единицы, осуществляющие как специфические услуги для горнодобывающего предприятия, так и услуги, решающие вопросы жизнедеятельности города. Тем самым происходит фактическое заполнение рыночных ниш высвобожденными структурными подразделениями, освоение которых могли бы обеспечить субъекты малого предпринимательства. Негласное расширение сферы влияния и контроля со стороны монопредприятия на рынке услуг приводит к созданию более конкурентоспособных предпринимательских структур. Это ограничивает возможность создания малых предприятий естественными рыночными механизмами. Обозначенная тенденция, присуща и другим крупным предприятиям и, возможно, является одной из причин низкой предпринимательской активности и неравномерного развития малого бизнеса по территории области.

Тем не менее малый бизнес, характеризующийся невысокими темпами роста, демонстрирует значимые положительные эффекты, в частности, в сфере занятости населения области. До 1999 г. не прослеживается прямой зависимости в изменении уровня безработицы и занятости экономически активного населения на малых предприятиях, на этом временном этапе существенная роль по привлечению трудовых ресурсов отводится средним и крупным предприятиям. С 1999г. рост численности занятых на малых предприятиях сопровождается одновременным снижением уровня официально регистрируемой безработицы в области.

Кроме того, на протяжении последних восьми лет доля произведенных товаров и услуг малыми предприятиями в валовом региональном продукте возрастает, но ее уровень еще не достиг 1996 года. Вместе с тем, показатели производительности труда на малых предприятиях также демонстрируют положительную динамику. Темпы роста объема произведенной продукции превышают темпы роста числа занятых на малых предприятиях.

Другим фактором, оказавшим воздействие на развитие предпринимательского сектора, является действующие режимы налогообложения. На протяжении последнего ряда лет субъекты малого предпринимательства рассматривались в качестве одного из значимых факторов рыночной экономики и находились под пристальным вниманием общественности и государства. За обозначенный период осуществлялись

серьезные попытки активизировать их деятельность за счет прямых и косвенных мер государственного воздействия. В 1996 году была введена в действие упрощенная система налогообложения (УСН). В связи с тем, что основные элементы налогообложения данного налогового режима были переданы под контроль и управление региональным властям, а с их стороны не были проанализированы особенности отдельных положений налогового режима и не выполнялась оценка последствий их введения в налоговую практику, незамедлительной ответной реакцией стало сокращение числа малых предприятий более чем на 40% уже к 1997 году. В дальнейшем, изменение условий налогообложения региональным законом в части УСН позволило повысить интерес предпринимателей к данному режиму.

В 1998 году в РФ был принят единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Переход на вмененный режим является обязательным для определенных видов деятельности. Вступивший в действие закон осуществил некоторую перегруппировку налогоплательщиков из числа индивидуальных предпринимателей, функционирующих как при общем налоговом режиме, так и при упрощенной системе в состав плательщиков ЕНВД. В этой связи в целом по России обозначился рост налоговых поступлений в бюджетную систему. В Мурманской области ЕНВД был принят в действие несколькими годами позже – с 2001 года. Условия налогового режима определялись с учетом обоснованных выводов и приобретенного положительного опыта других регионов. В 2001 году был отмечен рост числа малых предприятий, сопровождавшийся повышением налоговых поступлений в бюджетную систему от ЕНВД.

С 2003 года вступила в действие 26 глава Налогового кодекса, устанавливающая обновленный вариант упрощенного режима налогообложения и единого налога на вмененный доход. Ею были установлены новые критерии перехода на упрощенную систему: возросла численность персонала предприятия с 15 до 100 человек; увеличился предельный уровень доходов от реализации продукции, позволяющий перейти на упрощенный режим - не более 11 млн. руб. (ранее 10 000 МРОТ); установлена предельная стоимость амортизируемого имущества – 100 млн. руб. Снижены ставки налога: если налоговая база исчисляется как доходы, то устанавливается ставка в размере 6% (ранее 10%); доходы, уменьшенные на величину расходов – 15% (ранее 30%). В целях создания единых условий налогообложения ограничена возможность по корректировке существенных элементов налоговых режимов со стороны региональных и местных органов власти. В части единого налога на вмененный доход также пересмотрена ставка налога. Установленная ранее в размере 20%, ставка снижена до 15%. Сужены полномочия региональных и местных органов власти в части регулирования корректирующих коэффициентов, их установление позволяет воздействовать на

налогооблагаемый доход лишь в сторону понижения. Если ЕНВД находится под ограниченным контролем законодательных органов региона и муниципальных образований, то упрощенная система практически в полном объеме регулируется федеральным законом, то есть в части УСН условия взимания налога становятся едиными на всей территории России.

Как следует из оценки положений Налогового кодекса, глава 26 значительно улучшила условия налогообложения субъектов малого предпринимательства, однако, предпринимательский сектор проявил незначительный интерес в отношении снижения налоговой нагрузки - активного перехода на налоговые режимы не последовало, как в Мурманской области, так и по всей России. Безынициативность предпринимательского сектора выразилась низкими приростами налоговых платежей, их удельный вес увеличился в среднем на 1,5-2% в налоговых доходах местных бюджетов области в 2003 году и уровень налогов в неизменном виде сохраняется вплоть до 2006 года.

Следующим этапом налогового реформирования стал 2006 год, когда была введена патентная система для индивидуальных предпринимателей, не привлекающих в своей предпринимательской деятельности наемных работников. Однако по решению субъекта РФ в законе был представлен весьма ограниченный перечень видов деятельности субъектов малого предпринимательства для использования патентной системы. Расширение заявленного в законе перечня налогоплательщиков было осуществлено лишь с 2008 года. В это же время продолжилось совершенствование норм действующей упрощенной системы: расширен перечень расходов, которые предприниматели могут учитывать при расчете налогооблагаемой базы; вновь увеличены предельные экономические показатели деятельности малых предприятий.

Таким образом, оценивая деятельность законодательных органов в налоговом регулировании малого бизнеса, можно заметить, что направленность налоговой политики в последние годы сориентирована на снижение налоговой нагрузки предпринимательского сектора экономики. При этом мы не отмечаем значимых ответных бюджетных эффектов. Налоговое послабление пока не стимулирует активного развития малых предприятий. Это требует проведения более глубокого анализа ученых и практиков.

Вместе с тем по оценке предпринимателей наиболее опасным риском продолжает признаваться риск повышения налогов наряду с ростом арендных платежей. Не менее значимыми проблемами ими называются следующие: повышение тарифов, вымогательство со стороны представителей органов власти, отмена льгот и преференций и др., которые должны также находиться под пристальным вниманием регионального руководства.

Актуальность вопроса о перспективах малого бизнеса, как потенциального налогоплательщика муниципальных образований, не ослабевает, поскольку Бюджетным кодексом устанавливается непосредственная зависимость уровня доходных источников местных бюджетов от налоговых поступлений субъектов предпринимательского сектора. За местными бюджетами закреплены налоговые доходы от специальных режимов и налог на доходы физических лиц, поступления которого также в значительной степени обеспечиваются субъектами малого предпринимательства.

### **Литература**

Регионы России: Стат.Сб. В 2 т. Т.2 /Госкомстат России. – М., 2006. – 879с.

## **НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ БАКСАНСКОГО РАЙОНА, КБР.)**

**Ашхотов В.Ю.** к.э.н., доцент, **Богатырев Т.З.**, аспирант, (КБР, г.Нальчик, Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кафедра «Финансовый менеджмент и инвестиции», [avu1967@mail.ru](mailto:avu1967@mail.ru))

**Аннотация** The process of fulfiness of a budget is a complex procedure wich is limited by law. In this work we can look through formation and fulfiness of a budget of Baksan region. A full analysis of own profits has been done on a budget of Baksan region.

Исполнение бюджета – одна из стадий бюджетного процесса, которая предусматривает обеспечение полного и своевременного поступления всех предусмотренных доходов бюджета и финансирование всех запланированных бюджетных расходов. Эффективное и экономное использование бюджетных ассигнований определяет возможность реализации приоритетных направлений бюджетной политики государства в целом, каждого субъекта РФ и муниципального образования.

Основными целями бюджетной политики в последние годы были: ограничение роста государственного долга, обеспечение достаточного уровня профицита федерального бюджета, снижение налоговой нагрузки при одновременном повышении собираемости налогов, дальнейшая оптимизация межбюджетных отношений, направленная на выравнивание межрегиональных различий, совершенствование структуры расходов федерального бюджета и др.

Позитивные тенденции развития российской экономики, появившиеся в посткризисный период, благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, определенная внутренняя социально-экономическая стабильность и начало реализации мер долгосрочной экономической стратегии Правительства РФ позволили в целом обеспечить положительную динамику важнейших макроэкономических параметров.

Процесс исполнения бюджетов представляет собой сложную, регламентируемую нормами права процедуру. Здесь огромное значение имеет деятельность органов, на которых возложены непосредственные обязанности по исполнению бюджета.

Важнейшая задача исполнения бюджета - обеспечение полного и своевременного поступления налогов и других платежей и доходов в целом и по каждому источнику, а также финансирование мероприятий в

пределах утвержденных по бюджету сумм и в течение того финансового года, на который утвержден бюджет.

Кабардино-Балкария относится к дотационным регионам и, как уже ранее отмечалось, более 60% доходов составляет финансовая помощь из федерального бюджета. Однако, являясь развивающейся в экономическом плане территорией, в КБР наблюдается незначительная, но устойчивая тенденция снижения зависимости от федерального бюджета. В соответствии с Федеральным законом № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления» система местных бюджетов включает: бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских, бюджетов внутригородских муниципальных образований, городских и сельских поселений.

По состоянию на 1 января 2007 года на территории Кабардино-Балкарской республики действовало 11 муниципальных образований, сельских поселений - 156, городов - 8, поселков городского типа - 4.

Кабардино-Балкарская республика относится к дотационным регионам, и более 60 % доходов составляет финансовая помощь из федерального бюджета. Однако, являясь развивающейся в экономическом плане территорией, в КБР наблюдается незначительная но устойчивая тенденция снижения зависимости от федерального бюджета.

Указанный № 131 ФЗ к исключительным полномочиям органов местного самоуправления отнес вопросы формирования, утверждения местных бюджетов и контроль за их исполнением.

Эффективное управление муниципальными финансами возможно только через муниципальное казначейство. Между этапами планирования, исполнения и анализа не должно быть разрыва бюджетного процесса. Все должно находиться в одних руках муниципальных финансовых органов. Исходя из этого, Баксанский муниципальный район, как и все муниципалитеты республики, перешел на казначейское исполнение местного бюджета через муниципальное казначейство, которое было создано в районе в структуре действующего финансового органа.

В соответствии со ст. 55 ФЗ № 131 к собственным доходам местных бюджетов относятся:

- доходы от местных налогов и сборов;
- средства самообложения граждан;
- доходы от региональных налогов и сборов;
- доходы от федеральных налогов и сборов;
- доходы от имущества, находящегося в муниципальной собственности;
- часть прибыли муниципальных предприятий, остающейся после уплаты налогов и сборов;

–безвозмездные перечисления из бюджетов других уровней, включая дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований;

–штрафы, установленные органами местного самоуправления;

–иные поступления в соответствии с ФЗ, законами субъектов и органов местного самоуправления.

Основную часть статьи доходов бюджета составляют следующие налоги: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на наследование и дарение, налог на рекламу, местные муниципальные сборы.

Следует также отметить, что в бюджет Баксанского района помимо вышеназванных налогов зачисляются поступления:

–от единого налога на внешний доход;

–от НДФЛ;

–от единого сельскохозяйственного налога.

Анализ исполнения консолидированного бюджета Баксанского района представлен в таблице 1

Таблица 1

Исполнение консолидированного бюджета Баксанского района 2006-2007гг.

Поступления	План		Факт		Процент исполнения		Темп роста	
	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006г.	2007г.	2006г.	2007г.
<b>Налоговые</b>	30418	34943	13210	26223	43,4	75,0		
<b>Неналоговые</b>	29407	21771	14548	25705	49,4	118,1		
<b>Всего собственных</b>	59825	56714	27758	51928	46,3	91,6		
<b>Финансовая помощь</b>	215475	224327	215475	224327	100	100	106,3	104,2
<b>Итого доходов</b>	275300	281041	243233	276255	89,2	98,3		

Основными налоговыми доходами в районе за 2006 год являются: налог на доходы физических лиц – 9382747 т.р., единый налог на вмененный доход – 6935868 т.р., единый сельскохозяйственный налог - 160256 т.р., земельный налог – 5088131 т.р., арендная плата за земельные участки – 355152 т.р.

Нельзя игнорировать то обстоятельство, что от объема переданной субвенции зависит в целом ситуация в муниципальных районах. Например, очень часто в сельской местности единственным объектом социальной инфраструктуры являются школы и больницы. И если субвенция на финансовое обеспечение этих объектов обеспечивает только финансирование заработной платы, а на хозяйственные нужды и расходные материалы остается не более 1 – 2 % субвенции, то и развитие

данных объектов полностью ложится на местный бюджет. При более объемном субвенциальном финансировании местный бюджет может ограничивать расходование собственных средств. Финансовая помощь, оказанная Баксанскому району за последние два года, соответственно равна 215475 и 224327 т.р.

Если рассчитать данные таблицы, то можно определить уровень дотационности. В 2006 году этот уровень был равен 88,6%, а в 2007 году – 94,3%. По проведенным прогнозам в 2008 году планируется снижение уровня дотационности до 84,3%.

Такое негативное явление обусловлено различными причинами. Выделим некоторые из них:

- низкий уровень налоговой дисциплины;
- неисполняемость и дотационность районного бюджета в I полугодии обусловлена периодичностью поступления арендной платы с земель сельскохозяйственного назначения переданных в аренду;
- в АПК Баксанского района не хватает перерабатывающих мощностей и вследствие этого производителям сельскохозяйственной продукции приходится вывозить ее за пределы республики и соответственно доход получают переработчики соседних регионов.

Для снижения дотационности района необходимо более эффективное формирование доходной базы районного бюджета.

В целом же муниципальный Баксанский район не располагает реальными возможностями формирования, за счет собственных средств, финансовой базы, способной обеспечить выполнение возложенных на них полномочий в полном объеме. Доходы муниципального образования не соответствуют потребностям органов местного самоуправления, для реализации собственных полномочий, в числе которых: осуществление капитальных вложений в объекты жилищно-коммунального хозяйства, учреждений здравоохранения и образования; инвестиций в промышленность и туризм, объекты инфраструктуры и т.д. Закрепленные за бюджетом Баксанского района поступления от налогов и сборов не обеспечивают расходы своего бюджета. На сегодняшний день они позволяют выплатить заработную плату муниципальным служащим и оплатить коммунальные услуги образовательных и медицинских учреждений.

Таким образом, по нашему мнению, необходимо: пересмотреть доходные источники муниципалитета в пользу повышения; усовершенствовать технологии межбюджетного регулирования с целью повышения уровня самодостаточности местных бюджетов; обеспечить равномерность поступлений собственных доходов; создать законодательные условия увеличения неналоговых источников, через более полное и эффективное использование земли и имущества, находящихся в пользовании муниципальных образований.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Бреславец И. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, Кафедра финансов, бухучета, анализа и аудита*)

Основной вектор происходящих перемен неизбежно ориентирует развитие экономической науки в поступательном направлении. Эволюционным процессам способствуют как объективные, так и субъективные условия: «невидимая рука» и «всевидящее око», и способность человека осознавать потребность перемен, периодически ощущая исчерпание потенциала находить путь и силы во время перевести себя на новый этап развития. Раз и навсегда установленные законы способствуют развитию до определенной невидимой грани, за которой порядок, обеспечивающий продвижение, становится тормозом при движении и порождает энтропию.

В условиях расширения процессов глобализации в мировой экономике возникает объективная необходимость унификации и гармонизации методов и инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Конец XX века и начало нового тысячелетия определяются рядом проявления новых тенденций в области международной торговли. Свободное движение между странами товаров, услуг, капитала, миграция трудовых ресурсов, стали возможны в результате международного разделения труда, общего роста мирового производства, снижения импортных тарифов, развития новых технологий и др. Интенсивный рост объемов мировой торговли, обусловлен улучшением торгово-политического режима между странами. Среди других факторов, повлиявших на изменения в системе международной торговли, следует отметить

- развитие специализации в торговле по видам товаров;
- либерализация ВЭД, сближение инвестиционного, налогового, таможенного законодательства;
- повышение роли и доли участия во внешнеторговых сделках самих экспортеров производителей;
- резкое обострение конкуренции на мировых рынках и как следствие повышение качества товара;
- развитие информационных связей, ускоривший процесс расширения и унификации мировых рынков.

Регулирование внешнеторговой деятельности в современной международной практике обусловлено процессами глобализации. Растущая взаимосвязь стран заставляет их унифицировать методы

государственного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом национальных интересов, а также своих партнеров в лице других стран и транснациональных корпораций (ТНК).

Механизм многостороннего внешнеторгового регулирования регламентирован базовыми соглашениями ВТО и Совета таможенного сотрудничества, Соглашением по защитным мерам, по техническим барьерам в торговле, по процедурам лицензирования импорта, по таможенной оценке товаров, Антидемпинговым кодексом, Конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Конвенция КИОТО) и др.

В большинстве развитых стран основное место занимают экономические методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Экономические методы и инструменты обеспечивают косвенное воздействие на экспортно-импортные операции. Приоритет экономических инструментов регулирования ВТД зафиксирован положениями Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). В состав экономических методов входят инструменты таможенно-тарифного регулирования, и финансово-кредитного стимулирования.

Таможенно-тарифное регулирование предполагает стоимостное воздействие на экспортно-импортные потоки в процессе пересечения ими государственных границ. Всемирная торговая организация рассматривает таможенно-тарифное регулирование как основное, а в перспективе – единственное направление регламентирования внешнеторговой деятельности. Ст. XI ГАТТ установила: «ни одна из стран-участниц не должна устанавливать на ввоз любого товара с территории другой страны-участницы или на продажу для экспорта любого товара, предназначенного для территории другой страны-участницы, никаких запрещений или ограничений, будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме таможенных пошлин, налогов или других сборов.»

Благодаря деятельности международных организаций в области внешней торговли национальные системы таможенно-тарифного регулирования ВТД, стран-участниц приобрели унифицированный характер, что значительно упростило процессы международной торговли.

Основным инструментом таможенно-тарифного регулирования является таможенный тариф. Как активный инструмент государственного регламентирования импортные таможенные тарифы используются во всех развитых странах. Классическими функциями таможенного тарифа являются фискальная (пополнение бюджета) и протекционистская (защита национальных производителей). В мировой практике используются преимущественно импортные таможенные тарифы, экспортные таможенные тарифы в большинстве стран запрещены национальным законодательством. Они используются лишь незначительным числом развивающихся стран, в экспорте которых преобладает сырье, с целью

поддержания необходимого уровня национальной экономической безопасности.

Активной частью таможенных тарифов являются таможенные пошлины. По своей сути они также относятся к экономическим инструментам внешнеторгового регулирования. Таможенная пошлина представляет собой стоимостной размер платы взимаемой государством с товаров при их ввозе на таможенную территорию. Импортные таможенные пошлины создают стоимостные барьеры, величина которых зависит от группы товаров и степени их обработки. Пошлина также сочетает функции протекционизма и фиска.

Кроме таможенных пошлин на цену импортного товара оказывает влияние налог. Налоговое регулирование внешнеторговых операций тесно связано с тарифным. Роль налогового инструмента регулирования импорта резко возросла в связи с общей тенденцией снижения ставок таможенных пошлин в международной торговле. В мировой практике различают следующие виды импортных налогов: уравнительные (пограничные), специальный, скользящий, компенсационный импортный сбор, а также налоги и сборы, уплачиваемые при таможенном оформлении (сборы за хранение товара, фрахтовые и портовые сборы, статистические, гербовые и др.).

Присоединение России к ВТО провозглашено стратегией государственного курса на интеграцию в мировую экономику. Страна не может игнорировать происходящие во внешнеторговой деятельности изменения и участвовать в мировой торговле по правилам, отличным от общепринятых в мире.

Важнейшее значение для России имеет выработка приемлемых условий присоединения. Переход к новым условиям хозяйствования в рамках ВТО потребует дополнительных затрат. Однако нежелание предвидеть «момент сгущения энтропии» усугубляет кризис и готовит критический финал. Спасать тонущий корабль необходимо до того, как в трюме появилась пробоина. Членство в ВТО не самоцель, и не должно достигаться любой ценой. Национальная экономика, отрасли и предпринимательские структуры не должны быть подвержены «стихийному бедствию», необходима программа, четко определяющая параметры «до и после». От этого зависит структурная перестройка экономики и активное включение государства в международное разделение труда.

### **Литература**

1. Видяпин, В. И. Экономическая теория : учебник / В. И. Видяпин. – М. : ИНФРА, 2005. – 671 с.
2. Камаев, В. Д. Экономическая теория : учебник / В. Д. Камаев. – М. : ВЛАДОС ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2001. – 638 с.

3. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / В. В. Покровская. - М. : ЭКОНОМИСТЪ, 2006. – 671 с.

## **ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ**

**Бусалова С.Г., Лосева Е.А.** (г. Саранск, Мордовский Государственный Университет имени Н.П. Огарева, кафедра «Финансов и кредита», e-mail: loseva\_ekaterina@mail.ru)

In article the basic actions on increase of productivity of use of budgetary resources in conditions of introduction by the Government of Russia of an alternative method of realization of budgetary policy - the budgeting focused on result are formulated. Their introduction will positively affect efficiency of realization of spent social and economic transformations in the country.

На современном этапе Правительство РФ в условиях ограниченности финансовых ресурсов и с целью повышения эффективности их использования реорганизует бюджетный процесс, осуществляя переход на альтернативный метод реализации бюджетной политики – бюджетирование, ориентированное на результат (БОР). Его внедрение определяет принципиально новые подходы к управлению государственными и муниципальными финансовыми ресурсами и их регулированию.

Эффективная организация процесса бюджетирования в России на современном этапе, прежде всего, предполагает разработку пакета нормативно-правовых документов его регламентирующих. В них должны быть четко определены функции, права и обязанности всех участвующих в бюджетном процессе структур, формы и сроки предоставления информации, получатели промежуточных и результирующих документов.

При распределении бюджетных средств по межведомственным программам, нацеленным на решение острых социальных и экономических проблем и исключения отраслевого лоббизма, необходимо установить строго конкурентные принципы отбора программ для бюджетного финансирования, внедрить систему институционального и индивидуального контрактирования сотрудников органов государственной власти. Исключительно важным в данной связи является внедряемый приоритет среднесрочного планирования, который позволит зафиксировать источники и объемы финансирования программ на несколько лет (1).

БОР является частью общей модели результативного управления государством и предполагает, что выделение бюджетных ресурсов должно в обязательном порядке подразумевать достижение определенных целей. При этом обязателен процесс установления и применения системы оценки эффективности осуществления бюджетных расходов, что достигается за счет осуществления постоянного мониторинга их результативности. Тем

самым концентрируется внимание на достижении результатов и эффекта от расходования бюджетных средств по отношению к поставленным задачам. Однако основная цель — это качественное изменение в организации управления муниципальными финансами, детальное изучение потребностей населения, привлечение населения к оценке качества бюджетных услуг и результатов реализации программ.

Мнение получателей услуг в первую очередь необходимо изучать на этапе определения потребности в их предоставлении и определения требований к ним (3). В противном случае бюджетные средства могут быть израсходованы на предоставление услуги, вследствие продуктом деятельности будет ее наличие, а результат окажется нулевым, если услуга по каким-либо причинам население не устраивает.

Некоторые регионы Российской Федерации в рамках реформы государственных и муниципальных финансов осуществляют разработку стандартов бюджетных услуг, тем самым, предъявляя требования к деятельности, финансируемой за счет средств бюджета, и формулированию критерии качества оказанных услуг. Однако в целом по России нет общепринятых и единых для всей страны (для государственных органов, органов местного самоуправления, граждан и их объединений) четких законодательных стандартов государственных услуг и представлений о качестве и доступности бюджетных услуг.

Поскольку мониторинг результативности бюджетных расходов неразрывно связан с системой планирования и контроля за осуществляемой деятельностью, для каждой муниципальной программы и бюджетной услуги на федеральном уровне необходима разработка системы показателей, описывающей меру приближения к поставленным целям и меру соответствия потребностям населения. Данные показатели должны характеризовать качество, результаты и ожидаемый эффект предоставляемых бюджетных услуг. В свою очередь, сложность их применения заключается в определении связей между затратами, результатами и общественным эффектом, полученными от предоставленной бюджетной услуги. Зачастую органы местного самоуправления не располагают статистическими данными, по которым можно было бы проследить подобные взаимосвязи (4). В целом использование количественных индикаторов составляет базис оценки результативности, что дает возможность оперативно вносить коррективы в ход работ и повышает обоснованность принимаемых решений.

В процессе осуществления мониторинга соответствия достигнутых в отчетном году параметров утвержденным показателям необходимо анализировать причины их отклонения, формируя тем самым информационную базу, позволяющую учесть максимально возможное количество факторов, влияющих на значение показателей экономического развития и параметров бюджетной системы страны.

Вполне очевидно, что для внедрения указанных изменений в процессе составления бюджета обязательно должна быть создана такая система бюджетного учета и отчетности, которая могла бы не только отслеживать правильность расходования бюджетных средств, но и результативность их использования по каждому бюджетному году и в целом при завершении, а также давать возможность объективно оценивать активы и обязательства органов государственной власти РФ.

При внедрении бюджетирования, ориентированного на результат, также необходимо реформирование системы государственных и муниципальных унитарных, казенных предприятий и бюджетных учреждений путем инвентаризации, анализа на предмет соответствия их функций и задач государственным нуждам. Это позволит уменьшить государственный сектор при одновременном повышении его эффективности (2). При этом сокращение должно происходить за счет перехода части бюджетных организаций в частный сектор на добровольной основе в условиях поэтапного уменьшения бюджетной составляющей их финансирования.

Одной из важных составляющих БОР является прозрачная информационная система, позволяющая отслеживать и оценивать выполнение программ и деятельность министерств на основе точных, достоверных, оперативно собранных данных. Качественная информация способствует принятию верных решений и необходима для отчета перед гражданами и законодательными органами власти, определяя исчерпывающие сведения. Всем заинтересованным лицам и организациям через Интернет и иные каналы должен быть открыт доступ к детальным отчетам об использовании общественных средств.

В силу происходящих изменений формирование и представление бюджетной отчетности невозможно без использования информационных технологий. При этом предложенные мероприятия предопределяют повышение контроля за всеми технологическими процессами, осуществляющимися в бюджетном процессе.

Бюджетирование, ориентированное на результат предполагает повышение качества проводимого контроля за использованием бюджетных средств. При этом основой является его переориентация от последующего к текущему и предварительному контролю. Чем раньше будет выявлено нарушение или недостаток, тем меньше негативных последствий они за собой повлекут. Это важное обстоятельство распространяется на любой управляемый процесс (5).

Особое внимание необходимо уделить контролю за полным, своевременным и качественным предоставлением информации соответствующим органам внедрением эффективной системы финансовой информации, обеспечивающей своевременное предоставление участникам бюджетного процесса иерархии необходимых сведений в удобной для них

форме. Так информация о кассовом исполнении федерального бюджета, формируемая Федеральным казначейством, становится все более актуальной для главных распорядителей средств федерального бюджета при управлении ими системой подведомственных учреждений, поскольку по мере развития бюджетной реформы их полномочия расширяются - именно они посредством своих решений реализуют политику в той или иной сфере.

Ключевой составляющей в процессе внедрения БОР также является наличие высококвалифицированного персонала, отвечающего самым жестким требованиям в части соблюдения этических норм и корректного служебного поведения. Поэтому необходимо на основе мониторинга потребности в обучении, выстраивание качественной и оптимальной (с точки зрения минимизации затрат денежных средств и отвлечения трудовых ресурсов) системы профессиональной переподготовки сотрудников. При этом, прежде всего, должно быть обеспечено обучение государственных служащих в специализированных учебных заведениях России.

Полноценный переход Российской Федерации к бюджетированию по результатам повысит результативность функционирования органов местного самоуправления и исполнительной власти, качество предоставляемых услуг населению страны, выявит и проконтролирует финансовые потоки предприятий, подведомственных структурным подразделениям администрации, усилит мотивацию труда, связав систему мотивации с достигнутыми результатами. В целом это положительно повлияет на эффективность реализации проводимых социально-экономических преобразований в стране.

### **Литература**

1. Бармин Д.А., Матвеева Е.Н. Актуальность внедрения бюджетирования, ориентированного на результат / Д.А. Бармин, Е.Н. Матвеев // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. №11(50). С. 15-21.
2. Грошева Н.Б., Чанчиков А.С. Бюджетирование по целям на уровне государства и корпорации / Н.Б. Грошева, А.С. Чанчиков // Бизнес-образование и эффективное развитие экономики. Изд-во ИГУ, 2007. – С. 161-166.
3. Сенягин А. Как оценить общественные услуги / А. Сенягин // Режим доступа: <http://www.fbk.ru>.
4. Хакимов Т. С БОРу по сосенке / Т. Хакимов // Эксперт Урал. – 2007. №5(268). Режим доступа: <http://www.exspert.ru>
5. Чигирев В.Ю. Совершенствование среднесрочного бюджетного планирования в условиях модели ненефтегазового бюджета. // Экономика и финансы, 2007, №3. С. 6-12.

## ОПТИМАЛЕН ЛИ РАЗМЕР РЫБОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ?

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

При переходе к рыночным отношениям структурной перестройке подверглись предприятия многих отраслей, не исключением явился и рыбохозяйственный комплекс.

Приватизация — важнейший элемент экономической политики государства в области преобразования собственности в России в ходе становления рыночных отношений. Процесс изменения собственности в рыбохозяйственном комплексе проводился ускоренными темпами, что было связано с его привлекательностью с точки зрения рыночных возможностей (ликвидность готовой продукции, устойчивые внешнеэкономические связи и т. д.) При этом на второй план отошли стратегические задачи, стоящие перед отраслью, по обеспечению продовольственной безопасности страны и выполнению социальных функций, связанных с градообразующим характером отрасли в ряде регионов. В результате проведенных мер по приватизации, акционированию и демонополизации произошла структурная перестройка промышленных предприятий отрасли — разукрупнение производственных объединений и образование предприятий новых организационно-правовых форм.

Наибольший рост числа организаций (более чем в 9 раз) произошел в сфере производственной деятельности, в основном в добыче и обработке рыбы. Количество пользователей водных биоресурсов увеличилось почти в 11 раз.

Вместе с тем, увеличение числа предприятий не сопровождалось увеличением ими выпуска продукции и повышением эффективности работы новых собственников. Организация новых предприятий не привела к ожидаемому росту объемов добычи, развитию прибрежного рыболовства, обновлению флота; не были оправданы прогнозы освоения новых объектов лова. В 80-е годы 20в. ежегодные уловы СССР достигали 11,4 млн. тонн. Современный вылов России менее 3 млн. т. Если в настоящее время рыбохоз. комплекс России представлен почти 5 тысячами предприятий, то в советское время основной объем вылова и переработки обеспечивало всего 50 крупных предприятий.

В исследовании сделана попытка ответить на вопрос, какие же размеры предприятий наиболее эффективны, оптимальны: крупные или мелкие и в связи с этим их будущее, будущее развитие предприятий рыбохозяйственного комплекса..

Оптимальный размер, значит наилучший. Если рассматривать этот вопрос с технологической т. зр., как это описывает классическая, неоклассическая теория фирмы, то критерием оптимальности является минимально эффективный размер предприятия – это чисто технологический критерий, выражающий поведение издержек производства. Оптимальный размер предприятия определяется сопоставлением положительного и отрицательного эффекта масштаба производства.

В центре институциональной теории находится объяснение существования и сосуществования многообразных форм предприятий, анализ пределов их роста с позиции эффективности, где теоретическим инструментарием являются трансакционные издержки.

Трансакционные издержки справедливо трактуются как отличные от производственных издержек и представляющие собой затраты на управление предприятием или издержки по его эксплуатации.

В институциональной теории также признается, что оптимальный размер предприятия достигается за счет минимизации издержек, но издержки рассматриваются шире, не только связанные с технологическими, но и управленческими затратами.

В стратегическом направлении рассмотренных концепций оптимальности размера предприятия (теория игр, «концепция границ») указывается, что применительно к сложным рынкам современной экономики, не всегда однозначно можно определить оптимальный размер предприятия. Рынки динамичны по своей природе. Можно указать только на границы допустимых рыночных исходов, учитывая стратегические факторы роста фирмы.

На наш взгляд, в основе определения оптимального размера предприятия должна быть многокритериальная система, учитывающая влияние внутренних факторов производства (технологическая концепция), внешних факторов (институциональный подход) и стратегических факторов роста предприятия. Т. к. это не абстрактное понятие: нельзя говорить об оптимальности вообще, вне условий и без точно определенных критериев оптимальности. Решение наилучшее в одних условиях и с т. зр. одного критерия, может оказаться далеко не лучшим в др. условиях и по другому критерию.

В результате исследований была разработана методика определения оптимального размера предприятий, состоящая из трех взаимосвязанных этапов. На I этапе в рамках технологической концепции определяется минимально эффективный размер предприятия, делается вывод о структуре и уровне конкурентности отрасли. II этап корректирует оптимальный размер предприятия с учетом рассмотрения трансакционных издержек – издержек на «эксплуатацию предприятия». III этап учитывает динамичность рынка, определяет границы предприятий с учетом

стратегических факторов их роста и рисков сопряженных с данной деятельностью.

При расчете оптимального размера по данной методике, мы получили следующий результат. В исследуемой отрасли могут быть одинаково эффективными предприятия различных размеров, каждый из которых может приниматься оптимальным в зависимости от стратегических факторов роста.

Но в условиях ограниченной сырьевой базы оптимальным размером предприятия должен быть такой размер, который позволяет реализовать экономический потенциал отрасли, т.е. стремиться к 100%-ой загрузке производственных мощностей.

Т.о., и крупные и мелкие рыбодобывающие предприятия могут признаваться оптимальными по размеру при условии максимальной загрузки их производственных мощностей. А это осуществимо при сокращении количества судов, находящихся на промысле. Мы считаем, что это возможно на основе интеграции предприятий.

Первоначально движущей силой интеграции будет являться технологическая целесообразность, направленная на устранение дисбаланса производственных мощностей и сырьевой базы (горизонтальная интеграция). В последствии интеграция предприятий будет связана с реализацией рыночно-конкурентных преимуществ (вертикальная интеграция).

Интеграция рыбодобывающих предприятий - это процесс недалекого будущего. И первоначально – это интеграция на горизонтальной основе.

Современные рыбодобывающие предприятия функционируют в условиях неопределенности и динамичности внешней среды. Промысел проходит в сложных условиях, он зависит от множества случайностей: объект лова, поведение которого еще недостаточно изучено, его биологические особенности, оказывающие влияние на формирование промысловых скоплений. Погодные условия также оказывают существенное влияние на ведение промысла, определяя его сезонность. Управляя промыслом, никогда нельзя рассчитывать на наличие всей необходимой для этого и достоверной информации. Очень часто промысловая ситуация характеризуется неопределенностью. В исследованиях организационных структур Тренев Н.Н. отмечает, что именно неопределенность и динамичность среды определяет интеграцию предприятий на горизонтальной основе. «...определены естественные ниши обитания вертикальных и горизонтальных организационных структур. Вертикальные организационные структуры наиболее адекватны стабильной формализуемой среде. Горизонтальные – среде динамичной и плохо формализуемой.»

Организационная структура обретается в результате объединения составляющих ее элементов. Движущая сила объединения – формирование

супераддитивного эффекта (целое больше суммы составных частей), который дает элементам системы дополнительное преимущество по сравнению с их независимым существованием.

Система получает супераддитивный эффект за счет минимизации упущенной выгоды и издержек

Упущенная выгода – выгода, не полученная вследствие неиспользования той или иной возможности, и в рыбодобывающем секторе – это недозагрузка производственных мощностей из-за ограниченности сырьевой базы. Минимизации упущенной выгоды соответствует горизонтальная организационная структура, элементы которой находятся на одном уровне иерархии, где действуют отношения «партнер-партнер».

Минимизация упущенной выгоды достигается за счет: быстрого анализа больших объемов динамично меняющейся информации; гибкого реагирования; аккумуляции опыта.

Согласно закону аккумулярованного опыта (2, с.13) удельные издержки уменьшаются на 15-30% при каждом удвоении суммарного объема данного вида продукции.

Вкладывая средства в формирование и развитие горизонтальных связей, предприятие ускоряет процесс аккумулярованного опыта и, следовательно, ускоряет процесс снижения удельных издержек.

По причине отсутствия какой-либо иерархии, все члены горизонтальной структуры обрабатывают получаемую информацию и формируют свои решения.

Таким образом, конкурентное преимущество горизонтальной организованной структуры заключается в способности оперативно обрабатывать большое количество динамично меняющейся, неопределенной и нечеткой информации, что и является особенностью в деятельности рыбодобывающих компаний. Эта способность позволяет минимизировать упущенную выгоду, что также является конкурентным преимуществом для рыбодобывающих предприятий.

Можно выделить следующие преимущества интеграции рыбодобывающих предприятий. Во-первых, это объединение квот предприятий вошедших в интегрированную систему, что позволит уменьшить простой судов из-за их недозагрузки, а следовательно уменьшить издержки производства. Полная загрузка промыслового флота позволит списать суда с высоким уровнем износа и приобрести новые более производительные и эффективные. При большом количестве судов возможно реализовать оптимальную расстановку судов на промысле и повысить интенсивность лова, что минимизирует упущенную выгоду и риски. При объединении предприятий снижаются издержки на его управление. Объединение клиентской базы поставщиков и покупателей ведет к снижению информационных и транзакционных издержек.

Уменьшаются затраты на содержание и эксплуатацию транспортных судов из-за их полной загрузки и необходимости меньшего количества транспортных единиц. Уменьшение издержек возникает за счет аккумулированного опыта. Все это в итоге даст возможность внедрения новых технологий для развития менее рентабельных видов промысла и увеличение доли рынка, что будет предпосылкой для дальнейшего развития интеграционных процессов, связанных с реализацией рыночно-конкурентных преимуществ.

Таким образом, одним из решений повышения эффективности работы рыбодобывающих предприятий отрасли является их горизонтальная интеграция, что связано с реализацией технологической целесообразности на первом этапе интеграционных процессов в отрасли.

Для ускорения естественных интеграционных процессов и формирования оптимального размера рыбодобывающих предприятий нами предложены инструменты: реструктуризация флота, распределение квоты с учетом размера судна, ограничение выхода судов необеспеченных лимитом квоты - посредством которых и может быть осуществлена данная задача.

Реструктуризация флота - этот инструмент ориентирован на развитие небольшого по тоннажу флота, но высокопроизводительного и экономически выгодного. В результате флот будет пополняться новыми судами меньшей производственной мощностью, но более производительными, а старые с высокой долей износа крупнотоннажные суда будут списываться. При увеличении количества единиц рыбопромыслового флота его производственные мощности уменьшаться и постепенно будет достигнут баланс производственных мощностей и сырьевой базы.

## **ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Гетманов В.В., г. Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУАиА**

В работе (3, с. 20) определено, что «энергетическая безопасность предприятия ТЭК представляет собой состояние защищенности хозяйственной системы от угроз бесперебойному функционированию и обеспечению потребностей в топливно-энергетических ресурсах, которое характеризуется системой критериев, отражающей степень влияния внешних и внутренних факторов». При этом, потребляя топливно-энергетические ресурсы в процессе хозяйственной деятельности, предприятия ТЭК сами являются поставщиками энергоресурсов для всех остальных субъектов, а от бесперебойного функционирования комплекса зависит состояние энергетической безопасности всех других отраслей экономики и возможность их устойчивого развития (1).

В то же самое время, обострение конкуренции на либерализованном рынке, нестабильность рыночной конъюнктуры, ограничения на рентабельность регулируемых компаний (в частности, сетевых) служат предпосылками интеграции в энергетике. Эти предпосылки в полную силу проявляются уже после реструктуризации энергетических монополий, когда начинают работать рыночные отношения. Разновидности интеграции позволяют резко повысить финансовую устойчивость и конкурентоспособность бизнеса на основе реализации эффекта масштаба и диверсификации, создающей возможность широкого маневра инвестициями, ресурсами, ценами.

Другими словами, интеграционные процессы в комплексе способствуют повышению энергетической безопасности, т.к. именно финансовая устойчивость, являясь характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами, которое позволяет проводить мероприятия, связанные с обеспечением энергетической безопасности. Последние, в свою очередь, в дальнейшем отражаются на устойчивости предприятия, которое получает выгоду за счет снижения или сведения к минимуму возможного ущерба на объектах хозяйственной системы

В широком смысле интеграцией в бизнесе называется любая форма хозяйственного объединения двух или нескольких предприятий. Различают вертикальную, горизонтальную и конгломератную интеграцию (2, с. 96).

В табл. 1 приведены основные особенности интеграции в электроэнергетике.

Таблица 1.

## Интеграционные процессы в электроэнергетике

Вид интеграции	Факторы интеграции	Кол-во видов продукции после объединения	Примеры интеграции
Вертикальная внутри-отраслевая	Технологическая связь между бизнес-процессами	Один (электроэнергия)	Собственная генерация в региональной электросетевой компании (в разрешенном объеме)
Вертикальная межотраслевая	Технологические связи между производствами	Два-три (электроэнергия, тепло, газ, уголь)	Электрогазовые, электроугольные компании
Горизонтальная	Однородные (технологический процесс и продукция)	Один (электроэнергия)	Межрегиональные электросетевые компании; территориальные генерирующие компании
Конгломератная	Схожесть бизнес-процессов в транспортировке и сбыте разных энергоносителей; значительная доля электроэнергии в себестоимости услуг	Несколько (электроэнергия, тепло, газ, связь, водоснабжение)	Мультиэнергетические компании

**Вертикальная интеграция** (объединение предприятий, осуществляющих последовательные стадии единого технологического цикла, а также закупочные и распределительно-сбытовые операции).

Жесткая технологическая связь между генерацией, передачей и сбытом электроэнергии и тепла всегда будет основой внутренней экономической интеграции на региональном уровне. Так, в технологически изолированных энергосистемах сохраняются энергокомпании с вертикально интегрированной структурой. Другой пример – территориальные генерирующие компании, включающие ТЭЦ с тепловыми (магистральными) сетями. Здесь развитие интеграции может пойти по пути объединения с предприятиями тепловых (распределительных) сетей.

Возможной формой частичной интеграции на региональных розничных рынках электроэнергии является создание (или приобретение) установок малой генерации электросетевыми распределительными

компаниями. В результате компания получает дополнительный доход, покрывает сверхнормативные потери в сетях и, что особенно важно с позиции социальной ответственности, обеспечивает повышенную надежность электроснабжения территории (3, с. 69).

На межотраслевом уровне перспективы вертикальной интеграции связаны прежде всего с электроугольными и электрогазовыми компаниями. При этой форме интеграции топливодобывающее предприятие поставляет на ТЭС газ или уголь по себестоимости, либо трансфертной цене, а ТЭС в свою очередь снабжает его электроэнергией не по тарифу оптового рынка, а по трансфертной цене. В результате снижения издержек и диверсификации деятельности интегрированная электротопливная компания получает дополнительные конкурентные преимущества на обоих рынках и значительно снижает риски бизнеса.

**Горизонтальная интеграция** (объединение предприятий, осуществляющих однородные технологические процессы и производящих параллельные продукты).

Здесь происходит объединение родственных предприятий в сфере генерации, передачи, сбыта электроэнергии. Эти процессы могут происходить как в ходе реструктуризации отрасли, так и впоследствии. Примеры: территориальные генерирующие компании, межрегиональные распределительные сетевые компании, образованные на основе правительственных решений по реформированию электроэнергетики.

На либерализованных рынках горизонтальные слияния, особенно в конкурентных генерации и сбыте, осуществляются уж под воздействием рыночных факторов. При этом преследуются следующие цели:

- удовлетворение спроса расширяющегося рынка;
- реализация экономии издержек, обусловленной ростом масштаба производства;
- увеличение рыночной доли.

Работать в условиях снижения цен при сохранении достаточной доходности в состоянии позволить себе только крупные компании. Поэтому антимонопольные органы не должны возражать против слияний, ведущих к сокращению издержек и цен, если доля самых крупных компаний на рынке укладывается в допустимые пределы и интеграция не создает барьеров при входе в рынок новых участников.

**Конгломератная интеграция** (объединение предприятий, выпускающих самую разную продукцию, она обеспечивает широкую диверсификацию бизнеса).

Эта разновидность объединения на розничных рынках реализуется в так называемых мультиэнергетических компаниях, обеспечивающих комплексные поставки различных энергоносителей (электроэнергия, газ, тепло) и других услуг, в той или иной степени связанных с энергоснабжением (водоснабжение, телекоммуникации, средства

повышения энергоэффективности и др.). Интегрирующими факторами здесь служат, во-первых, технологическое родство некоторых бизнес-процессов (прокладка газовых и тепловых сетей, сбыт энергоносителей) и, во-вторых, высокая доля электроэнергии в себестоимости поставляемых услуг (водоснабжение, связь).

Указанная диверсификация деятельности позволяет получить:

- экономию затрат (за счет экономии на ведении клиентской базы, создания единой ремонтно-эксплуатационной базы, формирования единой инвестиционной политики);

- повышение доходов (вследствие перекрестного хеджирования ценовых рисков на рынках энергоносителей, закрепления обширной клиентской базы с осуществлением платежей по единому счету, а также предоставления дополнительных услуг потребителям);

- комплексную оптимизацию системы энергоснабжения территории (за счет централизации управления и создания единого центра принятия решений в области электро-, газо-, теплоснабжения территории).

Таким образом, интеграционные процессы в значительной мере способствуют повышению энергетической безопасности предприятий отрасли. Между тем при определенных условиях они могут оказывать тормозящее влияние на конкуренцию на энергетических рынках, а потому должны постоянно находиться в поле зрения государственного антимонопольного органа.

### **Литература**

1. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. И.Я. Богданов. - М.: ИСПИ РАН, 2001. - 352 с.

2. Гительман Л.Д. Энергетический бизнес: Учеб. Пособие. Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. - М.: Дело, 2006. - 600 с.

3. Дрождинина А.И. Финансовое обеспечение энергетической безопасности предприятий топливно-энергетического комплекса. А.И. Дрождинина, В.В. Гетманов. - Мурманск: МИПП Север, 2008. - 100 с.

## **УЧЕТ ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ**

*Данякина Е.И. (г.Брянск, БФ МПСИ, кафедра Экономики и управления,  
danyelena@yandex.ru)*

The article proves that the transition of the building organisations' accounting to the international standards is the issue of the day. The article considers the determination mechanism of financial outcome & contractor's agreement expenditures according to IAS 11.

Одним из наиболее актуальных направлений совершенствования бухгалтерского учета организаций строительства на современном этапе является ориентация его на международные стандарты финансовой отчетности.

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу (одобрена Приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180) предусмотрен обязательный перевод на МСФО консолидированной отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам.

Отличительной особенностью договоров на строительство (договоров подряда) является длительность их исполнения, вследствие чего дата подписания договора и дата окончательного завершения работ по нему обычно оказываются в разных отчетных периодах. При этом особую актуальность приобретает задача определения момента признания выручки и затрат, распределения выручки и затрат по договору на строительство по отчетным периодам, в течение которых производились строительные работы.

МСФО 11 «Договоры подряда» позволяет российским компаниям применять для целей признания выручки по строительным контрактам метод процента завершенности работ. Согласно данному методу, например, если строительство дома завершено на 30 %, то уже в отчетном периоде можно признать выручку в расчетной сумме 30 % от общей планируемой выручки по данному объекту, то есть прибыль по строительным контрактам может признаваться не только в конце строительства и сдачи объекта заказчику, но и в достаточной степени равномерно, по мере продвижения строительства.

Для осуществления контроля договоров на строительство требуется наличие постоянно действующей эффективной внутренней системы бюджетирования и отчетности. На протяжении всего времени действия

договора необходимо осуществлять регулярную проверку стоимости строительства и расчетов.

МСФО 11 «Договоры подряда» основан на концепции приоритета пользователей отчетности по сравнению с формальной стороной перехода рисков в отличие от основного условия признания реализации по МСФО 18 – переход всех значительных рисков, связанных с произведенными работами, к покупателю (заказчику).

Если затраты можно оценить с высокой степенью точности, то методом процента завершенности работ можно определить сумму прибыли, заработанной организацией за определенный период. Как отмечено в стандарте, «это позволит получить полезную информацию о продвижении работ по договору подряда и результатах деятельности за период».

Финансовый результат и расходы по договору подряда согласно МСФО 11 рекомендуется отражать в двух разных договорах подряда в зависимости от вида ценообразования:

- договор с фиксированной ценой – это договор подряда, по которому подрядчик соглашается на фиксированную цену контракта или на фиксированную ставку по каждой единице продукции, которая может повыситься в связи с ростом затрат;

- договор «затраты плюс» - это договор подряда, по которому подрядчику возмещаются заказчиком допустимые или по-иному определяемые затраты.

Результат договора подряда может быть оценен надежно только в том случае, когда существует вероятность того, что компания получит экономические выгоды по данному договору.

Компания может провести надежную оценку после заключения договора, который устанавливает обеспеченные права каждой стороны в отношении предполагаемого объекта строительства, предполагаемое возмещение, а также форму и условия расчетов.

Стадия выполнения договора может быть определена рядом методов. Компания использует тот из них, который обеспечивает надежное измерение выполненной работы. В зависимости от характера договора эти методы могут включать:

- удельный вес затрат, понесенных для выполнения работ на дату составления отчета от общих затрат по договору подряда («на основе затрат»);

- наблюдение и отчеты по выполненной работе («на основе доходов»);

- завершение определенной доли работ по договору подряда.

МСФО 11 не предписывает конкретного метода.

Если результат договора подряда не может быть надежно оценен, то выручка должна признаваться только в той степени, в какой понесенные

по договору подряда затраты вероятно будут возмещены, то есть компенсированы, а затраты по договору подряда должны признаваться в качестве расхода в том периоде, когда они возникли.

Если по договору подряда ожидается убыток, то есть вероятность возмещения затрат отсутствует, то такие затраты немедленно признаются в качестве расхода. Это касается договоров, юридическая обоснованность которых зависит от результата ожидаемого судебного разбирательства или законодательного акта.

Когда неопределенности, препятствующие надежной оценке результата договора, исчезают, то доходы и расходы, связанные с договором подряда, должны признаваться путем ссылки на стадию выполнения.

В целом расчет выручки и затрат по договору подряда за год осуществляется по следующей схеме:

1. Используя значение процента завершения работ, полученное каким-либо из указанных выше способов, рассчитываются выручка и затраты, относимые на договор по состоянию на дату отчета;

2. От полученных величин нужно отнять выручку и затраты, признанные в отчетах о прибыли и убытках за предыдущие периоды;

3. Если признание прибыли противоречит принципу осмотрительности, то в отчет о прибылях и убытках включаются одинаковые значения для прибыли и затрат с тем, чтобы выйти на нулевой результат.

В течение отчетного периода в учете каждого контракта делаются следующие проводки: Дебет «Учет понесенных затрат», Кредит «Оплата по выставленным счетам».

В конце отчетного периода признаются выручка, расходы, выставляются счета за сделанную по договору работу.

Применение МСФО строительными организациями является не только необходимым условием их участия в международном рынке капитала, но также усиливает прогностическую функцию финансовой отчетности и дает возможность принимать экономически обоснованные управленческие решения.

В настоящее время финансовая отчетность строительных организаций, составленная в соответствии с российскими стандартами и МСФО, различается из-за несоответствия между российскими стандартами и МСФО2 «Запасы», МСФО 11 «Договоры подряда», МСФО 16 «Основные средства», МСФО 23 «Затраты по займам» и другими.

В отсутствие законодательно установленных требований по применению МСФО наиболее активные и прогрессивные компании применяют или готовятся к их применению. Такие действия объясняются либо наличием иностранных инвесторов, либо необходимостью привлечения внешнего финансирования с помощью первоначального

выпуска акций, либо желанием получить инструмент консолидации финансовой отчетности холдинга.

Важную роль в положительном решении о переходе на МСФО играет возможность совмещения нового вида учета с управленческим учетом и возможность получения надежной информации для принятия управленческих решений.

### **Литература**

1. Адамов Н., Чернышев В. Применение ПБУ и МСФО в подрядном строительстве» - Финансовая газета, № 7, 2006.

2. Блохин К. Составление финансовой отчетности по договорам подряда в соответствии с международными стандартами.- «Финансовая газета», № 39, 2005.

3. Дементьев А., Бровкина Н. Признание доходов по договорам строительного подряда. – «Финансовая газета. Региональный выпуск», № 41, 2000.

4. Мизиковский Е.А., Кочуев А.Г. Учет договоров на капитальное строительство. – «Аудиторские ведомости», № 7, 1999.

5. Сухарев И.Р. Анализ проекта ПБУ 2/07 «Учет договоров строительного подряда» и смежных поправок в другие документы».- «Финансовые и бухгалтерские консультации», № 5, 2007.

6. Чая В.Т., Рамазанова Р.Б. Реформирование бухгалтерского учета и аудита в строительной индустрии в соответствии с международными стандартами. – «МСФО и МСА в кредитной организации», № 3, 2007.

# СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ИНДИКАТОРОВ) И ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Дрождинина А.И., г. Мурманск, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита, МГТУ*

## **Abstract**

The article shows an up-to-date approach to the problem of Russian economic security. It is one of the most vitally important issues because the processes of globalization and integration are increasing worldwide. Preference cannot be given to any prognostication variants of economic development without security estimation of social-economic after-affects.

Современный этап экономического развития характеризуется глобализацией и интеграцией национальных экономик, приводящих к созданию мирового рынка. В условиях надвигающейся глобализации четко прослеживается тенденция унификации во всех сферах деятельности, свидетельством чему являются Болонский процесс, Шенгенское соглашение и другие примеры. Но и в период развития глобализации на мировом рынке возникают противоречия между интересами ведущих мировых держав и интересами национальных экономик. При этом возрастает значение экономической безопасности, представляющей собой способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях [1].

Сущность экономической безопасности реализуется посредством системы критериев и индикаторов (показателей). Критерий – признак, на основании которого производится оценка, сравнение альтернатив, классификация объектов и явлений. В свою очередь, признак представляет собой величину, характеризующую в процессе исследования, которая может быть качественного (мнение, суждение) или количественного характера.

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

угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Критерии экономической безопасности определяют выбор определенных индикаторов - цифровых показателей, которые представляют численную характеристику эволюции величины экономической безопасности объекта исследования. Разработка системы таких индикаторов является важнейшим инструментом политики обеспечения экономической безопасности. Центром финансовой стратегии и денежно-кредитной политики Института экономики РАН, возглавляемым В. Сенчаговым предложено использовать 150 показателей (индикаторов), которые

- в количественной форме отражают угрозы экономической безопасности;

- обладают высокой чувствительностью и изменчивостью и поэтому способны предупреждать общество, государство и субъекты рынка о возможных опасностях в связи с изменением макроэкономической ситуации, принимаемых правительством мер в сфере экономической политики; и, что особенно важно,

- взаимодействуют между собой в достаточно сильной степени [2].

Среди этих показателей выделяются 19 особо значимых, отражающих критические «болевые» точки и включающие следующие показатели:

1. Объем валового внутреннего продукта, млрд. руб.
2. Валовой сбор зерна, млн.т.
3. Доля в ВВП инвестиций в основной капитал, %
4. Доля в ВВП расходов на оборону, %
5. Доля затрат на гражданскую науку в ВВП, %
6. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %
7. Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %
8. Доля во всем населении лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума, %
9. Отношение доходов 10% наиболее обеспеченного к доходам 10% наименее обеспеченного населения, раз
10. Уровень безработицы, % к ЭАН в среднегодовом исчислении по методологии МОТ
11. Уровень монетизации, % ВВП
12. Внешний долг, % ВВП
13. Внутренний долг, % ВВП
14. Доля расходов на обслуживание госдолга, % общего объема расходов федерального бюджета
15. Дефицит федерального бюджета, % ВВП
16. Уровень инфляции, %

17. Объем золотовалютных резервов, млрд. долл.

18. Отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта, %

19. Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, %.

Институтом экономического анализа предложено для оценки экономической безопасности использовать показатели уровня экономического развития и экономического роста. Уровень экономического развития определяется величиной производимого валового внутреннего продукта на душу населения, а показатель экономического роста характеризуется величиной темпов прироста (падения) валового внутреннего продукта на душу населения. Трудно не согласиться с утверждением, что именно уровень экономического развития, от величины которого зависят уровень, качество и продолжительность жизни населения, состояние его здоровья, качество питания, уровень образования, финансовые возможности государства и общества по обеспечению социальной защиты нетрудоспособных, достижению необходимой степени обороноспособности страны, развитию науки, искусства, культуры является важнейшим показателем состояния экономической безопасности наряду с показателем экономического роста [3].

Следует подчеркнуть, что для анализа экономической безопасности важны не столько сами показатели, сколько их пороговые значения, то есть предельные величины, игнорирование которых препятствует нормальному развитию экономики в социальной сфере и приводит к формированию деструктивных тенденций в области производства и уровня жизни населения. Приближение к их предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз социально - экономической стабильности общества, а превышение предельных, или пороговых, значений - о вступлении общества в зону нестабильности и социальных конфликтов, то есть о реальном подрыве экономической безопасности. Пороговые значения индикаторов сравнивают с их фактическими значениями в определенный период и с прогнозируемыми индикаторами социально-экономического развития РФ. На основе такого анализа дается оценка, и определяются стратегические ориентиры социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу.

Пороговые уровни снижения безопасности можно охарактеризовать системой показателей общехозяйственного, социально-экономического и эколого-экономического значения, отражающих, в частности:

- предельно допустимый уровень снижения экономической активности, объемов производства, инвестирования и финансирования, за пределами которого невозможно самостоятельное экономическое развитие страны на технически современном, конкурентоспособном базисе,

сохранение демократических основ общественного строя, поддержание оборонного, научно-технического, инновационного, инвестиционного и образовательного потенциала;

- предельно допустимое снижение уровня и качества жизни основной массы населения, за границами которого возникает опасность неконтролируемых социальных, трудовых, межнациональных и других конфликтов; создается угроза утраты наиболее продуктивной части национального «человеческого капитала» и нации как органичной части цивилизованной общности;

- предельно допустимый уровень снижения затрат на поддержание и воспроизводство природно-экологического потенциала, за пределами которого возникает опасность необратимого разрушения элементов природной среды, утраты жизненно важных ресурсных источников экономического роста, а также значительных территорий проживания, размещения производства и рекреации, нанесение непоправимого ущерба здоровью нынешнего и будущего поколений и др. [4].

Количественные параметры индикаторов позволяют заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по её предупреждению. Важно отметить, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Например, снижение темпа инфляции до предельного уровня не должно приводить к повышению уровня безработицы сверх допустимого предела, или снижение дефицита бюджета до порогового значения - к полному замораживанию капиталовложений и падению производства и т. д.

Следовательно, можно сделать вывод, что за пределами значений пороговых показателей общество вступает в зону нестабильности и социальных конфликтов, национальная экономика теряет способность к динамичному саморазвитию, конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, становится объектом экспансии инациональных и транснациональных монополий, разъедается язвами коррупции, криминала, страдает от внутреннего и внешнего грабежа национального богатства.

### **Литература**

1. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики, 1994, № 12. – С. 38–39

2. Сенчагов В.К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 97-106

3. Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики, 1998, № 10. – С. 35–58

4. Бухвальд Е.В. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е.В. Бухвальд, Н.П. Гловацкая, С.В. Лазуренко // Вопросы экономики. – 2004. - № 12. – С. 18

## ОЦЕНКА ЭМИССИИ АКЦИЙ В ФИНАНСИРОВАНИИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Кобылинская Г.В.** (*г. Анапиты, ИЭП КНЦ РАН, отдел государственных и корпоративных финансов, e-mail: kobgal@ier.kolasc.net.ru*)

### **Аннотация**

Evaluation of shares emission as a financing source of fixed capital is based on division of all shares issued by enterprises of the Murmansk region to investment and non-investment issues, and on determination of share of investment issues in the general structure of financing sources of fixed capital.

Одно из основных назначений рынка ценных бумаг состоит в обеспечении хозяйствующих субъектов необходимыми финансовыми ресурсами на краткосрочные и долгосрочные цели. При этом регулирование сроков привлечения осуществляется через выпуски разнообразных ценных бумаг, среди которых особое место принадлежит акциям.

Основным отличием акций от других ценных бумаг является отсутствие у них сроков погашения. Именно через акции формируется собственный капитал акционерного общества. И, соответственно, их эмиссия достаточно уместна при реализации долгосрочных целей. Однако далеко не все выпуски акций связаны с инвестированием. Так, если рассматриваемые ценные бумаги выпускаются впервые (первичные эмиссии), то предприятие может преследовать следующие цели:

1. Учреждение акционерного общества (формирование уставного капитала);
2. Смена формы собственности (приватизация государственного имущества через акционирование);
3. Формирование акционерного общества, созданного путем выделения из действующего предприятия;
4. Преобразование предприятия, имеющего другую организационно-правовую форму (кооператив, товарищество, общество с ограниченной ответственностью и др.), в акционерное общество.

Только первое направление из перечисленных непосредственно связано с инвестициями. Во всех остальных случаях речь идет о различных процессах трансформации: собственности, собственников, организационно-правовой формы.

Предприятия могут также выпускать дополнительные эмиссии. Но данный процесс имеет связь с инвестированием лишь в случае увеличения капитала акционерного общества. Если же дополнительные выпуски связаны с либо с конвертацией акций в другие ценные бумаги, либо в акции с большей (меньшей) номинальной стоимостью, либо обслуживают

процесс присоединения (слияния) двух или более предприятий, тогда говорить об инвестициях неуместно.

В силу вышесказанного, при оценке акций как источника инвестиционных ресурсов в Мурманской области все выпущенные на данной территории выпуски акций были разделены на инвестиционные и неинвестиционные. Доля последних в отдельные периоды оказалась достаточно высокой (рис. 1).

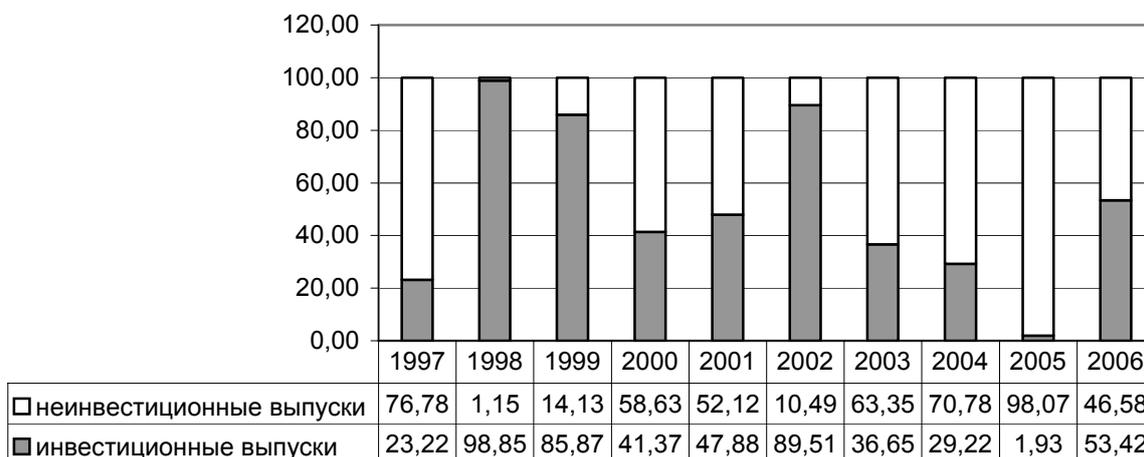


Рисунок 1. Доля инвестиционных эмиссий в общем объеме выпущенных акций в Мурманской области, %

Источник: рассчитано автором на основе (1)

В данной связи интерес представляет структура неинвестиционных выпусков (рис. 2).

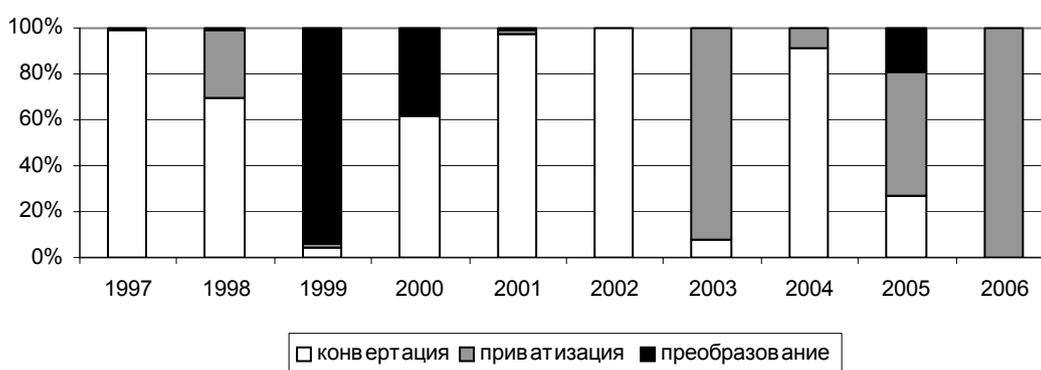


Рис.2 Структура неинвестиционных выпусков акций в Мурманской области

Источник: рассчитано автором на основе (1)

На основе исследования данной структуры можно заметить, что наибольший удельный вес в ней занимает конвертация акций с меньшей номинальной стоимостью в акции с большей номинальной стоимостью. Мировой опыт показывает, что такая конвертация осуществляется предприятиями обычно с целью концентрации прав собственности среди

узкого круга лиц. В российской практике подобные действия свидетельствуют о стремлении предприятия избавиться от мелких акционеров, которыми обычно являются физические лица – работники предприятия, ставшие акционерами в результате массовой (ваучерной) приватизации. Это связано с еще одной особенностью акций – правом ее владельца на участие в управлении акционерным обществом (для обыкновенных акций, составляющих не менее 75% уставного капитала акционерного общества). Причем возможность влияния на деятельность предприятия увеличивается с ростом размера пакета акций. К примеру, 2-хпроцентный пакет обыкновенных акций дает право владельцу вносить вопросы в повестку дня на общее собрание акционеров, выдвигать кандидатов в совет директоров (наблюдательный совет); 10-типроцентный пакет к перечисленному набору прав добавляет право на созыв внеочередного собрания и т.д.

Конечно же, мелкие акционеры имеют право голоса чисто номинально, так как, как правило, размеры их пакетов составляют сотые, а то и тысячные доли процентов от общего количества голосующих акций. Однако в совокупности доля мелких держателей может быть достаточно весомой и, соответственно, существует вероятность скупки акций у этой категории держателей. То есть существует возможность появления акционера (например, институционального инвестора) с пакетом акций достаточным для реального участия в управлении предприятием, что нежелательно для крупных владельцев.

Скорее всего, именно по этой причине доля инвестиционных выпусков акций в общей структуре финансирования основного капитала настолько незначительна, что не способна влиять на инвестиционные процессы в регионе (рис. 3).

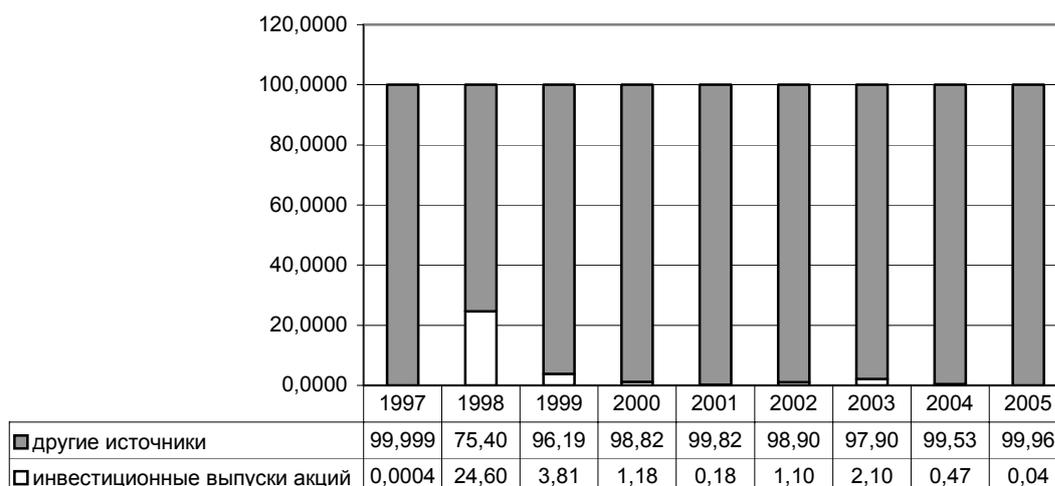


Рисунок 3. Доля эмиссии акций в общей структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал в Мурманской области, %

Источник: рассчитано автором на основе (1,2)

Об отсутствии связи между объемами инвестиций и инвестиционными выпусками акций свидетельствует направленность трендов по данным показателям: они не только не совпадают (исключение составляет 2003г.), а напротив, имеют обратную зависимость (рис. 4).

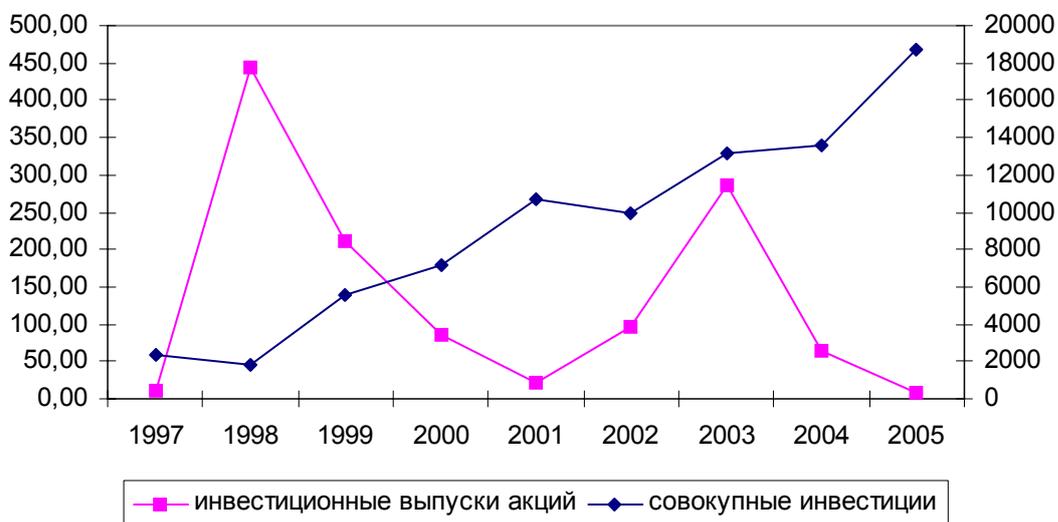


Рис. 4 Динамика показателей «инвестиции в основной капитал» «инвестиционные выпуски акций» по Мурманской области, млн. руб.

Источник: рассчитано автором на основе (1,2)

Таким образом, исследование показало, что эмиссия акций как источник финансирования основного капитала не пользуется популярностью среди предприятий Мурманской области. Это, отчасти можно объяснить нежеланием крупных акционеров-собственников разделять управленческие функции, которыми наделяют акции своих владельцев, со сторонними инвесторами.

В перспективе сложившаяся ситуация, скорее всего, сохранится. И если инвестиционные выпуски акций будут иметь место, то размер их будет не велик, и обслуживать, вероятно, они будут процессы формирования новых акционерных обществ. Соответственно, такой источник, как эмиссия акций не сможет существенно повлиять на активизацию инвестиционных процессов в регионе. Повышение же значимости фондового рынка в инвестировании предприятий будет определяться, прежде всего, возможностями развития рынка корпоративных заимствований.

### Литература

1. Отчеты по выпусков акций, зарегистрированные Региональным отделением ФСЦБ Северо-Западного федерального округа <http://www.fcsm.spb.ru/disclosure/1/1>

2. Регионы России: стат. сб. т.2 / Госком. издат. России. - М., 2006. 879с.

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА**

**Ковалевич С.А.** (г. Абакан, Хакасский филиал Красноярского государственного аграрного университета, кафедра экономических дисциплин, [lesia17@mail.ru](mailto:lesia17@mail.ru))

Термин «учетная политика» предприятия является весьма вольным переводом на русский язык английского словосочетания «accounting policies» употребляемого в документах, издаваемых Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета.

Согласно Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98, под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

При формировании учетной политики изначально предполагается, что: активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение имущественной обособленности); организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности); принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому (допущение последовательности применения учетной политики); факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Основными факторами, влияющими на выбор и обоснование учетной политики, являются следующие: организационно-правовая форма (ООО, ЗАО, ОАО, ГУП, производственный кооператив и т.д.), форма собственности; отраслевая принадлежность или вид деятельности (промышленность, строительство, торговля, посредническая деятельность, услуги и т.д.); масштабы деятельности (объем продаж, среднесписочная численность работающих и т.п.); соотношение с системой налогообложения (освобождение от различных налогов, ставки, льготы и освобождения); возможность принятия самостоятельных решений в вопросах ценообразования либо ее отсутствие из-за антимонопольного

регулирования и из-за регулирования цен в естественных монополиях (связи, газа, электроэнергии), регулирования цен на социально значимые товары; система информационного обеспечения деятельности предприятия; наличие необходимой базы данных; наличие определенного квалификационного уровня персонала и действующей системы его материальной заинтересованности в эффективной хозяйственной деятельности предприятия и ответственности за выполняемые функции; цели и задачи экономического развития предприятия на перспективу; внешние факторы (наличие или отсутствие инфляционных процессов, сезонных факторов, конкуренции, состояние рынка, нормы гражданского и налогового законодательства, макроэкономическая ситуация и т.д.).

Приступая к разработке учетной политики, необходимо установить достаточность имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта информативных материалов, в частности: стратегические планы организации; существующий приказ об учетной политике организации за предыдущие годы (если это не вновь создаваемая организация); бухгалтерские данные об основных параметрах финансово-хозяйственной деятельности организации за предыдущий финансовый год (для организаций, ведущих деятельность не менее 6 месяцев); сведения о сумме дохода и выручки по видам деятельности организации и структурных подразделений; данные о составе и численности сотрудников организации; сведения о структуре и организационно-правовой форме организации; сведения о специфике затрат на производство товаров (работ, услуг).

Содержание и альтернативные варианты бухгалтерского учета организации раскрываются в соответствующем приказе по учетной политике, который позволяет организовать ведение бухгалтерского учета таким образом, чтобы максимально воздействовать на финансовые результаты деятельности предприятия, повышать его платежеспособность, избегать различного рода разногласий с налоговыми органами при документальных проверках и финансовых санкций за нарушение налогового и бухгалтерского законодательства.

Базовое содержание приказа по учетной политике установлено ст. 6 Федерального Закона РФ М 129-ФЗ от 21.11.1996 г. «О бухгалтерском учете» и п.8 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», в соответствии с которыми утверждается: рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для его ведения; формы первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций; правила документооборота и технология обработки учетной информации; порядок контроля за хозяйственными операциями; перечень статей затрат; перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов; перечень подотчетных лиц и сроки представления отчетов по выданным подотчетным суммам, в том числе

командировочным расходам; создание комиссии по приему и выбытию основных средств, списанию МБП и т.д.; порядок и сроки хранения документов; системное положение о премировании; другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

В организационно-распорядительной документации (приказе, распоряжении по бухгалтерскому учету) подлежит раскрытию следующая совокупность способов ведения бухгалтерского учета, выбранная организацией, а именно: выбранный способ ведения бухгалтерского учета (мемориально-ордерная, журнал-Главная, журнально-ордерная, автоматизированная и т.д.); определение перечня доходов от обычных видов деятельности и способа признания выручки; определение состава внереализационных доходов; способ начисления амортизации основных средств; способ начисления амортизации нематериальных активов; применение ускоренной амортизации или понижающих коэффициентов; порядок применения арендных и лизинговых отношений; оценка производственных запасов; оценка товаров; оценка незавершенного производства; оценка готовой продукции; оценка обмениваемого имущества; порядок переоценки основных средств; порядок списания расходов будущих периодов; порядок списания себестоимости покупных товаров и ценных бумаг; способ учета затрат; создание резервного фонда в соответствии с законодательством РФ; создание резервов по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др. создание резервов для равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства; нормирование расходов на природоохранные мероприятия, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; обоснования критериев разграничения расходов, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг; определение готовности изделия, работ, услуг; отнесение видов деятельности к текущей, инвестиционной, и финансовой; порядок признания коммерческих и управленческих расходов; ведение раздельного учета; порядок начисления и выплаты дивидендов; отражение условных фактов хозяйственной деятельности; отражение событий после отчетной даты; оценка существенности события; сроки проведения инвентаризации активов и обязательств (в т.ч. дебиторской и кредиторской задолженности); сроки составления и представления бухгалтерской отчетности руководству предприятия; внесение изменений в учетную политику; прочее.

Ведение учетной политики ставит перед бухгалтерами и финансистами ряд сложных проблем не только в области формирования бухгалтерских показателей, но и по учету налоговых последствий принимаемых предпринимательских решений. С принятием части II Налогового кодекса РФ налоговый аспект проработки учетной политики резко усилился. С 2002 года в условиях введения налогового учета особое

значение приобретает учетная политика для целей налогообложения прибыли.

В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ при составлении учетной политики в целях налогообложения организации могут определять следующие основные моменты: организационно-технические вопросы (ст.313 НК РФ); метод определения доходов и расходов (ст.271, 273 НК РФ); порядок уплаты налога на прибыль и авансовых платежей по обособленным подразделениям организации (п.2 ст.288 НК РФ); налоговый учет амортизируемого имущества (ст.259 НК РФ); метод оценки сырья и материалов при их списании в производство (п.6 ст.254 НК РФ); метод оценки покупных товаров при их реализации (п.1 ст.268 НК РФ); метод оценки ценных бумаг при их реализации и ином выбытии (п.9 ст.280 НК РФ); порядок формирования резервов по сомнительным долгам (ст.266 НК РФ); порядок формирования резервов по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию (ст.267 НК РФ); порядок уплаты налога на прибыль (ст.286 НК РФ); другие моменты.

Кроме того, согласно ст.167 НК РФ, организация может закрепить в учетной политике для целей налогообложения дату возникновения обязанности по уплате НДС: по мере отгрузки и предъявлению покупателю расчетных документов или по мере поступления денежных средств.

Таким образом, в настоящее время существует учетная политика двух видов:

- для целей ведения бухгалтерского учета;
- для целей налогообложения.

Данные учетные политики могут оформляться как единым приказом, так и двумя разными приказами по учетной политике. В силу необходимости определения организацией одновременно вариантов и бухгалтерского и налогового учета, а также их тесной взаимосвязи, логичнее составлять общий приказ об учетной политике предприятия, который включал бы две части: «Бухгалтерская учетная политика» и «Налоговая учетная политика».

Несмотря на существенные отличия, бухгалтерская учетная политика и налоговая политика – это две стороны учетного процесса в организации. В связи с этим возможно определить современную учетную политику организации в целом как совокупность способов ведения бухгалтерского и налогового учета. Обоснованием такого подхода и применения принципа единства учетной политики служат следующие две причины.

Во-первых, бухгалтерский и налоговый учет организуются на основе практически одних и тех же первичных документов. Поэтому полное разделение учетной политики на бухгалтерскую и налоговую политику на практике произвести, скорее всего, не удастся.

Во-вторых, правила формирования и применения налоговой учетной политики, внесение в нее изменений и дополнений в НК РФ по многим позициям совпадают с положениями нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Иными словами, учетная политика организации в целом формируется по практически одинаковым правилам, хотя установление бухгалтерской учетной политики и налоговой учетной политики регулируется различными актами.

В ходе написания работы, автором были изучены нормативно-правовые акты, труды зарубежных и отечественных ученых экономистов, ряд диссертационных исследований, периодические издания. Основополагающим трудом послужило издание Е. Вылковой и М. Романовского «Налоговое планирование».

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): По состоянию на 20 февраля 2007г. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2007.- 704 с.- (Кодексы и законы России).

2. Акчурина, Е.В. Оптимизация налогообложения: учеб.-практич. пособие / Е.В Акчурина.- М.: Ось-89, 2003.

3. Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский.- СПб.: Питер, 2004.- 634 с.

4. Налоговый менеджмент: учеб. / под ред. докт. экон. наук, проф., гл. – корр. РАН А.Г. Поршнева.- М.: ИНФРА – М, 2003.- 442с.

5. Чайковская, Л.А. Бухгалтерский учет и налогообложение: учеб. пособие / Л.А. Чайковская.- М.: Изд-во «Экзамен», 2006.- 621 с.

# ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

**Коваль В.Н., Дрождинина А.И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУАиА)

The paper analyses the economic problems of enterprises of power industry. The principles of energy safety guarantee as one of the most important traits of the economic system have been shown. The author has considered the factors influenced on functioning of the industry.

Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов.

Целью политики энергетической безопасности является достижение трех основных направлений: обеспечение экономически обоснованного внутреннего и внешнего спроса на энергоносители необходимого качества и приемлемой стоимости; способность сферы потребления экономики эффективно использовать энергоресурсы, предотвращая нерациональные затраты на внутреннее энергообеспечение и дефицитность топливно-энергетических балансов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также у хозяйствующих субъектов; устойчивость энергетического сектора к внешним и внутренним экономическим, техногенным и природным угрозам, а также способность этого сектора экономики минимизировать ущерб, вызванный проявлением различных факторов [1].

Одним из компонентов такой политики России является усиление национального контроля над использованием недр, содержащих углеводороды.

Не последнюю роль в формирующейся стратегии России играет и переход на мировые цены на углеводороды с теми постсоветскими странами, правительства которых не планируют полномасштабного участия в интеграционных объединениях. Курс России в обеспечении международной энергетической безопасности предусматривает оптимальный учет интересов как западных, так и азиатских партнеров стран-импортеров энергоресурсов при приоритете долгосрочных национальных интересов РФ.

Для управления энергетической безопасностью необходимо, в первую очередь, определить состояние топливно-энергетического комплекса региона, возможности привлечения ресурсов, виды угроз,

выявить их индикаторы и оценить их значения, при которых не нарушается устойчивое функционирование и развитие системы (определить их пороговые значения), а также провести анализ возможных последствий реализации угроз и разработать меры по их предупреждению или ликвидации.

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.

К важнейшим принципам обеспечения энергетической безопасности относятся гарантированность и надежность энергообеспечения экономики и населения страны, контроль со стороны государства за надежным энергоснабжением объектов, обеспечивающих безопасность государства, восполняемость исчерпаемого ресурса источников топлива и энергии, учет требований экологической безопасности, предотвращение энергорасточительства, создание экономических условий (прежде всего за счет налоговых и таможенных мер), обеспечивающих равновыгодность поставок энергоресурсов на внутренний и внешний рынки, и рационализацию структуры экспорта, максимально возможное использование во всех технологических процессах отечественного оборудования [1].

С точки зрения обеспечения экономической безопасности предприятий электроэнергетики, всю совокупность факторов, влияющих на функционирование отрасли, следует разделить на несколько групп: политические, социально-экономические, географические, демографические, культурно-образовательные, идеологические, технологические и др. Обеспечение экономической безопасности предприятий электроэнергетики возможно при соблюдении следующих условий: недопущения сбоев баланса экономических интересов поставщиков и потребителей электрической и тепловой энергии, обеспечение благоприятных, не дискриминационных и стабильных условий для осуществления предпринимательской деятельности, недопущение избыточного государственного вмешательства в деятельность предприятий электроэнергетики, установление строго ограниченного перечня методов государственного воздействия на экономические и производственные отношения в сфере электроэнергетики, соблюдение максимальной регламентации применения этих методов и др. [2].

Главное в финансово-экономическом обеспечении энергосбережения – привлечение с использованием мер государственной поддержки внебюджетных средств в качестве основного источника финансирования программных энергосберегающих мероприятий на региональном и

муниципальном уровнях, в том числе образуемых за счет стоимости сэкономленных энергетических ресурсов и в результате регулирования тарифов для потребителей на электрическую и тепловую энергию, а также на газ.

Пока у российского нефтегазового комплекса не хватает финансовых ресурсов для поддержания минимальных воспроизводственных процессов. Но при этом именно собственные средства нефтедобывающих компаний должны стать основным источником инвестиций в развитие ТЭКа. Для этого предполагается формирование системы налоговых льгот для предприятий комплекса, в частности освобождение от платежей за пользование недрами и налога на прибыль на период до полной окупаемости проектов.

К вопросам, непосредственно влияющим на энергетическую безопасность и социально-экономическую ситуацию, следует отнести:

- проведение мероприятий по снижению пожароопасности на объектах энергетики;
- состояние техники безопасности и охраны труда работающих;
- кадровую обеспеченность на энергетических объектах, профессиональную подготовку и переподготовку кадров;
- повышение ответственности должностных лиц за состояние и бесперебойную работу энергосистем;
- постоянную готовность административно-хозяйственных и специализированных организаций противостоять стихийным бедствиям, воздействиям техногенного и природного характера.

К факторам экономического характера, влияющим на энергетическую безопасность в условиях Крайнего Севера и Арктики, относится формирование необходимых сезонных запасов всех видов топлива.

Регион Крайнего Севера играет одну из ключевых ролей в обеспечении экономической безопасности страны и стратегических интересов как в настоящее время, так и в перспективе. Здесь сосредоточено около 80 % естественных ресурсов страны, в том числе более половины запасов древесины, а прилегающие акватории Мирового океана представляют собой богатую биоресурсную базу. Однако жизнеобеспечение районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей высокочатно.

Сложность решения проблемы "северного завоза" связана с огромным количеством участников этого процесса, зачастую с различными, а нередко и конфликтующими экономическими интересами, разрушением старой системы централизованного снабжения северных территорий и медлительностью в создании новой, сочетающей элементы государственного регулирования и рыночные принципы хозяйствования [3].

Приоритетным направлением решения проблем является формирование собственной топливно-энергетической базы северных районов и внедрение программ энергосбережения. Поэтому Правительством РФ должны быть продуманы и проработаны механизмы самообеспечения топливом северных территорий.

К сожалению, сегодня существует недопонимание важности развития топливно-энергетического комплекса северных субъектов РФ, вследствие чего отсутствует финансирование мероприятий по созданию условий, стимулирующих крупные нефтяные и угольные компании к созданию собственной сбытовой сети в районах Севера; не выделяются средства на разработку имеющихся во многих северных территориях запасов топлива и использование нетрадиционных источников энергии (ветровых, солнечных, водных, геотермальных и т.д.), природный потенциал которых достаточно высок. Необходимо предусмотреть в бюджете средства на финансирование программ сокращения энергозависимости.

Таким образом, решение проблем обеспечения экономической безопасности предприятий электроэнергетики должно базироваться на единстве целей и методов государственной политики на федеральном и региональных уровнях, на совершенствовании налоговой политики, на повышении энергоэффективности, финансовой устойчивости предприятий и росте производительности труда в отрасли.

### **Литература**

1. Ершов Ю.А. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года: плюсы и минусы новой энергетической политики Российской Федерации. Внешнеэкономический бюллетень, № 3, с.35-46, 2004.

2. Астанов К. Реформирование электроэнергетики в России и за рубежом. Мировая экономика и международные отношения, № 4, с.66-72, 2004.

3. Зайцева Л.Ю. О финансировании и организации завоза топливно-энергетических ресурсов и продовольствия в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности. Аналитический вестник /Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, № 18 (174), с. 34, 2002.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАКТОВКИ ПОНЯТИЯ «СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ»

**Конакова Л.В.** (Мурманск, Мурманский государственный технический университет, ФБУАиА, lolakonakova@yandex.ru)

### **Аннотация**

Последние десятилетия стали периодом появления и быстрого внедрения в банковскую практику разнообразных финансовых инноваций. С их помощью банковские учреждения смогли предложить своим клиентам новые виды финансовых продуктов, повысить стандарты обслуживания, уменьшить финансовые риски. К числу наиболее востребованных в последние годы финансовых инструментов относится секьюритизация.

В данной статье исследуются различные подходы к трактовке понятия «секьюритизация» как с точки зрения отечественных, так и зарубежных экономистов.

### **Abstract**

Last several decades became a period of occurrence and quick implementation of various financial innovations into bank practice. By means of it, banks proposed new kinds of financial products to their clients, increased standards of service and minimized financial risks. Among the most claimed financial instruments securitization is especially allocated for recent years.

In given article various theoretical approaches to treatment of securitization concept have been considered. All of the approaches are based on various researches made by outstanding Russian and foreign economists.

### **1. Введение**

Развитие рынка секьюритизации в последние десятилетия имеет огромное влияние на мировые рынки капитала. Благодаря секьюритизации, появились новые классы долговых инструментов и был обеспечен доступ на рынок новых участников, в том числе корпораций, что способствовало расширению и углублению рынка капитала. Кроме того, секьюритизация позволяет осуществить эффективную реализацию активов, обеспечить улучшение своих финансовых показателей и получить финансирование на более благоприятных условиях. Секьюритизация дает инвесторам возможность делать вложения в активы, и существенно расширяет предложение облигаций, имеющих высокий рейтинг.

### **2. Основные подходы к трактовке понятия «секьюритизация»**

По оценкам ведущих мировых рейтинговых агентств, секьюритизация является одним из наиболее перспективных и активно развивающихся механизмов финансового рынка и занимает ведущее место в рейтинге инструментов структурированного финансирования.

В зарубежных первоисточниках не выработано единой трактовки понятия «секьюритизации».

**Немецкий экономист Ханс Питер Бэр** дает следующее определение секьюритизации: «Секьюритизация - это процесс усреднения и упаковки финансовых инструментов в новые инструменты, которые возможно продать» [1].

**По мнению американского специалиста по ипотечному законодательству Энди Брайана**, «секьюритизация - процесс структурирования, позволяющий упаковать проценты по кредитам, а также другую дебиторскую задолженность и продать ее в форме обеспеченных ценных бумаг» [2].

**Американский экономист Питер Джеффри** в работе «Практический гид по основам секьюритизации», трактует данное понятие следующим образом: «Секьюритизация - обеспеченное заимствование, при котором компания получает кредит под обеспечение активов или группы активов» [3].

**Немецкий экономист Марк Фишер**, сформулировал в своей работе «Zoe Shaw Securitisation: For Issuers, Arrangers and Investors» понятие «секьюритизация» таким образом: «секьюритизация - упаковка в пул кредитов или дебиторской задолженности с использованием механизмов повышения кредитного качества и последующая продажа упакованных активов инвесторам. Инвесторы покупают переупакованные активы в форме ценных бумаг или кредита, которые обеспечены этим пулом активов. Секьюритизация, таким образом, превращает неликвидные активы в ликвидные» [4].

**По мнению американского экономиста Эндрю Дэвидсона** «Секьюритизация - процесс формирования пулов финансовых обязательств и придания им формы, позволяющей финансовым активам свободно обращаться среди множества инвесторов... Секьюритизация позволяет превратить первоначальные обязательства в объект купли-продажи» [5].

**На взгляд специалистов Международной Финансовой Корпорации (IFC)**, одной из дочерних структур Всемирного банка: «Секьюритизация - это финансирование или рефинансирование каких-либо активов компании, генерирующих доход, например, прав требования, возникающих в ходе обычного ведения бизнеса, путем «преобразования» таких активов в торгуемую, ликвидную форму через выпуск облигаций или иных ценных бумаг. При этом такая компания (часто называемая Оригинатором) передает пул своих активов специально образованному юридическому лицу, которое, в свою очередь, выпускает долговые ценные бумаги, обеспеченные переданными активами» [6].

В процессе исследования важно отметить, что термин «секьюритизация» впервые появился как термин, описывающий процедуру андеррайтинга первого выпуска ценных бумаг, обеспеченных залогом прав требования по ипотечным кредитам. Это произошло в колонке «Слухи со Стрит» Wall Street Journal в 1977 г. и «изобретен» он

был Льюисом Раниери, главой ипотечного департамента Salomon Brothers. Сделка получила имя «Bank America issue» (эмиссия Банка Америки).

Широкое развитие секьюритизации началось в США с 80-х годов XX века, когда, с одной стороны, для банков возникла необходимость в снижении рисков, а с другой стороны резко возрос спрос населения на ипотечные кредиты. Первоначально она охватывала лишь ипотечные кредиты, в дальнейшем коммерческие банки стали активно секьюритизировать активы, связанные с потребительским кредитованием, прежде всего кредитными карточками, автомобильными кредитами, лизинговыми операциями и рядом других операций.

**По мнению Ханса Питера Бэра**, можно различить два понятия: «секьюритизация» (секьюритизация в широком смысле) и «секьюритизация активов» (секьюритизация в узком смысле) [1]. «Секьюритизация в широком смысле - смещение рынка заимствований от классического банковского кредитования в направлении финансирования на обезличенном денежном рынке и рынке капиталов посредством эмиссии ценных бумаг». «Секьюритизация в узком смысле (секьюритизация активов) - инновационная техника финансирования, при которой происходит списание финансовых активов (Assets) с баланса предприятия (Originator), отделение от остального имущества и передача специально созданному финансовому посреднику (Special Purpose Vehicle, SPV), а затем их рефинансирование посредством выпуска ценных бумаг (Asset-Backed Securities, ABS) на международном денежном рынке и рынке капиталов, либо путем получения синдицированного кредита (Asset-Backed Loan)».

**По мнению отечественного экономиста Яблонской О.В.**, понятие «секьюритизация» исходит из буквального понимания термина (английское «security» - ценная бумага). «Секьюритизация - тенденция возрастания роли ценных бумаг и инструментов на их основе на рынке капиталов; привлечение финансовых средств путем выпуска долговых ценных бумаг вместо получения банковских ссуд. Секьюритизация выражается, с одной стороны, в увеличении удельного веса рынка ценных бумаг по сравнению с рынком ссудных капиталов; с другой - в резком расширении видов и состава ценных бумаг, прежде всего производных и гибридных инструментов на их основе» [7].

**По мнению отечественного экономиста Б. Федорова**, секьюритизация - это, прежде всего, «резкое повышение удельного веса ценных бумаг в суммарном объеме операций банков, заметное расширение арсенала ценных бумаг и появление гибридов последних с банковскими кредитами, придание кредитам характеристик ценных бумаг» [8].

**По мнению отечественного экономиста Красавиной Л.Н.**, «секьюритизация - это замещение обычных банковских кредитов эмиссией ценных бумаг» [9].

**По мнению экономиста Усокина В.М.,** под секьюритизацией понимается «продажа на рынке части активов банков (главным образом, обязательств клиентов по выданным ссудам) в форме ценных бумаг, обеспеченных этими активами и погашаемых из средств, поступающих от заемщиков» [10].

### **3. Заключение**

**На наш взгляд,** наиболее точное определение дает немецкий экономист Ханс Питер Бэр, разделяя трактовку понятия «секьюритизации» в широком и узком смысле. Проявление секьюритизации заключается в расширении объема рынка ценных бумаг по сравнению с ростом рынка ссудных капиталов в целом, а также в резком расширении видов ценных бумаг, выпускаемых коммерческими банками и компаниями, увеличении доли финансовых ресурсов, привлекаемых путем размещения ценных бумаг.

### **Литература**

1. Бэр Х. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2006.
2. Bryan A. Garner Black's Law Dictionary. – West Publishing Company, 1999
3. Peter Jeffrey A Practitioner's Guide to Securitization. – City & Financial Publishing, 2006.
4. Mark Fisher, Zoe Shaw Securitisation: For Issuers, Arrangers and Investors. – Euromoney Books, 2003.
5. Дэвидсон Э. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Пер. с англ. – М.: Вершина, 2007.
6. Securitisation in Russia: Ways to Expand Markets and Reduce Borrowing Costs. Position Paper of the International Financial Corporation's Technical Working Group on Securitization. – March 2005.
7. Яблонская О.В. Секьюритизация активов // Сборник научных статей Финансовой академии при Правительстве РФ. Выпуск 3. – М.: Изд. Финансовой академии при Правительстве РФ, 2004.
8. Федоров Б.Г. Современные валютно-кредитные рынки. – М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 2000.
10. Усокин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: 2000.

## УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

**Конакова Л.В., Трипольский Е.Н.** (МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита)

Банкам, как и другим субъектам экономики, необходимы средства в ликвидной форме, т. е. такие активы, которые легко могут быть превращены в денежную наличность с небольшим риском потерь либо вовсе без риска.

К субъектам управления риском несбалансированной ликвидности относятся Банк России как надзорный орган и сами коммерческие банки. Особенностью управления данным риском со стороны Банка России является регулирование риска недостаточной ликвидности, риску излишней ликвидности придается второстепенное значение. Регулирование риска недостаточной ликвидности на уровне Банка России имеет цель минимизировать возможность несвоевременного выполнения банком обязательств перед кредиторами и вкладчиками. Способ и главное, затратность используемого источника в этом случае регулированию не подвергаются. Инструментами регулирования являются:

- обязательные экономические нормативы ликвидности, уровни которых должны соответствовать установленным предельным значениям
- штрафные и другие санкции за несоблюдение нормативных значений
- организация контроля управления ликвидностью в банке
- аналитические показатели

Обязательные и оценочные нормативы ликвидности банков устанавливаются Банком России, начиная с мая 1991 г. За этот период методика расчета и перечень экономических нормативов неоднократно менялись, произошла либерализация критериальных уровней и повышение достоверности нормативов.

В настоящее время в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков» коммерческие банки рассчитывают нормативы мгновенной (Н2), текущей (Н3), и долгосрочной (Н4) ликвидности, которые определяются как соотношение между активами и пассивами баланса банка с учетом их сроков, сумм и видов.[1]

Данные экономические нормативы позволяют достоверно проанализировать соотношения между различными статьями активов и пассивов банка, дать обобщающую характеристику состояния ликвидности, выявить риск недостаточной ликвидности. Нарушение предельных уровней обязательных нормативов свидетельствует о превышении допустимой величины риска несбалансированной ликвидности,

однако в случае выполнения норматива трудно определить, насколько высок риск.

Требование Инструкции ЦБ РФ № 110-И о ежедневном соблюдении обязательных нормативов позволяет выявить тенденции их изменения. Для этого рекомендуется построение динамических рядов экономических коэффициентов в сопоставлении с критериальными уровнями, установленными банком России.

Выявление отрицательных тенденций изменений нормативов ликвидности или превышения их предельных уровней заставляет руководство банка принимать решения, направленные на восстановление соответствия между активами и пассивами посредством продажи ликвидных активов или привлечения дополнительных ресурсов.

Данный метод оценки не приспособлен для выявления и оценки риска избыточной ликвидности, отсутствие управления которым приводит к потерям доходов банка. Кроме того, коэффициентный метод не всегда позволяет точно оценить и риск недостаточной ликвидности. Действующая методика расчета обязательных нормативов не всегда верно отражает степень сбалансированности активов и пассивов банка, так как не учитывает в полной мере реальное качество активов и пассивов банка и особенности их движения (возможность дополнительного притока и оттока средств, степень диверсификации банковских вложений и ресурсов).

Специализация банков также приводит к необходимости диверсификации нормативов ликвидности для различных видов кредитных организаций. Так для банков, занимающихся инвестиционной деятельностью, норматив Н4 может стать тормозом в развитии долгосрочных вложений, тогда как для банков, не осуществляющих долгосрочных инвестиций, этот норматив не является актуальным, так как они его перевыполняют. Банки, обслуживающие международные расчеты и предоставляющие и получающие ссуды у банков-нерезидентов, могут нести серьезные потери при изменении валютных курсов, что тоже не находит отражения при расчете обязательных нормативов ликвидности.

Для преодоления перечисленных выше недостатков коэффициентного метода оценки риска несбалансированной ликвидности можно рекомендовать банкам разрабатывать в дополнение к обязательным нормативам другие коэффициенты с индивидуально рассчитанными предельными значениями, учитывающими специфику деятельности кредитной организации и различные составляющие риска. Как правило, при разработке собственных экономических коэффициентов применяется корректировка активов и пассивов на возможное дополнительное привлечение или отток средств с учетом риска утраты вложений. Риск утраты вложений банки учитывают с помощью корректировки величины активов на сумму проблемных вложений, при этом степень риска утраты

вложений банк оценивает самостоятельно в соответствии с требованиями Инструкции №110-И и положений ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 9.07.2003 №232-П и «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004 №254-П. Величину возможного притока и изъятия средств банк определяет исходя из прогноза движения средств по счетам клиентов с учетом статистических данных за предшествующий период, договорных обязательств и величины недоиспользованных лимитов на межбанковское кредитование. [2]

Существует еще один метод управления риском ликвидности. Он основан на международной практике, в частности на методе, используемом для рейтинговой оценки банков США. Суть данного метода заключается в определении коэффициентов ликвидности: L1, L2, L3, L4, L5.

Коэффициент ликвидности L1 предназначен для оценки уровня "резерва первой очереди". Его рекомендуемое значение - 0,03 - 0,07, то есть 3 - 7% поступающих ресурсов, привлекаемых на срок и до востребования, должны быть обеспечены первоклассными ликвидными средствами. Минимальное значение - 0,03. Максимальное значение - 0,07.

$$L1 = \frac{\text{Касса + Корсчет в Банке России}}{\text{Сроч. депозиты + Депозиты до востр. + МБК}}$$

Коэффициент ликвидности L2 служит для оценки уровня "резерва второй очереди". Его рекомендуемое значение - 0,08 - 0,12, т.е. для банков, ресурсная база которых нестабильна, 8 - 12% поступающих средств в виде срочных депозитов, депозитов до востребования МБК должны быть обеспечены первоклассными ликвидными средствами и средствами в распоряжении банка, которые могут быть немедленно превращены в денежные средства.

$$L2 = \frac{\text{Касса + Корсчет в Банке России + Государственные долговые обязательства}}{\text{Сроч. депозиты + Депозиты до востр. + МБК}}$$

Коэффициент ликвидности L3 характеризует необходимый уровень высоколиквидных активов в структуре баланса. Его рекомендуемое значение - 0,12 - 0,15. Этот коэффициент оценивает возможность активов банка обмениваться на денежные средства.

$$L3 = \frac{\text{Высоколиквидные активы}}{\text{Текущие активы}}$$

Коэффициент ликвидности L4 оценивает возможность банка одновременно погашать все его обязательства. Рекомендуемое значение коэффициента - 0,15 - 0,2, то есть риску могут быть подвергнуты не более 85% всех привлеченных банком средств или не менее 15% привлеченных средств должны быть покрыты высоколиквидными активами.

$$L4 = \frac{\text{Высоколиквидные активы}}{\text{Привлеченные средства}}$$

Коэффициент ликвидности L5 характеризует сбалансированность активной и пассивной политики банка для достижения оптимальной ликвидности. Классическое соотношение текущих активов и текущих пассивов - 1 : 1, то есть оптимальное значение данного показателя равно 1.

$$L5 = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

К текущим активам относятся: денежные средства, корсчета, резервы, дебиторы, краткосрочные ссуды, долгосрочные ссуды, межбанковские ссуды, ценные бумаги.

К текущим пассивам относятся: депозиты до востребования, срочные депозиты, МБК, корсчета, кредиторы, остатки на счетах. [3]

Регулирование риска несбалансированной ликвидности требует выработки политики, включающей в себя соответствующие стандарты и процедуры с четким распределением полномочий должностных лиц.

Для успешного регулирования риска несбалансированной ликвидности менеджментом банка должна признаваться приоритетность ликвидности, в том числе при выборе направлений размещения и источников привлечения средств. В рамках системы управления риском в банке должен постоянно проводиться анализ его потребности в ликвидных средствах с целью избежания их дефицита и излишка.

### **Литература**

1. Инструкция ЦБ РФ от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков» [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: Версия Проф. – Электрон. дан. и прогр. – ЗАО «Консультант Плюс». – Москва. – 1992-2007. – Режим доступа: Локальная сеть МГТУ. – Загл. с экрана.

2. Банковские риски: Учеб. пособие/ кол. авторов: под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2006.- 232 с.

3. Бабкин В.В. Оценка финансового состояния кредитных организаций // Управление в кредитной организации. – 2006. – С. 62-85.

## **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Конакова Л.В., Трипольский Е.Н.** (МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита)

Банк по своему определению должен являться одним из наиболее надежных институтов общества и представлять основу стабильности экономической системы. При этом профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет факторов риска в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение. Укрепление российской банковской системы невозможно без комплексного сочетания управления основными видами банковских рисков на уровне всех банков, которое дополняется развивающейся системой надзора Банка России.

Кредитный риск – это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

По мнению Н.Е. Соколинской (к.э.н., профессор, Финансовая академия при Правительстве РФ), основная проблема управления кредитными рисками российских коммерческих банков состоит в отсутствии системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятии неправильных управленческих решений. Из-за потенциально опасных для кредитной организации последствий кредитного риска важно регулярно осуществлять всесторонний анализ оценки, администрирования, наблюдения, контроля, возврата кредитов, авансов, гарантий и прочих кредитных инструментов, особенно это касается инвестиционного кредитования.

Рыночный риск - это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и драгоценных металлов. Рыночный риск включает в себя фондовый риск, валютный и процентный риски.

Спектр факторов рыночного риска велик - это неблагоприятное изменение процентных ставок, колебание рыночной стоимости финансовых инструментов, изменение курсов иностранных валют и т.п. Общий признак операций, подверженных рыночному риску - это вид дохода, ради которого операции проводятся. Операции, подверженные рыночному риску, совершаются с целью получения спекулятивного дохода. Именно спекулятивный характер дохода в противоположность фиксированному доходу является основной чертой анализируемых операций.

По мнению Т.В. Струченковой (к.э.н., Финансовая академия при Правительстве РФ), при современной мобильности капиталов и информации усиливается неопределенность в деловой среде в целом и в отношении динамики рыночных цен, что, в частности приводит к возрастанию рыночных рисков. Неотъемлемой частью управления рыночными рисками является их оценка, на основании которых субъекты риска осуществляют выбор методов и инструментов управления ими, а так же принимают решения. В связи с этим проблема адекватных оценок рыночных рисков и повышения эффективности управления ими до сих пор актуальна. Поиск продолжается, для этих целей привлекаются и апробируются новые теории и новые методы из разных отраслей науки.

Риск ликвидности – это риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств и возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

К субъектам управления риском несбалансированной ликвидности относятся Банк России как надзорный орган и сами коммерческие банки. Особенностью управления данным риском со стороны Банка России является регулирование риска недостаточной ликвидности, риску излишней ликвидности придается второстепенное значение. Регулирование риска недостаточной ликвидности на уровне Банка России имеет цель минимизировать возможность несвоевременного выполнения банком обязательств перед кредиторами и вкладчиками. Способ и главное, затратность используемого источника в этом случае регулированию не подвергаются. Банки с высоким профессиональным уровнем менеджмента управляют риском не только недостаточной, но и излишней ликвидности, чтобы не иметь упущенной выгоды в виде недополученного дохода.

По мнению И.В. Ларионова (д.э.н., профессор, Финансовая академия при Правительстве РФ), на протяжении последних лет наблюдается устойчивая позитивная тенденция в развитии банковской системы России. Рост доверия к кредитным организациям сопровождается увеличением срока и объема привлекаемых ресурсов, расширением кредитования, в том числе реального сектора экономики. Однако, независимо от фазы экономического цикла спрос и предложение на ликвидные средства, как правило, не совпадают, что приводит к возникновению излишка или недостатка ликвидности, что неизбежно сопровождается возникновением риска ликвидности.

Операционный риск - это риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и требованиям действующего законодательства внутренних

порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации и иными лицами, несоразмерности функциональных возможностей применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и их отказов, а также в результате воздействия внешних событий.

Базельский комитет рекомендует банкам определять размеры капитала, резервируемого под операционные риски на основе трех подходов: базового индикатора, стандартного подхода и передового подхода к оценке операционного риска. Однако, для проведения корректной оценки величины операционных рисков, необходима достоверная информация о параметрах деятельности кредитной организации, статистике возникающих убытков и значениях вероятности их возникновения за продолжительный период времени (в соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору – 3 года).

В настоящее время Банком России подготовлен проект Указания оперативного характера, рекомендуемый основные подходы к организации управления операционными рисками в кредитных организациях. Данный документ основывается на рекомендациях Базельского комитета. Следует отметить, что данный проект носит декларативный характер и содержит минимум конкретных рекомендаций, особенно в аналитической части.

Московское ГТУ Банка России провело анализ информации об операционных рисках, возникающих у кредитных организаций при проведении операций с собственным портфелем ценных бумаг, и методиках их оценки. На основании проведенного исследования был сделан вывод, что в настоящее время для оценки операционного риска некоторые кредитные организации используют информацию об операционных убытках. Кроме того, установлено, что несколько банков используют предложенный ранее Базельским комитетом по банковскому надзору метод оценки внутренней среды, который базируется на информации об убытках, накопленный за достаточно большой период времени. Часть банков отмечают возможность применения вероятностно-множественного подхода для расчета числовых оценок вероятных потерь от реализации операционных рисков.

Правовой риск - это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие: несоблюдения кредитной организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров, допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности, несовершенства правовой системы, нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров.

По мнению Президента ассоциации российских банков Г.А. Тосуняна, правовой риск затрагивает все направления деятельности кредитной организации, на его величину влияют все прочие риски

(кредитный, операционный, ликвидности). Оценка данного риска может быть истолкована каждым банком в зависимости от собственных интересов. Однако, оценка данного риска должна показывать реальное положение и позволять оперативно влиять на его изменение.

Основная цель, которую преследуют банки при создании системы управления рисками, - это повышение эффективности работы, снижение потерь и максимизация дохода. Следовательно, риск связан не только с угрозами, но и с возможностями. Чтобы построить эффективную систему риск-менеджмента, обеспечивающую увеличение доходов при требуемом уровне стабильности, необходимо решить множество задач, в том числе и вопросы автоматизации процессов по управлению рисками.

На наш взгляд, при оценке кредитного риска важно регулярно осуществлять оценку качества кредитного портфеля. А в качестве инструмента ограничения негативных последствий кредитного риска обеспечить строгий контроль соблюдения экономических нормативов банковской деятельности Н6, Н7, Н9.1 и Н10.1, согласно Инструкции ЦБ РФ №110-И от 16 января 2004 года.

Размер рыночного риска, на наш взгляд, необходимо регулярно рассчитывать в соответствии с порядком, установленным положением Банка России «О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков» от 24.09.1999 №89-П. А управление рыночным риском осуществлять посредством установления лимитов исходя из результатов расчета риска.

Риск ликвидности, на наш взгляд, необходимо оценивать основываясь на системе обязательных нормативов ликвидности Н2, Н3, Н4, установленных Банком России.

При оценке операционных рисков, на наш взгляд, российским коммерческим банкам актуальным было бы использование рекомендаций Базельского комитета. Но, для этого необходимо накапливать информацию о параметрах своей деятельности, статистики возникающих убытков и значениях их вероятности за продолжительный период времени.

В целях минимизации правового риска, на наш взгляд, российским коммерческим банкам необходимо уделить внимание стандартизации основных банковских операций и сделок, внутреннему порядку согласования юридическим отделом заключаемых банком договоров и проводимых банковских операций, анализу влияния факторов правового риска на показатели деятельности банка в целом, проведению мониторинга изменений законодательства Российской Федерации, обеспечению постоянного повышения квалификации сотрудников юридического отдела банка.

## НЕФТЕГАЗОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АРКТИЧЕСКОГО ШЕЛЬФА РОССИИ. ВОПРОСЫ РИСКОВ

**Коноплев Р.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУиА  
e-mail: rkonoplev@barentsinvest.ru)

At the moment the Arctic shelf of Russia is considered as a large region. Its industrial development will allow to compensate oil and gas production decline in the old oil and gas extraction centers of the country. Attraction of investors to the development of the capital-intensive offshore fields is possible with maintenance of acceptable norm of the profitability covering all kinds to risk. The issues of risks in oil-and-gas sector are considered in this article.

Мировые тенденции потребления первичных энергоресурсов показывают их неуклонный рост. К 2020 году он составит порядка 150%, а в России около 200%.

При этом в его структуре по-прежнему будет доминировать углеводородное сырье. К 2020 году его доля в общем объеме потребления ПЭР составит более 86%.

Углеводородное сырье (УВ) относится к невозобновляемым источникам энергии, поэтому по мере его использования требуется непрерывный прирост его разведанных запасов. Как известно, на суше все запасы достаточно хорошо определены и их значительная часть вовлечена в эксплуатацию.

Поэтому основной прирост запасов УВ будет происходить за счет интенсификации геологоразведочных работ в мировом океане и, в первую очередь, на его шельфовой части.

Начальные суммарные ресурсы углеводородов (НСР УВ) здесь распределяются следующим образом:

- Арктический шельф – 37,8%;
- Индоокеанский шельф – 31,4%;
- Атлантический шельф – 14%;
- Тихоокеанский шельф – 8,6%;
- Антарктический шельф – 8,2%.

На Российском шельфе НСР УВ распределяются в еще более контрастных пропорциях:

- Арктические моря – 85%;
- Дальневосточные моря – 14%;
- Атлантические и внутренние моря – 1%.

Таким образом, Арктический шельф в Российской зоне будет основным перспективным районом для проведения поиска, разведки и добычи углеводородного сырья.

Однако освоение этих ресурсов, находящихся в суровых природно-климатических условиях, при наличии мощного ледового покрова и значительной подвижности ледовых полей, лимитируется отсутствием реально существующих технических средств и технологий, вследствие чего значительная их часть является технически недоступной.

Поэтому при экономической оценке нефтегазового потенциала арктического шельфа ресурсы УВ следует разделить по степени технической доступности, а из них выделить ту часть, которая может рентабельно разрабатываться при существующих или перспективных экономических условиях.

Техническая доступность ресурсов УВ на акваториях определяется, прежде всего, двумя факторами: глубиной моря и природно-климатическими условиями, главным образом, ледовой обстановкой.

В настоящее время поиск и разведка месторождений УВ могут проводиться в любых природно-климатических условиях шельфа в силу возможности сезонного проведения поисково-разведочного бурения - в межледовый период. Что касается разработки, то в суровых ледовых условиях арктических морей существующие и конструируемые в России и за рубежом технические средства позволяют ее осуществлять лишь на глубинах моря до 50 м. На больших глубинах применение надводных средств в тяжелых ледовых условиях практически нереально, так как они должны быть достаточно массивными и обладать большими габаритами, в том числе осадкой, что исключает возможность их транспортировки на месторождения, а подводно-подледные технологии в настоящее время находятся на стадии проектных исследований и не имеют практического подтверждения их надежности и безопасности. Поэтому ресурсы УВ арктических акваторий, находящиеся на глубинах моря свыше 50 м, в настоящее время следует считать технически недоступными.

Исключением является центральная часть Баренцева моря, для которой в настоящее время рассматривается возможность осуществления разработки газовых месторождений подводно-подледным способом на глубинах воды свыше 50 м (Штокмановское ГКМ). Поэтому данную часть Баренцева моря можно считать условно технически доступной.

Таблица 1.

Величина технически доступных ресурсов УВ акваторий России

Техническая доступность ресурсов УВ	Моря	Ограничения	Величина ресурсов, млн. т. н.э.	
			нефть	газ
Технически доступные	Печорское, Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское	до глубин моря 50 м	6700	22 730
Условно технически доступные	юго-западная часть Баренцева	до района Штокмановског о месторождения	353	16 250
Технически недоступные	Печорское, Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское	глубины моря свыше 50 м	2425	23 328
	центральная и северная часть Баренцева	севернее района Штокмановског о месторождения	256	7215

В целом, по экспертной оценке, величина технически доступных ресурсов УВ арктического шельфа при известных проектных решениях по разработке морских нефтегазовых месторождений составляет около 46 млрд. т н.э. (см. табл. 1). По газу технически доступно 56% извлекаемых ресурсов (39 трлн. м), по нефти - 7 млрд. т (72% извлекаемых ресурсов). При этом, если в западно-арктических морях технически доступно порядка 80% извлекаемых ресурсов нефти, то в восточно-арктических - не более половины.

Учитывая большой объем технически недоступных ресурсов, необходимо организовать научные исследования и конструкторские разработки, направленные на создание новых технических решений и средств, способных обеспечить вовлечение этой группы ресурсов в промышленный оборот.

Следует отметить, что граница технической доступности не является неизменной и может расширяться с развитием научно-технического прогресса. Кроме того, с 1978 г. наблюдается активный процесс таяния льдов, темпы которого в последнее время возросли. Существует мнение, что к 2070 г. в Арктике растает весь лед и, следовательно, ресурсы УВ этого региона могут стать технически доступными для освоения в полном объеме.

Организация крупномасштабной добычи на арктическом шельфе возможна лишь при условии вовлечения в разработку объектов, представляющих реальный интерес для инвесторов, доход от освоения

которых мог бы покрывать капитальные затраты и возникающие инвестиционные риски (геологический, технологический, экономический, политический, географо-экономический и т.д.), обеспечивая приемлемую норму прибыли.

Данное обстоятельство не всегда учитывается при разработке долгосрочных прогнозов добычи нефти и газа на арктическом шельфе, которые в своем большинстве базируются на количественных оценках ресурсов УВ без учета ограничений технического и экономического характера.

Требование к обеспечению достаточной рентабельности разработки технически доступных ресурсов УВ арктического шельфа является решающим, поскольку привлечение инвесторов к освоению высококапиталоемких морских месторождений без обеспечения приемлемой нормы рентабельности, покрывающей все виды рисков, нереально.

Поэтому при разработке стратегии проведения морских геологоразведочных работ и программ лицензирования арктического шельфа необходимо ориентироваться на выявление и освоение, прежде всего, крупных высокопродуктивных месторождений нефти и газа, представляющих реальный интерес для инвесторов.

Экономическая оценка нефтегазового потенциала арктического шельфа выполнялась с учетом классификации запасов и ресурсов нефти и газа, согласно которой все ресурсы УВ исходя из внутренней нормы рентабельности (ВНР) дифференцированы на нормально рентабельные ( $VHR > 10\%$ ), условно рентабельные ( $VHR < 10\%$ ) и нерентабельные ( $VHR = 0$ ). По предварительным результатам экономической оценки, объем нормально рентабельных ресурсов нефти оценивается величиной около 1,7 млрд. т, что составляет около четверти от технически доступных ресурсов. Величина же высокорентабельных ресурсов с ВНР 17% составила лишь порядка 200–250 млн. т, т.е. не более 10–15% от величины нормально рентабельных ресурсов.

Что касается газа, то рентабельные ресурсы составляют порядка 18,5 трлн. м или около половины технически доступных.

Расчеты показывают, что исходя из технических и экономических возможностей морской ресурсной базы, а также темпов проведения морских поисково-разведочных работ и промышленного обустройства месторождений максимальный уровень добычи нефти на арктическом шельфе в 2020 г. может достигнуть 20–25 млн. т, газа — около 90 млрд. м. Суммарный объем извлеченных углеводородов за период 2006–2020 гг. может составить 160 млн. т по нефти и 490 млрд. м по газу.

По ориентировочным расчетам, инвестиционная емкость комплекса поисково-оценочных работ, обустройства месторождений, развития

промышленной и транспортной инфраструктуры оценивается по нефти в \$10–13 млрд., по газу - около \$25 млрд., т.е. в сумме - порядка \$35 млрд.

Однако реализация этого потенциала требует решения ряда проблем экономического, нормативно-правового, технико-технологического и экологического характера.

Технико-технологические проблемы связаны, прежде всего, с наличием технически недоступных для освоения ресурсов УВ акваторий арктических морей. Решение данных проблем требует разработки технических средств для освоения этих ресурсов на глубинах моря свыше 50 м, разработки и создания на отечественных промышленных предприятиях технологических комплексов для организации подводно-подледной добычи нефти и газа, а также создания экологически безопасных и технически надежных систем транспортировки нефти и газа в арктических морях. Следует отметить, что эти проблемы зависят не только от технических возможностей, но и от экономической целесообразности создания таких технологий, поскольку их внедрение будет экономически оправдано лишь при освоении крупнейших и уникальных по запасам месторождений.

Экологические проблемы заключаются в том, что арктический регион имеет уязвимую экосистему, и даже незначительная утечка добываемых углеводородов, особенно на шельфе, большую часть года покрытого льдами значительной толщины, приведет к непоправимому экологическому ущербу, а также потребует колоссальных штрафных выплат. Учитывая это обстоятельство, при ведении морских работ на акваториях, особенно в условиях Арктики, следует организовать и внедрить в практику страхование экологических рисков, которые должны учитываться в затратах на освоение месторождений.

Приток инвестиций в морскую нефтегазодобывающую подотрасль сдерживает также наличие ряда правовых проблем, решение которых связано с введением в законодательную базу норм, расширяющих и укрепляющих рыночные отношения в сфере поиска, разведки и разработки месторождений полезных ископаемых.

Прежде всего, необходим переход на договорную форму недропользования, позволяющую найти взаимоприемлемые условия для государства и инвестора, обеспечение гарантированного соблюдения договорных положений на срок окупаемости инвестиций с целью создания гарантий инвесторам, а также закрепление в законе «О недрах» возможности осуществления залога и свободной переуступки прав пользования участками недр. Введение подобной нормы переведет лицензию в разряд ценных бумаг, стоимость которой будет определяться экономической значимостью запасов полезных ископаемых, право на освоение которых подтверждается данной лицензией. При таком нововведении инвесторы будут заинтересованы во вложении средств в

поиск и разведку морских месторождений УВ, поскольку в случае открытия коммерческих запасов их можно будет продать с устраивающей инвестора нормой прибыли на рынке ценных бумаг.

Дальнейшее промедление с решением вышеперечисленных проблем отодвинет сроки широкомасштабного освоения нефтегазового потенциала арктического шельфа России, способного в значительной мере компенсировать падение добычи углеводородного сырья в традиционных нефтегазовых провинциях и приносить существенный доход в государственный бюджет страны.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СКВОЗНОГО ФИНАНСОВОГО ПОТОКА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА**

**Красноперова Т. Я.** (г. Ижевск, Российская правовая академия Минюста России, к. э. н., зав. кафедрой гуманитарных и социально-экономических дисциплин, e-mail: tanzil2007@yandex.ru)

The article is devoted to actual problems of bank logistic and economic security. Characteristics of bank as logistical system and peculiarities of transparent financial flow in the bank are revealed. Necessity of the creature and the actions of activities are substantiated. The primary stages of organization of bank logistical services of the bank as the factors of economic security of the bank are formulated.

Разработка проблем банковской логистики, воздействия логистического сервиса при производстве и реализации банковских услуг на уровень экономической безопасности банка является, на наш взгляд, актуальным направлением исследований. Применение логистического подхода в сфере банковских услуг представляется целесообразным. Методология логистики заключается в интеграции отдельных звеньев в единую систему, которая способна адекватно реагировать на возмущения внешней среды и производить услуги наиболее эффективным способом с точки зрения затрат и удовлетворения запросов потребителей.

Банк представляет собой логистическую систему, так как он обладает следующими свойствами: целостность и членимость: банк есть совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом; наличие связей между элементами системы, причем связи внутри системы более сильные, чем связи с внешней средой; организация, т.е. наличие определенной структуры организации системы; интегративные качества логистически организованных банковских подсистем, присущие банку в целом, но не свойственные ни одному из его элементов в отдельности.

Новизна логистического подхода к банковской деятельности заключается в интеграции усилий различных элементов банка как системы с целью достижения оптимального результата с минимальными затратами времени и ресурсов путем управления сквозными финансовыми потоками. Совокупный экономический эффект от использования логистического подхода к банку, как правило, превышает сумму эффектов от улучшения показателей на каждом этапе прохождения сквозного финансового потока. Это необходимо учитывать при формировании структуры современного конкурентоспособного банка. Конкурентные преимущества, возникающие у банка за счет использования логистического подхода, следующие: оптимизация финансовых потоков и рациональное использование всех видов ресурсов; координация деятельности всех подразделений банка в

процессе управления финансовыми потоками; повышение уровня экономической безопасности банка.

Процесс привлечения и размещения банком финансовых ресурсов можно рассматривать с позиций логистики как движение сквозных финансовых потоков, которые, двигаясь от первичного источника через цепь звеньев, должны увеличиваться в стоимости. Для получения максимального интегрированного результата необходима высокая степень согласованности всех участников цепи, через которую проходят финансовые потоки.

В целях повышения уровня экономической безопасности банка важно учитывать специфику сквозного финансового потока. Он является для банка основным и сопровождается финансовыми потоками, которые формируют доходы и расходы банка. Банк и клиенты заинтересованы в комплексности услуг, т. е. повторяемости циклов сквозного финансового потока, что позволяет совершать банковские операции с наименьшими финансовыми и временными затратами. Сквозной финансовый поток является инструментом выполнения «правил логистики»: обеспечение для клиентов финансовых средств необходимого качества и количества, в нужное время и в нужном месте, с минимальными затратами.

Движение сквозного финансового потока отражает информационный поток, являясь его неотъемлемым атрибутом и важнейшим элементом логистического сервиса. Улучшение качества информационного потока имеет большое значение для снижения риска партнерства и обеспечения экономической безопасности банка.

Проектирование и анализ качества услуг и логистического сервиса должны основываться на следующих показателях: номенклатура, количество, качество, время, цена, осязаемость, ответственность, доступность, безопасность, надежность, информированность, ценность, цена, время, комплексность. Для каждого показателя оценки качества банковских услуг и сопровождающего их сервиса имеются две величины – ожидаемая и фактическая. Разница между этими величинами отражает степень удовлетворения клиента качеством банковской услуги и логистического сервиса, поэтому для повышения экономической безопасности банка необходимо свести к минимуму эти расхождения. Потребительские ожидания при оценке качества банковских услуг и сопровождающего их логистического сервиса зависят, на наш взгляд, от следующих макро- и микроэкономических факторов: уровень социально-экономического развития страны, сегмент потребительского рынка клиентов банка, человеческий потенциал клиентов банка, бренд банка, прошлый опыт и внешние коммуникации. Все факторы взаимосвязаны и взаимозависимы и оказывают существенное влияние на уровень экономической безопасности банка.

На наш взгляд, необходимы структурные преобразования банка как логистической системы. Процесс организации сквозных финансовых потоков в настоящее время недостаточно скоординирован. Имеющиеся в банке службы в основном контролируют движение входных и выходных финансовых потоков, что не исчерпывает всего многообразия, а их прогнозирование и организация повторяемости циклов требует совершенствования. Основные ее функции заключаются в анализе, прогнозировании, управлении, оптимизации и контроле сквозного финансового потока, а также потоков, сопровождающих его и формирующих доходы и расходы банка; информационных потоков, сопровождающих реализуемые банковские услуги. Цель логистической службы банка - анализ, прогнозирование и разработка предложений по минимизации рисков по следующим направлениям: внешняя микросреда, внутренняя микросреда макросреда. Одним из направлений деятельности логистической службы является организация логистического сервиса, который определяется конкурентной позицией банка в определенном регионе, уровнем экономической безопасности банка и сегментом, к которому относится клиент. Система логистического сервиса основана на результатах сегментации клиентской базы на основе использования правила Парето и повышении уровня логистического сервиса для клиентов тех сегментов, которые являются наиболее значимыми для банка. Необходимо выявить причины принадлежности клиентов к определенному сегменту; составить комплексы логистического сервиса для каждого сегмента исходя из экономических интересов банка и оценить эффективность затрат; а также произвести анализ качества логистического сервиса в соответствии с показателями экономической безопасности банка.

Таким образом, одним из аспектов обеспечения экономической безопасности банка как логистической системы является создание логистической службы в целях интеграции усилий отдельных звеньев банка как единой системы, что будет способствовать повышению эффективности деятельности банка, формированию долгосрочных партнерских отношений с клиентами и обеспечению высокого уровня экономической безопасности банка.

## **МИРОВОЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ НАДЗОРА И ПУТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ**

**Кривошапова С.В.** (г. Владивосток, кафедра « Финансы и налоги» Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, *czu@mail.ru*)

### **Аннотация**

Internacionalizaciya bank activity, interdependence element world facilities require today associations effort miscellaneous state on maintenance of the stabilities, toughness and wholeness world credit-financial system, provision steady, efficient and reliable operation financial market, protection interest obligee and depositor, ensuring the equal competitive conditions to banks of the different countries.

Расширение поля банковской деятельности, взаимозависимость элементов мирового хозяйства требуют сегодня объединения усилий разных государств по поддержанию стабильности, прочности и целостности мировой кредитно-финансовой системы, обеспечению бесперебойного, эффективного и надежного функционирования финансовых рынков, защите интересов кредиторов и вкладчиков, обеспечению равных конкурентных условий банкам разных стран.

Координация усилий надзорных органов этих стран по регулированию работы банков и созданию международной системы банковского надзора объективно необходима для эффективного развития современной мировой экономики. (1,С 201)

Стратегическая цель банковского надзора – своевременное реагирование на нарушения и негативные тенденции в деятельности банков для упрочнения их финансового положения и поддержания стабильности и надежности каждого банка, так и банковской системы в целом.

Основными задачами для достижения этой цели являются:

- защита вкладчиков от неэффективного управления банками и мошенничества;
- поддержание стабильности банковского сектора посредством предотвращения «системных рисков», при которых банкротство одного банка может повлечь за собой банкротство нескольких банков и утрату доверия ко всей системе;
- защита фондов страхования от потерь. (2,С17)

Направления банковского надзора в разных странах практически одинаковые. Существенные различия касаются главным образом его организации, правовой основы, используемых инструментов и технологий.

Выделяются три типа надзорных систем, различающихся по организационной структуре.

К первому типу относятся страны, в которых надзорная деятельность полностью сосредоточена в центральном банке. Это — Италия, Греция, Чехия, Словакия, Китай, Аргентина, Великобритания, Нидерланды, Россия.

Ко второму типу организации банковского надзора (смешанная система) относятся Япония, Испания и Канада, США, Германия, Франция.

В этих странах функции надзора разделены между центральным банком и министерством финансов.

Третий тип, где органы надзора отделены от центрального банка; Канада, Швеция, Дания, Люксембург, Австрия, Норвегия.

Во всех трех группах есть страны, экономика которых процветает, а банковская система достаточно стабильна и надежна.

Главным принципом совершенствования системы регулирования банковской деятельности и банковского надзора является внедрение международного признанных норм и международного опыта с учетом особенностей организации и функционирования рынка банковских услуг. Так в сентябре 1997г. были опубликованы Базельские принципы эффективного банковского надзора в качестве официальных рекомендаций для всех стран. В разработке этих принципов принимало участие 10 стран из представленных выше трех типов надзорных систем. После одобрения Принципов о решимости следовать им заявило подавляющее большинство стран, включая страны с развивающимися рынками. В настоящее время этот документ имеет самое широкое международное признание. Принципы приняты в качестве руководства к действию примерно в 150 странах мира. Банк России заявил о присоединении к Принципам в октябре 1998 года.

В 2002 году была проведена оценка соответствия российской системы банковского регулирования и надзора Базельским основополагающим принципам. На тот момент, по оценкам экспертов в ней полностью соблюдалось два принципа, частично соблюдались 12 принципов, 11 принципов не соблюдались.

Для улучшения российской банковской системы в настоящее время в соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору формируется новая модель, получившая название риск-ориентированного надзора. Суть этой модели – в акцентировании внимания на существенных факторах, создающих угрозу устойчивости банковской системы. Такими факторами являются банковские риски. Поэтому предполагается основное внимание сосредоточить на:

- выявлении сфер и областей деятельности подразделений банков, которые несут наибольшие риски для данного банка

- выявление слабых банков и осуществлении надзора за ними в более интенсивном режиме.(3,С19)

Данные мероприятия необходимы для достижения достаточно высокого уровня экономической стабильности, высокой общеэкономической культуры банковской деятельности.

В целях дальнейшего приближения отечественных пруденциальных требований к Базельским принципам Банком России проводится планомерная и широкомасштабная работа по совершенствованию нормативно – правовой базы банковского регулирования и практики банковского надзора. Так например:

- в сфере регистрации и лицензирования банковской деятельности повышены требования к учредителям в части обеспечения прозрачности структуры участников при создании новой кредитной организации, расширении деятельности, изменении статуса кредитной организации или ее реорганизации.

- разработан нормативный акт Банка России, устанавливающий требования к содержанию бизнес – планов кредитных организаций.

- определены основные подходы к оценке финансового положения порядок учета и представления информации

- упрощены процедуры реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения.

- разработаны оценки рисков и финансовой устойчивости кредитных организаций

- разработана система раннего предупреждения наступления рисков

- разработаны дополнительные пруденциальные требования для кредитных организаций, осуществляющие эмиссию облигаций с ипотечным покрытием.

- внедрен в надзорную практику институт кураторов кредитных организаций.

- разработаны меры по стимулированию собственников банков к наращиванию капитальной базы и поддержанию адекватного уровня достаточности капитала банков.

- разработаны меры по повышению уровня управления.

Данные преобразования необходимы так же для безболезненного вступления России во Всемирно торговую организацию. Если вступление произойдет при нынешней ситуации в банковском секторе России, то это явится причиной краха банковской системы.

- При проникновении иностранных банков на территорию РФ в большей степени явится отрицательным моментом, чем положительным. Российские надзорные органы не смогут самостоятельно контролировать деятельность иностранных филиалов, так они не будут регистрироваться как юридическое лицо и будут контролироваться только теми надзорными органами, той страны которой они представлены.

- Отток клиентов из российских банков, в следствии того, что показатели эффективности деятельности иностранных банков значительно

превосходят соответствующие показатели российских банков, а так же уровень автоматизации и технологии предоставления услуг, низкие процентные ставки по банковским продуктам значительно выгоднее и лучше, чем у российских банков для населения

Возникает реальная угроза подрыва эффективности функционирования не только национальной банковской системы, не только различных отраслей и секторов экономики, том числе в средне - и долгосрочной перспективе, но и всей национальной экономики в целом. Реальной становится угроза зависимости национальной экономической политики от политики транснациональных банков.

Для того, что бы впустить иностранные банки на российский рынок и не навредить национальной экономики в целом, его необходимо открывать поэтапно. Для начало как было ранее сказано провести политику соответствия базельским принципам, затем уже открывать двери для иностранных банков, что приведет к множеству положительным результатам, таким как: произойдет усиление конкуренции на рынке банковских услуг, приведет к снижению ставок по кредитам и росту предложения, возрастет инвестиционная привлекательность страны.

### **Литература**

1. Щербакова Г.Н., Банковские системы развитых стран/ Г.Н. Щербакова- М.: Экзамен, 2002г.

2. Ю.С. Голикова. Банк России: Организация деятельности. / Голикова Ю.С., Хохликова М.А.-М.: 2000г.

3. Симановский А.Ю., К вопросу о повышении эффективности банковского надзора./ Деньги и кредит №9/ 2002г.

## **МЕТОДИКА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ ЕДИНОГО НАЛОГА ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

**Ксенда В.М.** (г. Волгоград, ВолГУ, кафедра «Теория финансов, кредита и налогообложения», e-mail: crazyisky@mail.ru)

The aim of the article is to examine system of the calculation and payment of the united tax by tax-payers using the simplified system of the taxation.

В совокупности налогов и сборов, установленных Налоговым Кодексом Российской Федерации (НК РФ) и иными федеральными законами и подлежащих уплате организациями всех форм собственности и физическими лицами, особое место занимают специальные налоговые режимы. Их применение предусматривает особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате ряда федеральных, региональных и местных налогов и сборов (2).

Упрощенная система налогообложения (УСН) существует как альтернатива общепринятой системе налогообложения. Каждый современный бизнесмен или предприниматель знаком с противоречивостью и запутанностью налогового законодательства, устанавливающего многообразие видов налогов и сборов, имеющих различные (зачастую сложные) алгоритмы их расчета и уплаты. Очевидно, что одной из целей, преследуемых законодателем, было упрощение процесса исчисления налогов для организаций малого бизнеса.

Сущность УСН заключается в том, что уплата ряда налогов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, единый социальный налог) заменяется уплатой единого налога, исчисляемого в порядке, установленном НК РФ.

Следует иметь в виду, что перечень заменяемых налогов для организаций и индивидуальных предпринимателей несколько отличается. Это связано с тем, что при применении общего режима налогообложения эти категории налогоплательщиков уплачивают разные налоги.

Налогоплательщики при переходе на УСН могут выбрать один из двух объектов налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Причем, выбор объекта налогообложения осуществляется налогоплательщиком самостоятельно и не может изменяться в течение трех лет с начала применения упрощенной системы налогообложения.

В случае если объектом налогообложения признаются доходы, ставка налога составляет 6%, а исчисленная сумма налога, подлежащая уплате, уменьшается на величину страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, но не более чем на 50% от величины единого налога и на

сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности.

Таким образом, получается формула расчета единого налога при объекте налогообложения «доходы»:

$$ЕН = (Д \times 6\%) - Z, \text{ где,}$$

$ЕН$  – сумма, рассчитываемого единого налога;

$Д$  – доходы, признаваемые при упрощенной системе налогообложения;

$Z$  – предельная сумма взносов в Пенсионный Фонд РФ и пособий по временной нетрудоспособности,  $Z$  меньше или равна  $0,5 \times (Д \times 6\%)$ .

При выборе объектом налогообложения доходов, уменьшенных на сумму расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15%.

Формула расчета единого налога при объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» представляется следующим образом:

$$ЕН = (Д - Р) \times 15\%, \text{ где}$$

$ЕН$  – сумма, рассчитываемого единого налога;

$Д$  – доходы, признаваемые при упрощенной системе налогообложения;

$Р$  – расходы, принимаемые при упрощенной системе налогообложения.

Если за налоговый период сумма налога, исчисленного в указанном порядке, составляет менее 1% от общей величины доходов, то налогоплательщики обязаны уплачивать минимальный налог в размере 1% от общей величины доходов. При этом налогоплательщик, уплативший минимальный налог, вправе в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее в соответствии с положениями п. 7 ст. 346.18 НК РФ (1). При этом под убытком понимается превышение расходов, определяемых в соответствии со ст. 346.16 НК РФ, над доходами, определяемыми в соответствии со ст. 346.15 НК РФ (1).

Кроме того, в п. 7 ст. 346.18 НК РФ определены два условия, которые необходимо соблюсти для правомерности принятия данных убытков на расходы. Во-первых, убыток не может уменьшать налоговую базу более чем на 30%. Во-вторых, оставшаяся часть убытка может быть перенесена на следующие налоговые периоды, но не более чем на 10 налоговых периодов (3).

Прежде чем исчислить единый налог необходимо определить налоговую базу – стоимостную характеристику объекта налогообложения. При объекте налогообложения «доходы» ею признается денежное выражение доходов организации или индивидуального предпринимателя,

при «доходах, уменьшенных на величину расходов» – денежное выражение расходов, уменьшенных на величину расходов.

При определении доходов налогоплательщики, применяющие УСН, учитывают те же доходы, что и при общем режиме налогообложения: доходы от реализации, определяемые в соответствии со ст. 249 НК РФ и внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 НК РФ. Что касается расходов, то этот список отличен от расходов, принимаемых к учету по общему режиму налогообложения:

К расходам, уменьшающим доходы при определении объекта налогообложения, относятся:

1) расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств;

2) расходы на приобретение нематериальных активов, а также создание нематериальных активов самим налогоплательщиком;

3) расходы на ремонт основных средств (в том числе арендованных);

4) арендные (в том числе лизинговые платежи) за арендуемое (в том числе принятое в лизинг) имущество;

5) материальные расходы;

6) расходы на оплату труда, выплату пособий по временной нетрудоспособности в соответствии с законодательством Российской Федерации;

7) расходы на обязательное страхование работников и имущества, включая страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии с законодательством Российской Федерации;

8) расходы на содержание служебного транспорта в пределах норм, установленных Правительством РФ;

9) расходы на командировки;

10) суммы налога на добавленную стоимость по оплаченным товарам (работам, услугам), приобретенным налогоплательщиком и т. д. в соответствии со ст. 346. 16 НК РФ (1).

Перечень затрат, которые учитывают при расчете единого налога, является закрытым. Поэтому налогоплательщики (если они выбирают объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов») не могут отразить многие затраты. Например, представительские расходы, потри от брака, издержки на услуги банка и др.

Для плательщиков единого налога, применяющих УСН, налоговым периодом признается календарный год, а отчетным – первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Налогоплательщики по итогам каждого отчетного периода исчисляют сумму авансового платежа по единому налогу, исходя из ставки налога и фактически полученных доходов, а также доходов, уменьшенных на величину расходов. Их учет

производится нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответственно первого квартала, полугодия, девяти месяцев с учетом ранее исчисленных сумм авансовых платежей по налогу.

Авансовые платежи по единому налогу уплачиваются не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за истекшим за истекшим отчетным периодом, т.е. до 25-го апреля, 25-го июля, 25-го октября. Сдача налоговой отчетности по итогам отчетного периода производится в срок не позднее 25-ти дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

Что касается уплаты налога по итогам налогового периода, то его уплата должна быть произведена, не позднее срока установленного для подачи налоговых деклараций. Но для налогоплательщиков-организаций и налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей эти сроки различны. Организации, уплачивающие единый налог, должны представить в налоговые органы по итогам календарного года налоговую декларацию, но не позднее 31-го марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, а индивидуальные предприниматели – не позднее 30-го апреля. Таким образом, уплата налога производится организациями и индивидуальными предпринимателями не позднее 31-го марта и 30-го апреля года, следующих за истекшим налоговым периодом, соответственно.

Упрощенная система налогообложения привлекает довольно несложным механизмом исчисления единого налога над общим режимом. Однако говорить однозначно о предпочтении применения того или иного объекта налогообложения нельзя. Это зависит от многих факторов: специфики предпринимательской деятельности, объема осуществляемых работ (услуг), величины производимых расходов, компетентности специалистов, ведущих учет доходов и расходов и т.д. Но все же следует иметь в виду:

- использование доходов в качестве объекта налогообложения является значительно менее трудоемким процессом определения налоговых обязательств;

- использование в качестве объекта налогообложения доходов, уменьшенных на расходы, не освобождает налогоплательщика от уплаты минимальной суммы налога в размере 1% дохода.

### **Литература**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Текст]: принят ГД ФС РФ 19 июля 2000 г. – М.: Налог-Инфо, 2007. – 976 с.

2. Белова, Г.И. Проблемы и специфика налогообложения малого бизнеса [Текст] / Г.И. Белова // Налоговая политика и практика. – 2006. – № 4.

3. Воробьева, А.Ю. Минимальный налог: проблемы, связанные с его уплатой [Текст] / А.Ю. Воробьева // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2006. – № 2.

## СОВРЕМЕННАЯ ПОЗИЦИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА И РОССИИ В ВОПРОСЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Лебедь В. А., Экономический факультет МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита*

### **Abstract**

The article has considered the actual issues of global energy security. The main tendencies which permit to solve the problem of construction of the solid system of energy security are exposed. The ways of revealing energy potential of Russia as a leading state in the world energy markets are analyzed.

Создание системы глобальной энергетики, которая позволила бы осуществлять бесперебойное снабжения широких слоев населения во всем мире энергетическими ресурсами по экономически обоснованным ценам является одной из приоритетных задач мирового сообщества. Глобальную энергетическую безопасность можно определить как устойчивую систему правовых, политических, но в первую очередь экономических отношений, позволяющую поддерживать эффективное функционирование мировой энергетической системы.

Обеспечение эффективного, надежного и экологически безопасного энергоснабжения по ценам, отражающим фундаментальные принципы рыночной экономики, представляет собой вызов для ведущих мировых держав и всего человечества. Для выполнения этой задачи необходимо решить ряд проблем, в частности, высокие и неустойчивые цены на нефть, возрастающий спрос на энергоресурсы (по оценкам к 2030 году он увеличится в полтора с лишним раза, причем приблизительно на 80% этот спрос будет удовлетворяться за счет ископаемого топлива, запасы которого ограничены).

Кроме этого, среди проблем, которые необходимо решить, можно выделить растущую зависимость многих стран от импорта энергоносителей, потребность в огромных инвестициях во все звенья энергетической цепочки, необходимость защиты окружающей среды и решение проблемы климатических изменений, политическую нестабильность, природные катаклизмы и иные угрозы. С целью способствовать решению этих вопросов, начата реализация Совместной инициативы по созданию нефтяного банка данных.

Особо следует отметить намерение государств-членов G8 продолжать усилия по повышению прозрачности использования государственных доходов от экспорта энергоресурсов. Это считается одним из важнейших инструментов борьбы с коррупцией. В части, касающейся ядерной энергетики, продолжает действовать План по нераспространению,

принятый "группой восьми" еще в 2004 году: обеспечить всем странам надежный доступ к ядерной энергии на конкурентной основе в соответствии с обязательствами и стандартами в области нераспространения.

"В развитии этого плана мы намерены предпринять дополнительные совместные усилия по обеспечению надежного доступа к низкообогащенному урану для использования в качестве реакторного топлива и переработки отработанного ядерного топлива при условии, что заинтересованные стороны принимают на себя и соблюдают все соответствующие международные обязательства в области нераспространения", - говорится в документе [1].

При этом лидеры "восьмерки" подчеркивают, что все страны должны поддерживать деятельность МАГАТЭ. В связи с этим, они "полны решимости далее сокращать риски в области безопасности, связанные с ядерной энергетикой, обеспечить выполнение международных конвенций и договоров, действующих на сегодняшний день, продолжать изучение вопросов, связанных с ядерной безопасностью в рамках Группы по ядерной безопасности".

Касаясь проблемы диверсификации видов энергии, лидеры "большой восьмерки" подчеркивают, что это позволяет снизить риски в сфере глобальной энергетической безопасности. "Мы будем принимать меры по развитию низкоуглеродной и альтернативной энергетики, расширению использования возобновляемых источников энергии, а также разработке и внедрению инновационных технологий во всех отраслях энергетического сектора", - говорится в документе. Главы государств также высказываются за сокращение масштабов энергетической бедности, подтверждая свою приверженность "достижению Целей развития тысячелетия, в том числе расширения доступа к энергоресурсам". В рамках этого развернуты программы помощи уязвимым странам, которые позволят преодолевать последствия макроэкономических шоков, вызванных ростом цен на энергоносители.

В последние годы цена на нефть остается стабильно высокой. Прогнозы ведущих компаний мира говорят, что она может достичь и 100 долларов за баррель. Новая ценовая парадигма влияет на всех — от рядового потребителя до крупных корпораций и государств. Но непонятно, как мировая экономика будет реагировать на высокие цены в среднесрочной перспективе. Для поддержания устойчивого экономического роста необходимы достаточные и доступные энергоресурсы. Мировой спрос на углеводороды удвоился с 1970 года: только за последние 10 лет он вырос на 25% [2].

Учитывая чувствительность рынка, даже незначительное нарушение поставок углеводородов может привести к системной проблеме. Мы живем в глобальном взаимозависимом мире. Система энергобезопасности призвана обеспечить надежность поставок энергоресурсов в общих

интересах мировой экономики, стран-потребителей и стран - производителей энергоресурсов.

В связи с этим вопрос стабильности, предсказуемости, понятности, который включает в себя энергобезопасность, приобретает особое звучание. Сегодня нет четкого определения энергобезопасности. Разные участники этого процесса воспринимают проблему по-разному. И чрезвычайно важно, чтобы страны-потребители и страны-производители научились говорить на одном языке [3].

Западные страны, партнеры России в энергетической сфере, привыкли воспринимать энергобезопасность исключительно как надежность поставок. Однако ситуация меняется, и надежность поставок — это только одна из составляющих энергетического уравнения. Легкодоступные для добычи нефть и газ заканчиваются, отрасль движется в сторону трудноизвлекаемых, а значит, исключительно капиталоемких проектов. Наличие потребителя, долгосрочного гарантированного спроса является принципиальным для развития проектов, требующих многомиллиардных инвестиций. Освоение новых нефтегазовых провинций должно сочетаться с эффективной разработкой существующих месторождений. А это значит, что нужны новые эффективные технологии — добычи, переработки, энергосберегающие технологии, альтернативные источники энергии. Именно комплекс этих проблем сегодня наиболее актуален для обсуждения в формате “восьмерки”.

Роль России в этой дискуссии трудно переоценить. Россия занимает объективно лидирующую позицию в энергообеспечении мировых рынков: наша страна обладает самыми крупными мировыми запасами газа и значительными запасами нефти. Россия обеспечила почти 40% мирового прироста добычи нефти за последние шесть лет. Можно утверждать, что поставки российских углеводородов на мировые рынки помогли предотвратить масштабный дисбаланс в мировой экономике. Успешное раскрытие энергетического потенциала нашей страны, создание новых энергетических коридоров — залог стабильности комплексной взаимосвязанной системы. Сегодня Россия существенно меняет законодательство, связанное с разработкой таких месторождений в Восточной Сибири, на арктическом шельфе и Дальнем Востоке. Правительство предоставляет льготы нефтяным компаниям, работающим на месторождениях в поздней стадии эксплуатации. Создаются долгосрочная понятная перспектива, предпосылки для установления инвестиционного климата, привлекательного для прямых капиталовложений в российскую экономику. Россия и европейские страны — естественные партнеры и союзники в вопросах энергобезопасности. Наша страна заинтересована в долгосрочных контрактах на поставку сырья. В первую очередь это относится к поставкам природного газа, которые сегодня и в среднесрочной

перспективе будут осуществляться по трубопроводам. Благоприятная среда для существования стабильных и надежных долгосрочных поставок создается на государственном уровне. Долгосрочные договоры между компаниями нужно подкреплять межправительственными соглашениями — как в случае с подписанным в прошлом году соглашением между Газпромом и китайской CNPC. Такие договоренности вполне возможны и с европейскими странами. Тогда надежность поставок будет гарантирована не только в плоскости взаимодействия между компаниями, но и между правительствами. Очевидна обеспокоенность отдельных европейских лидеров, что российско-китайские договоренности могут поставить под угрозу выполнение обязательств перед европейскими потребителями. Однако, здесь есть и другой аспект. Конкуренции поставок энергоресурсов на рынки Юго-Восточной Азии и Европы нет. Уместнее говорить о диверсификации рынков, создании нового восточного энергетического коридора, который станет краеугольным камнем новой системы энергетической безопасности. Ресурсов Западной и Восточной Сибири достаточно для осуществления поставок в оба направления. Межправительственные договоренности станут дополнительной гарантией того, что контракты будут выполнены.

Благодаря устойчиво высоким ценам на нефть и российские нефтяники, и правительство располагают существенными свободными средствами. В результате Россия в состоянии самостоятельно финансировать даже самые крупные проекты. Но разве наличие свободного капитала сейчас единственное условие успеха? Лучшие иностранные компании могут привнести мировой производственный и управленческий опыт, готовы разделить риски. Привлекать таких участников целесообразно, вопрос лишь в правильном структурировании взаимоотношений между участниками проекта.

Залогом успеха должны стать разные формы частно-государственного партнерства. На определенных отрезках развития государство стремится увеличить свое присутствие в энергетическом секторе. Так было в Норвегии, Мексике, африканских странах. Нарастивает государство свое влияние и в российском нефтегазовом секторе. Это естественный процесс. Важно, чтобы при этом правила были одинаковы для всех, для того чтобы не возникало монопольных позиций на рынке.

Опыт показывает, что такая экономическая модель может быть эффективной. Государство может более активно участвовать в развитии и строительстве инфраструктуры. Создание трубопроводной системы, энергетическое обеспечение, строительство дорог и т. д. — все это необходимо для разработки новых месторождений.

Частные компании, а в особенности частные компании с международным опытом, могут внести значимый вклад в развитие

национальной нефтегазовой отрасли путем передачи инновационных технологий, опыта эффективного управления проектами и лучшей мировой практики во всех сегментах бизнеса. В вопросе обеспечения энергетической безопасности определяющим критерием должен быть опыт активного взаимодействия между участниками на всех уровнях, от сотрудничества в отдельных проектах до международных соглашений.

### **Литература**

1. “Глобальная энергетическая безопасность”, доклад на саммите G8, Санкт-Петербург, 16 июля 2006.

2. Вексельберг В. Энергетическая безопасность: ключевое звено, *Ведомости №34*, с. 7-8, 2007.

3. Кокошин А.Д. Международная энергетическая безопасность, *Европа*, 53 с., 2006.

## ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

**Мохов П.А.** (г. Томск, Томский Государственный Университет, кафедра «Финансы и учет», e-mail: [pavelmokhov@sibmail.com](mailto:pavelmokhov@sibmail.com))

### **Аннотация**

(In this work the basic merits and demerits of regional banks of Russia are described. To the basic advantages of regional banks concern: flexibility and efficiency in decision-making; an individual approach to clients; knowledge of local conditions and trust of clients; more advanced infrastructure in the local market. The basic lacks of regional banks are: limitation in volume of financial resources for work with solid clients, and also dearness of means involved with them).

Небольшие региональные банки пока сохраняют за собой значительную часть клиентуры (порядка трети рынка на местах) благодаря своим специфическим преимуществам: гибкости и оперативности; индивидуального подхода к клиентам; знания местных условий и доверия клиентов; более развитой инфраструктуры на местном рынке.

Удаленность филиала от головного офиса снижает оперативность принятия некоторых решений, для филиалов крупных московских банков. В региональном же банке есть возможность для быстрого финансового маневра. Здесь не происходит затрат времени и эмоций на согласование с головной конторой. Региональный банк может быстрее обслуживать клиентов, быстрее выдавать кредиты, быстрее принимать решения по нестандартным сделкам, предлагать удобные для каждого клиента схемы сотрудничества с банком, быстрее внедрять новые продукты и т.д.

В сфере оценки кредитоспособности малых и средних заемщиков, региональные банки с их специализированным человеческим капиталом действуют на локальных рынках с большей эффективностью. К тому же, нет необходимости согласования с головным офисом принятых кредитных решений, а можно оперативно провести заседание кредитного комитета, и принять решение.

Кроме этого, тарифы в филиалах устанавливаются тарифным комитетом, как правило, раз в полгода. Региональные банки в этом отношении могут действовать гораздо оперативнее, им проще собрать тарифный комитет и принять решение об изменении тарифов, если существует необходимость.

Что касается региональных банков, то они, в отличие от филиалов столичных банков (связь с РКЦ 2-3 раза в сутки), постоянно поддерживают связь с РКЦ, обеспечивая минимальное время прохождения платежа (до 30 мин) (1).

Следующим преимуществом региональных, и особенно малых, банков остается индивидуальный подход к своему клиенту. Им проще подстроиться под отдельного клиента. К тому же, у региональных банков есть то, чем не располагают в регионах ни «иностранцы», ни «москвичи» – многолетняя репутация, сложившаяся инфраструктура, налаженные связи, кредитные истории местных клиентов и т.д.

Региональные банки, хорошо знают местную экономическую специфику, пользуются доверием клиентов в регионах (клиенты, обычно, больше доверяют банкам своего региона) и, как правило, могут рассчитывать на поддержку региональных властей. Естественно, чем ближе ответственные сотрудники банка к лицам, принимающим решения от лица клиентов, тем лучше банк способен удовлетворять их потребности. Чем сильнее разрыв между клиентом и ответственными сотрудниками банка, тем хуже банк способен выявлять и удовлетворять индивидуальные потребности клиента. По мере увеличения размеров и повышения институциональной сложности растёт необходимость и в бюрократических процедурах, что в свою очередь, снижает гибкость, необходимую при обслуживании индивидуальных клиентов.

Ко всему прочему, местный банк обычно лучше осведомлен об особенностях ведения малого бизнеса в конкретном регионе, следовательно, во многих случаях может оценить риски выдачи кредита более точно, чем это бы сделал федеральный банк на основе общих финансовых моделей.

Зрелые региональные банки, вдобавок ко всем вышеперечисленным достоинствам, еще, как правило, отличаются масштабной и разветвленной сетью территориальных структурных подразделений (дополнительных офисов), то есть имеют более развитую инфраструктуру на местном рынке.

К основным недостаткам региональных банков относят ограниченность в объеме финансовых ресурсов для работы с солидными клиентами, а также дороговизну привлекаемых ими средств.

Сегодня возможности региональных банков по обслуживанию крупных клиентов, расположенных на их территории, очень ограничены. Поскольку у региональных банков традиционно меньше ресурсов (около 80% финансовых средств сконцентрировано в столичных банках (1)). В этой связи, филиалам федеральных банков гораздо легче привлекать средства для финансирования крупномасштабных проектов, нежели региональным, которые ограничены в расширении ресурсной базы за счет иностранных кредитов и средств федерального бюджета.

Региональный банк ограничен не только величиной возможного к выдаче кредита, но и ценой ресурса. Так как они далеки от центров принятия решений федерального уровня, объективно ограничены в возможностях проведения ряда спекулятивных операций, имеют меньше возможностей по расширению ресурсной базы за счет более дешевых

средств иностранных финансовых структур или, опять же, средств федерального бюджета.

Значительная часть пассивов крупных банков привлекается в настоящее время под фактически отрицательные проценты. Это позволяет им быть более прибыльными по сравнению с региональными, позволяет наращивать активы более быстрыми темпами и игнорировать отрицательную отдачу от масштаба при проникновении на розничные рынки. Слабая обеспеченность долгосрочными ресурсами, и как следствие более высокий спрос на ликвидные активы, являющиеся по определению менее доходными, может оказывать самое существенное влияние на снижение рентабельности региональных банков.

Ко всему прочему федеральные банки, в отличие от региональных, имеют систему расчетов и обладают возможностью перевода средств в разные страны. А также, чем крупнее банк, тем больше у него возможностей для диверсификации и снижения своих рисков.

Однако, не смотря на существенные недостатки, региональные банки имеют огромное значение для экономики всего государства. Они образуют фундамент экономики и составляют основу платежной системы России. Являются гарантами финансовой устойчивости и оказывают поддержку администрациям регионов. К тому же независимость отдельных региональных кредитных организаций от аналогичных структур других субъектов, обеспечивает минимизацию рисков связанных с различными кризисами (банковский кризис в одном регионе, не означает, что и в других регионах произойдет подобное, поэтому риски для банковской системы страны в целом сводятся к минимуму).

Региональные банки непосредственным образом влияют на состояние региональной экономики, их влияние гораздо существеннее, чем влияние столичных банков. Прибыльных региональных кредиторов следует рассматривать не как источник доходов, а как факторы, стимулирующие развитие региональной экономики.

Региональные банки - это не просто банки, осуществляющие свою деятельность в регионе, отличном от Москвы и Московской области. Это, прежде всего банки, тяготеющие к реальному сектору экономики, нашедшие для себя прочные экономические ниши и замкнувшие на себя важнейшие финансовые операции в регионах. 90% промышленных предприятий сосредоточено вне федерального центра, поэтому именно региональным банкам, как правило, приходится с ними тесно сотрудничать. Отношения большинства региональных банков с предприятиями имеют долгосрочную основу. Они складывались годами, поэтому поддержку от банков получают далеко не только благополучные элитные предприятия. Региональные банки кровно заинтересованы в сохранении и развитии предприятий, они наиболее полно учитывают интересы малого и среднего бизнеса, небольших производств, без которых

сбалансированное экономическое развитие регионов просто невозможно. Они тесно вплетены в действующую сложную социальную систему принятия решений в регионах, согласования интересов, получения информации и обратной связи, проявляют оперативность в решении многих вопросов. Таким образом, взаимодействие между предприятиями нефинансового сектора и банками, построенное на партнерских отношениях, позволяет оптимизировать деятельность системы в целом, эффективнее контролировать расходование заемных ресурсов, избегая при этом негативных последствий участия в собственности заемщика.

Устойчивое экономическое развитие страны невозможно без активизации деятельности региональных банков. Поскольку основная часть привлеченных ими средств размещаются именно на территории региона, расширяя возможности развития. Они аккумулируют средства, которые работают на регион, на развитие местной инфраструктуры, а не уходят в федеральный центр.

Региональные банки кредитуют физических лиц больше и привлекают больше индивидуальных депозитов, чем любая другая группа банков (за исключением Сбербанка). Они располагают более доходным кредитным портфелем. Так как, крупные банки могут позволить себе более низкие проценты по значимым кредитам. Местные кредитные учреждения развиваются более динамично, чем филиалы столичных банков. К тому же, они более прозрачны.

### **Литература**

1. Андрианов М.М. Региональный – не значит провинциальный // Приходный ордер. – 2007. №3 – стр. 25-30.

2. <http://www.apiural.ru/econom/?art=26346>

3. [http://www.rusrating.ru/ru/research/regional\\_banks](http://www.rusrating.ru/ru/research/regional_banks)

4. <http://www.finam.ru/dictionary/wordf026C5/default.asp?n=9>

5. <http://www.rg.ru/2007/08/10/ipoteka.html>

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

**Обухова А.С.** (г. Курск, КГТУ, кафедра «Финансов и кредита», e-mail [obuhova\\_anna@inbox.ru](mailto:obuhova_anna@inbox.ru))

The circle of questions, related to the ground of necessity of the legal adjusting at regional level of municipal property management and perfection of legislation is considered in the article.

Муниципальное образование должно существовать как независимый хозяйствующий субъект, решающий задачи местного значения за счет средств местного бюджета и эффективного использования муниципальной собственности. Поэтому муниципальная собственность играет важную роль в реализации экономической политики.

Муниципальная собственность – самостоятельная форма собственности, представляющая собой совокупность общественных (экономических и правовых) отношений, возникающих между органами местного самоуправления в процессе реализации социально – экономических функций, обеспечивающих условие сохранения и воспроизводство объектов жизнедеятельности муниципального образования, регулируемая действующим законодательством (4).

Муниципальная собственность, порядок её образования, владения, пользования, и распоряжения закреплены в ГК РФ, Федеральном законе №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», других законах и нормативных правовых актах.

Российское законодательство устанавливает и особенности муниципальной собственности. Например, как собственники своего имущества публично-правовые образования независимы друг от друга и выступают в гражданских правоотношениях в качестве вполне самостоятельных, равноправных и имущественно обособленных субъектов.

Другая особенность муниципальной собственности состоит в том, что она является:

- основным инструментом социальной защиты и поддержки населения территории муниципального образования;
- разновидностью общественной (публичной) собственности, воплощающей совокупность правовых и экономических отношений между гражданами и властью.

Управление муниципальной собственностью представляет собой вид деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц по владению, пользованию и распоряжению объектами муниципальной собственности (имущество, земельные участки, водные объекты, жилищный

фонд, автомобильные дороги, лесные угодья и т.д.) в целях максимального обеспечения услугами населения муниципального образования. Управление муниципальной собственностью осуществляется в форме: принятия законов, постановлений, распоряжений. К ним относятся (3):

- Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 1997 года №122 – ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;

- Федеральный закон от 12 января 1996 года №7 – ФЗ «О некоммерческих организациях»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 16 июня 2004 года №299 «Об утверждении положения о федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 12 августа 2002 года №585 «Об утверждении положения об организации продажи государственного и муниципального имущества на аукционе и положения об организации продажи находящихся в государственной или муниципальной собственности акций открытых акционерных обществ на специализированном аукционе»...

Следовательно, целью управления муниципальной собственностью является обеспечение решения вопросов местного значения за счёт собственных финансовых ресурсов.

Совершенствование законодательства в сфере управления муниципальной собственностью осуществляется с целью эффективного решения вопросов местного значения, отнесённых к компетенции органов местного самоуправления. К таким целям можно отнести (2):

- максимально возможное повышение доходности объектов муниципальной собственности;

- наиболее эффективное выполнение муниципалитетом своих социальных функций в процессе использования недвижимости;

- исключение возможности коррупции в процессе управления недвижимостью.

Одним из методов повышения эффективности муниципальной собственности муниципальных образований является реформирование процесса управления имуществом, закреплённым за этими субъектами на правах хозяйственного ведения и оперативное управление.

Правильным, в этой связи, представляется построение деятельности органов местного самоуправления по двум направлениям:

- снижение расходов бюджетов муниципальных образований на содержание унитарных предприятий;

- ограничение создания унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения.

Еще одним из направлений совершенствования управления муниципальной собственностью является привлечение различных

источников финансирования. Так с целью повышения инвестиционной привлекательности объектов муниципальной собственности представляется необходимой организация взаимодействия муниципального и частного сектора. Важным в решении данной проблемы представляется создание условий для притока частного капитала в сферу муниципального хозяйства.

Следовательно, органами местного самоуправления должны создаваться определённые правовые предпосылки для инвестирования в объекты муниципальной собственности, достигаемые путём (4):

- реализации мер по изменению организационно-правовой формы действующих муниципальных унитарных предприятий и изменения правового режима использования объектов муниципальной собственности и последующего предложения инвесторам участвовать в деятельности этих предприятий;

- разработки механизмов передачи объектов муниципальной собственности, формирование договорных правовых отношений с инвесторами;

- частичная приватизация в порядке и случаях, на условиях предусмотренных законодательством и принятых на основе концепции муниципальных правовых актов.

Таким образом, можно сделать вывод, что решение задачи совершенствования управления муниципальной собственностью возможно при условии вмешательства государственных органов власти в регулирование отношений путем внесения изменений и дополнений в действующее законодательство.

### **Литература**

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003г. №131 – ФЗ.

2. Григорьев В.В., Острина И.А., Руднев А.В. Управление муниципальной недвижимостью [Текст]: учеб. – практ. Пособие / В.В. Григорьев. – М.: Дело, 2001. – 704с.

3. Методические рекомендации по организации мероприятий, направленных на обеспечение сбалансированности местных бюджетов [Текст] // Муниципальная экономика. – 2007. - №1. – С. 52-63.

4. Овсянников С., Журик Т. Некоторые проблемы правового регулирования эффективности управления муниципальной собственностью в субъекте Российской Федерации [Текст]/С. Овсянников, Т. Журик // Муниципальная экономика. – 2007. - №1. – С. 66-70.

## **РОЛЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА РОССИИ В ОБЩЕЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ; СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Петришина О.Н., Дрождинина А.И.** (*г. Мурманск, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита, МГТУ*)

### **Аннотация**

В данной статье освещены вопросы по проблеме энергетической безопасности. Рассмотрено состояние и перспективы ТЭКа СЗФО и сделан вывод по ситуации в регионе.

### **Abstract**

The paper considers the questions of energy security problems. The modern condition and perspectives of fuel and energy complex of the north-west federal region has been taken up and the conclusion about the situation in the region has been made.

Современный этап развития общества требует от предприятий формирования энергетической стратегии, которая влияет на энергетическую безопасность не только предприятий, а также отрасли и страны в целом.

Под энергетической безопасностью предприятий понимается, прежде всего, его устойчивое развитие. Уровень энергетической безопасности предприятия определяется рядом факторов (технические, экономические и т.д.), которые должны обеспечивать его надежное энергоснабжение. Наиболее высокая энергоёмкость производства в топливно-энергетическом секторе экономики, поэтому, в настоящее время, особо важным становится обеспечение энергетической безопасности предприятий этой отрасли.

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 соответствии с «Энергетической стратегией России на период до 2020 года», утвержденной распоряжением Правительства РФ №1234-р от 28.08.03г. под энергетической безопасностью страны понимается «состояние защищенности страны, её граждан, общества, государства, экономики от угроз надежному топливно- и энергообеспечению. Эти угрозы определяются как внешними факторами, так и собственно состоянием и функционированием энергетического сектора экономики. Указанные факторы, сдерживающие развитие ТЭК, являются одновременно источником угроз энергетической безопасности России».

К основным угрозам можно отнести:

- 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.

В сложившихся условиях в энергетической безопасности страны существенную роль играет нефтегазовый сектор. По добыче нефти Россия занимает ведущее место после арабских стран (456,7 млн. т. в год), а по оценке экспертов 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 [2].

По данным федеральной службы статистики в январе-ноябре 2007 года уровень добытой нефти без потерь, включая газовый конденсат, составил 449,1 млн.т. условного топлива [4], из них доля экспорта составила 52,8%, что говорит об экспортной направленности экономики нашей страны.

В этих условиях важное стратегическое значение приобретает развитие нефтегазодобывающего комплекса Северо-Западного региона России, формирование в его пределах новых нефтегазодобывающих районов, межрегиональной системы транспорта энергоносителей и решение на этой основе социально-экономических проблем.

Сырьевая база Северо-Западного региона России связана с Тимано-Печорской нефтегазоносной провинцией (ТПП). Расположена она на территории Республики Коми и Ненецкого автономного округа. Небольшие запасы углеводородов имеются в Калининградской области и на шельфе Балтийского моря. Значительный потенциал развития связан с шельфом Баренцева и Печорского морей, где уже открыт ряд крупнейших газовых и нефтяных месторождений [5]. Запасы нефти, конденсата и нефтяного газа Северо-Западного региона составляют 7,3 млрд. т. условного топлива, а степень разведанности начальных суммарных ресурсов – 27% (с учетом шельфа).

Северо-Западный регион уникален, через Балтийское, Баренцево, Белое море имеется выход в акватории Северной Атлантики, что является благоприятным для развития системы магистрального и морского транспорта нефти и газа в Европу и США.

В настоящее время геологоразведочные работы ведутся на о. Колгуев (ФГУП «Арктикморнефтегазразведка», ЗАО «Арктик-Нефть»).

В будущем на шельфе Баренцева моря планируется реализация проектов Штокмановского и Приразломного месторождений. Общие запасы газа на Штокманском месторождении составляют – 3200 млрд. м<sup>3</sup>, годовая добыча газа (в соответствии с планами ОАО «Газпром») проектируется на уровне 36 млрд м<sup>3</sup>, а в дальнейшем может быть доведена до 60-90 млрд м<sup>3</sup>. Также крупными месторождениями является Пахтусовское и Адмиралтейское (лицензиями на выполнение поисково-оценочных работ владеет ЗАО «Синтезнефтегаз»), но начало добычи по данным участкам планируется не ранее 2010 года.

Немаловажным событием стало подписание в ноябре 2007г. в Выборге договора на строительство двух буровых установок для Штокманского месторождения между ОАО «Выборгский судостроительный завод» и ООО «Газфлот» и в феврале 2008г. в Москве между «Газпром», Total и StatoilHydro соглашения о создании компании специального назначения Shtokman Development AG (компания зарегистрирована в Швейцарии), которая будет осуществлять проектирование, разработку, строительство, финансирование и эксплуатацию объектов первой фазы освоения этого месторождения.

Планируется строительство завода по производству СПГ (дальнепривозная доставка сжиженного метана) в Мурманске и Усть-Луге. Строительство завода будет одной из ступенек по направлению к вхождению в мировой рынок сжиженного газа (в США и Европу). Стоимость одной технологической линии сжижения метана – 800-1000 млн. долл. При этом можно рассчитывать на 30% инвестиций в производство СПГ и заключение контрактов на поставки, если месторождения с запасами не менее 140 млрд. м<sup>3</sup> газа [2].

Для эффективной работы действующих производств региона требуются значительные энергоресурсы. В округе действующими электростанциями производится 50 млн. т. условного топлива энергоресурсов при потребности равной 88-91 млн.т. условного топлива [2]. С учетом планируемого роста производств потребуется их значительное увеличение. Однако в настоящее время уже требуется модернизация действующих мощностей, что в перспективе может привести к кризисным ситуациям с поставкой энергоресурсов. Решить данную проблему можно несколькими путями: один из них это проведение тарифной политики или модернизация действующего оборудования электростанций, также замена действующего оборудования новым, более технологичным, а другой использование нетрадиционных источников энергии.

Один из видов нетрадиционных источников энергии – ветровая энергия. Север Кольского полуострова – самое ветреное место на всем европейском Севере России. Ветроэнергоресурсы оцениваются в 350 млрд. кВт/ч. Постройка ВЭУ является актуальным в настоящее время, особенно

в перспективе, в связи с необходимостью новых энергетических мощностей, так как может создать временные условия, необходимые для обновления действующих мощностей на ТЭЦ и АЭС. Необходимо добавить, что в рамках сотрудничества с норвежской стороной было построено сооружение опытной демонстрационной ветроустановки мощностью 250 кВт вблизи Мурманска [3].

В связи с этим возникает важный вопрос об инвестициях. По имеющимся данным более 16% всех иностранных инвестиций осуществляется в Северо-Западный регион России, в основном из скандинавских и прибалтийских стран. В результате разработки Штокманского газоконденсатного месторождения величина инвестиций может значительно возрасти.

Большое значение для осуществления этих проектов имеет государственная поддержка. Для того чтобы увеличить привлекательность региона необходимо внести поправки в законодательство в области природных ресурсов, налоговое законодательство и т.д.

Подводя итоги можно сказать, что ресурсная база предприятий ТЭК Северо-Западного региона России способна существенно увеличить добычу нефти и газа, что, в свою очередь, обеспечит устойчивое долгосрочное развитие экономики и энергетики региона, повысит территориальную сбалансированность энергопроизводства и энергопотребления в стране в целом.

К основным направлениям развития ТЭК Северо-Западного округа следует отнести:

- создание центров нефтегазодобычи в Тимано-Печорской нефтегазодобывающей провинции и на шельфе Печорского и Баренцево морей (вовлечение в разработку Штокманского и Приразломного месторождений);

- развитие портов на Балтике, Белом и Баренцевом морях;

- расширение возможностей Северо-Западного региона в плане создания транспортных магистралей для поставки нефти и газа.

Введение в эксплуатацию новых месторождений расширит экспортные возможности Северо-Западного региона. В перспективе к 2020 г. экспорт нефти и газа сможет составить до 165 млрд. м<sup>3</sup>; ежегодный экспорт Северо-Западного округа будет составлять до 65 млрд. м<sup>3</sup>. Основные экспортные возможности связаны с разработкой Штокманского месторождения.

В регионе развивается трубопроводная система. Рассматривается строительство морских терминалов в северном направлении и реконструкция магистральных газопроводов. С учетом планов развития через Северо-Западный регион возможность поставок нефти оценивается на уровне 70-75 млн. т. в год.

При благоприятной инвестиционной политике ввод в эксплуатацию новых месторождений будет способствовать развитию других отраслей промышленности, например металлургии, судостроению и т.д., что, в свою очередь, приведет к наполнению бюджета всех уровней, появлению новых рабочих мест, возрождению отечественного торгового и нефтеналивного флота и, что самое главное, уже сейчас отвечает геополитическим интересам России в Балтийском и Баренцевоморских регионах.

### **Литература**

1. Распоряжение Правительства РФ №1234-р от 28.08.03г об «Энергетической стратегией России на период до 2020 года».
2. 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.
3. Минин В.А., Дмитриев Г.С. «Перспективы развития нетрадиционной энергетики Мурманской области».
4. <http://www.gks.ru>
5. [http://www.government.ru/archiv/data/structdoc.html-he\\_id\\_102\\_do\\_id\\_904.htm](http://www.government.ru/archiv/data/structdoc.html-he_id_102_do_id_904.htm)

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКА**

**Рапницкая Н.М.** (*Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУиА*)

The summary. One of postulates of modern western management Says, that respect and attention deserves any lawful business, except for Not insured. The majority of the enterprises the property not Insures. The significant part of national riches turns out The countries in any way is not protected from crisis circumstances in financial sense. The basic purpose of management of risk. This maintenance optimum for the managing subject of balance between reception of the maximal profit and long-term stability of business.

Деятельность каждого предприятия подвержена всевозможным рискам, возникающим при реализации любого проекта, так как любой из них осуществляется в ситуациях неопределенности. Уровень неопределенности при этом растет, что приводит к увеличению банкротств и крупных финансовых потерь отечественных и зарубежных компаний. Эти негативные события можно было бы предотвратить применяя эффективные процедуры управления риском в системе управления предприятием.

Предприятие, не имеющее системы управления рисками, не может сегодня рассчитывать на широкое привлечение инвестиций. Более того, оно существенно проигрывает в конкурентной борьбе. Это значит, что без активной работы по созданию системы управления рисками хозяйствующий субъект не сможет достичь поставленной цели и именно потому управление рисками должно стать обязательным компонентом в системе деятельности предприятий, корпораций и отраслей.

Под риском здесь следует понимать преодоление непрерывности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность качественно и количественно оценить вероятность ожидаемого результата, неудачи, отклонения от цели (2).

Для управления риском необходимо сформулировать и решить задачу оптимизации.

С этой целью необходимо провести анализ вероятности ущерба, анализ затрат на его предотвращение, затрат на обеспечение приемлемого риска, допустимых затрат на страхование, на проведение специальных мероприятий и организацию полных и качественных планово-предупредительных ремонтов, позволяющих заблаговременно восстановить все подвергающиеся износу материальные ресурсы, предотвращающие аварии с катастрофическими ущербами.

Следует подчеркнуть, что риск всегда сопряжен с возможностью ущерба, и в то же время его сопровождает возможность достижения желаемой цели. То есть риск представляет собой теньевую сторону выигрыша, связанного с достижением цели. Следовательно, при фиксированном положительном результате необходимо стремиться к минимизации риска.

Риск объективен, так как объективны причины, его вызывающие. Это требует учета риска в планах предприятия по достижению цели. В зависимости от действий хозяйствующего субъекта эта оценка риска должна опираться на информацию о возможных альтернативах и вероятностях их реализации. Принятие риска на себя способствует снятию неопределенности в рискованной и потенциально выигрышной ситуации путем ее исследования. Полученные знания позволяют управлять риском, повышая возможности достижения позитивных результатов и уходя от негативных.

Недостаток информации в рискованной ситуации требует от хозяйствующего субъекта волевого решения. А по мере экспериментального расширения знаний о рискованной ситуации, снижению уровня её неопределённости, в принятии решений возрастает роль научной компоненты и снижается доля субъективизма.

При рациональном подходе к рискованной ситуации посыл, что больший риск соответствует более высоким результатам, оказывается достоверным. Причем ресурсы для достижения цели, равно как и необходимость в защитных ресурсах у разных предприятий разные. Поэтому задача управления риском заключается в выработке и осуществлении интегрированного решения, которое минимизирует широкий спектр влияния случайных событий, наносящих материальный ущерб хозяйствующему субъекту.

Понятие «управление риском» в широком смысле трактуется как искусство и наука об обеспечении условий успешного функционирования любой производственно-хозяйственной единицы в условиях риска. В узком смысле управление риском представляет собой процесс разработки и внедрения программы уменьшения любых случайно возникающих убытков (4). А риск-менеджмент международным комитетом по стандартизации определяется как согласованная деятельность по управлению и контролю над организацией с учетом риска. То есть, это следующая эволюционная фаза развития теории и практики менеджмента.

Для достижения успехов в управлении риском хозяйствующему субъекту необходимо разработать:

- методики организации работы с ответственными материальными ресурсами на принципах управляемого риска;

- методики приведения к рублевому эквиваленту всех натуральных показателей риска;

- методики для определения периодичности проведения мероприятий по восстановлению разных материальных ресурсов;

- нормативную документацию по управлению риском, его страхованию и взаимоотношениям страховщиков и страхователей в условиях организации работ на принципах управляемого риска;

- методические рекомендации по организации работы предприятия на принципах управляемого риска, восстановлению материальных ресурсов, восстановлению когнитивной, психосоматической и мотивационной надежности персонала.

Кроме того, необходимо периодическое обновление и разработка новых нормативных документов, методик, методических рекомендаций, технологической и организационной документации, справочной литературы по управляемому риску, особенностям восстановления отдельных материальных ресурсов, особенностям восстановления когнитивной, психосоматической и мотивационной надежности персонала.

Так для чего же необходима система управления рисками?

Основная цель - это обеспечение оптимального для хозяйствующего субъекта баланса между максимизацией прибыли и долгосрочной стабильностью бизнеса (3). И для достижения этой цели основой системы управления рисками должны стать принципы комплексности, непрерывности и интеграции. Для обеспечения эффективной работы в условиях неопределенности и риска на предприятии должна действовать система управления и комплексного страхования рисков, задачей которых является мониторинг, анализ, вероятностная и экономическая оценка рисков и реализация мер по их предотвращению или по минимизации потерь.

Низкий уровень организации управления рисками снижает эффективность работы предприятия.

Система управления рисками (система риск-менеджмента) должна включать

1) Систему мониторинга, анализа, оценки и прогнозирования хозяйственных рисков.

2) Систему мер по минимизации рисков.

3) Систему комплексного страхования.

Предприятие, не имеющее системы управления рисками, не сможет достичь поставленной цели и потому управление рисками должно стать обязательным компонентом в системе деятельности предприятий, корпораций и отраслей.

Страхование и предпринимательство взаимосвязаны, мало того, страховые интересы обусловлены природой предпринимательской деятельности (1).

Эти страховые интересы, закрепленные в соответствующих договорах страхования, ориентируют предпринимателей на овладение перспективными формами развития, на поиск новых сфер приложения капитала.

Существующие проблемы в сфере страхования нужно решать опосредовано через экономику страны. Когда в экономической сфере будут отлажены все рычаги регулирования, и тогда появятся деньги, заинтересованность вложения в страховой полис, уверенность в репутации страховщиков, их платежеспособности. И тогда страхование станет полноценным механизмом, сглаживающим негативные последствия экономики.

Наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их друг с другом, в самых различных сочетаниях, можно достичь также оптимальной соотносительности между уровнем достигнутого снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

Результатом этапа окончательного формирования программы целевых мероприятий по управлению рисками является разработанная программа управления рисками, включающая план превентивных мероприятий как обязательный блок программы.

### **Литература**

1. Бадалова, А.Г. Управление рисками промышленных предприятий с использованием страховой защиты /А.Г. Бадалова // УР. – 2004. - № 1. – С.26.
2. Рапницкая, Н. М., Столбов, А. Г. Управление рисками хозяйствующих субъектов (на примере рыбодобывающих предприятий) /Н. М. Рапницкая, А. Г. Столбов. – СПб. : 2007, - 112 с.
3. Сивый, В., Балыка С. Управление хозяйственным риском: Основные принципы, методы, и инструменты / В. Сивый, С Балыка // Бизнес информ. – Харьков. – 1998. - № 12. – С. 23-27.
4. Чернов, В. А. Анализ коммерческого риска /В. А. Чернов.- М. : Экономика, 1998, с. -7.

## ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УСТРОЙСТВА КАК КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

**Саницкая Н. П., к.э.н., доцент кафедры ФБУАиА**

В условиях формирования новой системы управления рыночной экономикой особое значение имеет создание рычагов и стимулов для повышения эффективности управления бюджетами на региональном и местном уровнях при упорядочении отношений с федеральным бюджетом. В настоящее время решается задача по формированию качественно новой системы межбюджетных отношений, основанной на сбалансированном разграничении доходных и расходных бюджетных полномочий между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации. Объем доходных полномочий бюджетов субъектов Федерации должен полностью соответствовать объему полномочий по расходам, закрепленным за данным уровнем власти [2].

Бюджетное регулирование в настоящее время не является эффективным, так как действующая система закрепления доходов и перераспределения финансовых ресурсов ставит в невыгодное положение те субъекты РФ, которые развивают собственную налоговую базу и сокращают региональные бюджетные расходы, и наоборот, во многом дают преимущество регионам, которые полагаются исключительно на финансовую помощь из федерального бюджета.

В цивилизованном мире общераспространенной стратегической целью бюджетной реформы является ее либерализация, предоставление региональным и местным властям реальной бюджетной самостоятельности.

В субъектах РФ органы местного самоуправления до сих не получили реальной возможности самостоятельно и в достаточном размере формировать собственные бюджетные средства; местный бюджет наполняется в основном за счет финансовых доходов, источники и объемы которых этим органам не подконтрольны. В итоге складывается устойчивый дисбаланс между расходными обязательствами и доходными возможностями бюджета субъекта РФ.

Кроме того, финансовая ситуация на региональном уровне усугубляется неравномерностью развития территорий, наличием депрессивных районов с узкой налоговой базой и низким доходным потенциалом, не обеспечивающим в должной степени областной бюджет доходами. Не менее важны различия в природно-климатических условиях, географическом положении и другие факторы, влияющие на уровень жизни и обуславливающие объем минимально необходимых расходов.

Поэтому ключевым условием совершенствования системы бюджетного устройства РФ является ее децентрализация. При этом унифицированные подходы к проведению региональной экономической

политики в России обречены на неудачу. Основные направления эволюции бюджетной системы РФ должны определяться стремлением к достижению большей автономности, бездефицитности бюджетов разных уровней и относительному уменьшению межбюджетных потоков, прежде всего, встречных.

Действенность используемых средств реализации региональной экономической политики в целях рационализации системы бюджетного регулирования обеспечивается тем, что государственную поддержку регионов в большей степени надлежит направлять на стимулирование экономического развития регионов и в относительно меньшей степени – на пассивную финансовую помощь. Такая ориентация предполагает улучшение бюджетной самообеспеченности регионов, сокращение числа регионов – получателей трансфертов из федерального бюджета и увеличение инвестиционной составляющей расходов федерального бюджета.

Пересмотреть закрепление налоговых источников по уровням бюджетов целесообразно таким образом, чтобы сократить количество дотационных территорий, сузить сферу перераспределительных процессов, снизить встречные финансовые потоки, с тем, чтобы каждое муниципальное образование имело собственные источники формирования бюджета и муниципальную собственность, позволяющие реально решать вопросы местного значения.

Переход к указанному выше механизму может осуществляться двумя способами:

1). Первый путь – ликвидация федеральных регулирующих налогов путем централизации в федеральном бюджете с последующим перераспределением их между регионами в объемах, необходимых для финансирования возложенных на них расходных полномочий в форме дотаций, субвенций и других форм прямого перераспределения средств по уровням бюджетной системы. Именно по этому пути пошли авторы Программы развития бюджетного федерализма в России на период до 2005 года, аналогичный механизм заложен и в федеральном законе “Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ” №131-ФЗ, вступившим в действие с 1 января 2006 года [3].

Однако замену регулирующих налогов дотационными формами межбюджетного регулирования нельзя признать рациональной, так как это закрепляет зависимость экономического развития регионов от федерального центра, не способствует более полному использованию условий их саморазвития, требует централизации огромных финансовых ресурсов на федеральном уровне.

2). Второй путь также предполагает постепенное вытеснение из бюджетной системы страны инструмента регулирующих налогов, но посредством увеличения доли собственных доходов, закрепленных

полностью или частично, включая совместные налоги на постоянной основе, предоставление права на установление территориальных надбавок к ставкам федеральных налогов, что должно обеспечить сокращение дотационности нижестоящих бюджетов [5].

Последнее направление является более перспективным в связи с тем, что не только ставит своей целью способствовать самообеспеченности территорий, но и наилучшим образом обеспечивает стимулирующую функцию бюджетного регулирования.

Традиционный ракурс рассмотрения проблем бюджетного федерализма только через призму межбюджетных отношений и налогообложения по существу заводит в тупик и экономическую науку, и экономическую практику. Такая чрезвычайно важная проблема как самодостаточность и самообеспеченность регионов должна решаться, прежде всего, на путях поиска оптимальной отдачи самого главного компонента экономических отношений – отношений собственности. Поэтому выравнивание способности региона к саморазвитию на базе активного использования потенциалов всех форм собственности логически становится одной из приоритетных задач бюджетного регулирования, соответствующей четвертому его методологическому принципу[1]. Однако, осуществляемые и предлагаемые на перспективу центральными органами власти меры по устранению существующих диспропорций в бюджетно-налоговой сфере не до конца последовательны, носят половинчатый характер, основаны на внесении частных усовершенствований, не затрагивая базового основополагающего принципа – централизацию финансовых ресурсов центра с подчиненным положением региональных и местных бюджетов.

Между тем большинство стран, и не только федеративных, идут по пути децентрализации бюджетной системы. Для этого есть множество объективных причин, но важнейшая из них следующая: разумно децентрализованная бюджетная система более эффективна. В такой системе отношения между уровнем налогообложения и количеством и качеством получаемых взамен бюджетных услуг со временем подчиняются интересам и предпочтениям населения разных регионов и муниципалитетов.

Поэтому основная задача бюджетного федерализма - в конкретных экономических и политических условиях выбрать наиболее эффективную модель бюджетных отношений. Для этого, прежде всего, необходимо четко распределить расходные функции между уровнями власти, закрепить соответствующие им источники финансирования, сформировать систему оказания финансовой помощи беднейшим регионам.

Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006-2008 годах так же предусматривает

инвестиционную поддержку муниципальных образований с учётом уровня их бюджетной обеспеченности и использования единых принципов механизма софинансирования расходных обязательств субъектов Российской Федерации [4].

### **Литература**

1. Баткибеков С. и др. Оценка налогового потенциала регионов и распределение финансовой помощи из федерального бюджета / С.Баткибеков // Совершенствование межбюджетных отношений в России: сб.нуч. тр.- М. : ИЭПП. –2004. Серия "Научные труды" № 24Р.- С. 83-237.

2. Кадочников П. и др. Оценка налогового потенциала и расходных потребностей субъектов Федерации / П.Кадочников // - М.: СЕРРА, 2001.

3. Концепция совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1998–2001 гг. и Программа развития бюджетного федерализма в России на период до 2005 г. СПС – "Консультант Плюс": Версия Проф.

4. Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в РФ в 2006-2008 годах // Одобрена распоряжением Правительства РФ от 3 апреля 2006г .№ 467 р. СПС – "Консультант Плюс": Версия Проф.

5. Силуганов А.Г. Повышение эффективности межбюджетных отношений и качества управления общественными финансами в 2006-2008 годах./ А.Г.Силуганов // Финансы.- 2006 - № 1. - С. 3-9.

## ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ФЛОТА РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

Скотаренко О.В., г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и аудита

Для анализа систем, описывающих динамику экономических процессов, требуется одновременный учет большого числа параметров. При этом необходимо исследовать поведение траекторий не только при фиксированных значениях параметров и начальных условий, а также при различных их наборах. То есть существует потребность в анализе чувствительности системы к изменению параметров.

Анализ чувствительности связан с изучением влияния изменения параметров на поведение динамических систем. Первоначально необходимо определить смысл термина «параметр» [1].

Рассмотрим уравнение системы:  $x = f(x, p(t), t); x(t_0) = x_0$ , (1)

где  $x$  –  $N$ -мерный вектор,  $p(t)$  –  $M$ -мерный вектор,  $f$  – векторная функция.

Данное уравнение связывает вектор состояния и вектор параметров. Вектор  $p$  содержит измеримую информацию относительно системы, которая учитывается при выборе вектора управления. Вектор  $x$  характеризует собой состояние. В уравнении (1) предполагается, что вектор  $p$  зависит от времени, поэтому входные сигналы, когда они являются известными функциями, можно также считать параметрами.

Как правило, параметры, описывающие функционирование предприятий, делят на внутренние и внешние.

К внутренним параметрам, описывающим предприятия флота рыбной промышленности можно отнести: технические показатели (моральный и физический износ судов, затраты на ремонт и модернизацию); эксплуатационные показатели (начало и окончание рейса, затраты времени в порту, на переходах, на промысле и в ремонте); производственные показатели (добыча сырья, выпуск продукции, сдача продукции – объем, стоимость и частота для каждого показателя); эксплуатационные затраты судов (затраты на техническую эксплуатацию и управление судном, портовые сборы и услуги, услуги агентирования, текущий ремонт); экономические показатели организаций флота (выручка от реализации продукции, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.); показатели по труду (численность персонала, фонд заработной платы, фонд материального поощрения, производительность труда и т.д.); финансовые показатели (прибыль и рентабельность производства).

К внешним факторам, влияющим на деятельность предприятий рыбопромыслового флота относятся, дотации и комплексно-целевые программы, финансируемые государством; удельный вес уплаты налогов в общем объеме финансовых результатов организации; наличие постоянно действующих договоров с поставщиками и покупателями; стабильность взаимоотношений между организациями и государством в лице административных, хозяйственных и фискальных органов; диверсификация рынков сбыта; положение на товарном рынке; обеспечение рекламной кампании; состояние биозапасов в районах промысла и др. [3].

Параметры, как правило, могут быть определены только с некоторой точностью. Кроме того, параметры изменяются в зависимости от внешних условий и во времени. Поэтому необходимо учитывать номинальные значения параметров и соответствующие допуски. Таким образом, уравнение принимает следующий вид (2):

$$D_x \approx u(x, p_0, t)D_p, \quad (2)$$

где  $D_x$  – соответствующее подпространство пространства состояний;

$D_p$  – подпространство вариаций параметров относительно номинальных значений вектора  $p=p_0$ ;

$u(x, p_0, t)$  – характеристическая функция.

При таком подходе изучение чувствительности сводится к определению и вычислению функции « $u$ », называемой функцией чувствительности системы.

Для нахождения функций чувствительности необходимо иметь соответствующую информацию о системе. Эта информация может обеспечиваться либо с помощью моделирования, либо путем непосредственных измерений на физической системе, что относительно экономических систем представляется невозможным по сравнению с техническими.

Поскольку анализ чувствительности имеет особенно большое значение на этапе синтеза систем, на практике функции чувствительности достаточно часто определяют по математической модели системы.

Рассмотрим основной принцип всех методов определения функций чувствительности по известной математической модели системы.

Пусть система описывается в векторной записи уравнением (1). Задача заключается в нахождении матрицы чувствительности [2]:

$$u(p) = [\partial x / \partial p] = [\partial x_n / \partial p_m], \quad n = 1, 2 \dots N, \quad m = 1, 2 \dots M. \quad (3)$$

Дифференцируя уравнение (1) получаем:

$$U(p) = G(\Phi, p, t)U(p) + H(\Phi, p, t), \quad U(p, t_0) = 0 \quad (4)$$

где  $U$  – вектор-функция чувствительности относительно параметра:

$p$  – номинальное значение вектора параметров,

$\Phi$  – невозмущенное решение системы (1).

$G = [\partial f_i / \partial x_n], i, n = 1, 2 \dots N$

$H = [\partial f_n / \partial p_m], m = 1, 2 \dots M$

Таким образом, вычисление функций чувствительности сводится к решению заданной (1) и выведенной (4) системам уравнений для каждого параметра.

В исследовании динамических систем управления можно выделить два различных подхода. Первый подход связан с изучением поведения системы во временной области, а второй – с рассмотрением ее структуры и поведения в параметрическом пространстве [2].

Существуют системы, которые структурно устойчивы и их поведение качественно не изменяется при малых изменениях параметров. И существуют системы, которые имеют неустойчивую структуру, поскольку незначительные изменения параметра изменяют характер ее поведения. Поэтому необходимо определить меру чувствительности системы к структурным изменениям.

Рассмотрим структурные свойства систем: чувствительность; адаптивность; инвариантность; параметрическая компенсация; управляемость; наблюдаемость [2].

Инвариантность означает неизменность какой-либо величины при изменении физических условий или по отношению к некоторым преобразованиям. Для выполнения данного принципа необходимы два условия: 1) идеальная компенсация всех возмущающих воздействий и 2) идеальное воспроизведение сигнала задания.

Очевидно, что достижение абсолютной инвариантности в реальных системах практически невозможно. Обычно ограничиваются частичной инвариантностью по отношению к наиболее опасным возмущениям.

Свойство управляемости системы может рассматриваться как относительно внешних возмущений, так и относительно вариаций параметров системы. В первом случае наблюдается связь с инвариантностью выходных координат к внешним возмущениям; во втором случае – к малым вариациям параметров системы. Смысл управляемости состоит в том, чтобы ответить на вопрос, меняется ли в действительности выходная координата системы в пространстве  $Y$ . Полностью управляемая система не может быть представлена в виде двух подсистем, одной из которых нельзя управлять (рис. 1).

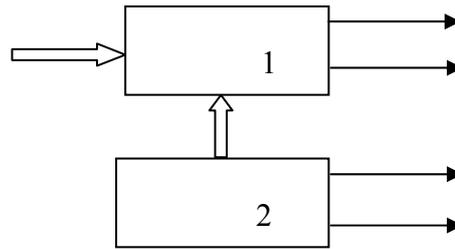


Рис. 1. Модель неуправляемой системы

Адаптивность системы означает ее способность к адаптации, что в свою очередь, определяется как устойчивость к воздействиям факторов внешней среды. Способность к адаптации имеет определенные пределы, характерные для каждого объекта. Алгоритм адаптации должен специально исследоваться в каждом отдельном случае.

Другим свойством динамической системы является параметрическая оптимизация и параметрическая идентификация, задачи которых могут быть сведены к задаче минимизации начального состояния. Из большого числа алгоритмов, применяемых в оптимизации и идентификации и имеющих одну и ту же форму, особого внимания заслуживает итеративный метод с циклической настройкой параметров, при котором на каждом шаге изменяется значение только одного параметра.

Все структурные свойства взаимосвязаны.

Если система имеет большое число параметров, то определение влияния отдельных параметров усложняется. Обычный анализ чувствительности не дает достаточной информации о возмущаемости таких систем, особенно если система имеет иерархическую структуру управления.

Одна и та же система может быть представлена различными структурными диаграммами. Это обстоятельство приводит к понятию структурной чувствительности. Структурную чувствительность особенно важно учитывать при синтезе больших систем. Один из подходов определения функции чувствительности больших систем состоит в разбиении системы на ряд уровней, каждый из которых содержит ограниченное число параметров. На общем уровне рассматривается влияние возмущений выходных сигналов отдельных блоков на характеристики всей системы.

Представим коэффициент чувствительности по параметру  $p_i$ , содержащемуся в блоке  $T_i(s)$ , в виде:

$$U_i(s) = \partial X_{\text{ВЫХ}}(s) / \partial p_i = (\partial X_{\text{ВЫХ}}(s) / \partial T_i) * (\partial T_i / \partial p_i) \quad (5)$$

Первый множитель в выражении называется коэффициентом влияния блока ( $U_{T_i}(s)$ ), то есть:

$$U_{T_i}(s) = (\partial X_{\text{ВЫХ}}(s) / \partial T_i) \quad (6)$$

Данный коэффициент дает непосредственную оценку изменения выходного сигнала системы, когда передаточная функция блока изменена на  $\Delta T_i$ :

$$\Delta X_{\text{вых}}(s) = U_{T_i}'(s)\Delta T_i(s) \quad (7)$$

Множитель  $\partial T_i / \partial p_i$  характеризует влияние параметра  $p_i$  на выходной сигнал соответствующего блока.

Таким образом, в данной работе были изложены основные аспекты оценки чувствительности динамических систем применительно к экономическим системам. А именно, пусть функций  $f(p_1, p_2, \dots, p_n; t)$  описывает изменение потока денежных средств предприятия от изменения набора количественных параметров  $(p_1, p_2, \dots, p_n)$ , характеризующих характер воздействия внешних факторов. В этом случае изменение функции  $f$  можно представить в следующем виде:

$$V = df/dt = \partial f / \partial t + \sum \partial f' / \partial p_i * \partial p_i / \partial t \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (8)$$

где  $\partial f / \partial t$  – локальное (общее) изменение;

$\sum \partial f' / \partial p_i$  – набор чувствительностей (факторов воздействия внешней среды) по отношению к данным изменениям или воздействия;

$\partial p_i / \partial t$  – изменение показателей.

Набор параметров  $r_i = \partial f' / \partial p_i$  является чувствительностями финансового потока денежных средств. Они характеризуют изменение функции  $f$  в зависимости от изменения показателей  $p_i(t)$ .

Преобразовав формулу (8) получаем:

$$V = \partial f / \partial t + \sum r_i \partial p_i / \partial t \quad n = 1, 2, \dots, n \quad (9)$$

Или при общем изменении потока денежных средств:

$$\Delta f = \Delta f_{\text{общ}} + \sum r_i \Delta p_i \quad (10)$$

В случае если  $r_i$  значительно, то даже небольшие изменения  $p_i(t)$  приводят к большим изменениям изучаемого показателя  $f$ . В случае если  $r_i$  мало, то даже большие изменения  $p_i(t)$  не приведут к существенному изменению  $f$ .

Поэтому коэффициент  $r_i$  в данном случае можно назвать коэффициентом чувствительности по отношению к данным воздействиям.

## Литература

1. Решетов, А. А. Разработка метода диагностики энергетического оборудования на основе показателей чувствительности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А. А. Решетов. – Чебоксары, 2004 – 193 с.

2. Томович, Р., Вукобратович, М. Общая теория чувствительности / Пер. с сербск. и с англ. / Под ред. Цыпкина Я. З.. - М.: Советское радио, 1972. – 240 с.

3. Кибиткин А. И. Регулирование деятельности предприятий, находящихся в состоянии неустойчивости / А. И. Кибиткин, С. В. Беспалова. – Апатиты: КНЦ РАН, 2004. – 269 с.

# ПОНЯТИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ПОДХОДЫ К ЕЕ ОЦЕНКЕ

Смирнова К. А. (Мурманск, МГТУ, кафедра ВМ и ПО ЭВМ, Smirnovaka@mail.ru)

## Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты неопределенности экономических систем. Приводятся основные группы источников неопределенностей в экономических системах. Обозначаются подходы к оценке различных видов неопределенностей в современных экономических системах.

## Abstract

The paper considers the theoretical aspects of uncertainty of economic systems, different interpretations and classifications of this concept are given. Approaches to valuation of different types of uncertainty in contemporary economic systems are consider.

## 1. Введение

При исследовании систем различного происхождения мы имеем дело с информацией, где преобладают неполные или противоречивые данные. Это обстоятельство привносит в исследование различных систем факторы неопределенности, которые нельзя не учитывать. Во-первых, это обусловлено особенностями развития слабоструктурированных систем, т.е. таких систем, которые содержат как качественные, так и количественные элементы, причем качественные малоизвестные или неопределенные стороны проблем имеют тенденции доминировать. Во-вторых, в экономических системах управление направлено в будущее при недостаточных знаниях состояния внешней среды, при больших вложениях ресурсов, при этом особое место занимает исследование таких систем, эксплуатация которых будет проводиться на пределах их возможностей, с целью получения максимальной экономической или какой-либо иной выгоды. В-третьих, необходимость учета неопределенности становится наиболее актуальной, когда в рассматриваемую систему включаются обособленные, нередко конфликтующие подсистемы, когда поиск решения не является однозначным и зачастую состоит в нахождении некоего компромисса. В-четвертых, для прогнозирования развития сложных экономических систем необходимо уметь создавать планы, которые по сути своей являются скорее «упреждающими» чем «исправляющими». В-пятых, на практике при построении формальной модели той или иной экономической системы часто используют детерминированные методы и тем самым привносят определенность в те ситуации, где ее на самом деле не

существует. Неточность задания параметров при расчетах практически не принимается во внимание, либо при некоторых допущениях, неточные параметры заменяются экспертными оценками или средними значениями. (Алтунин. и др, 2000.)

## **2. Понятие неопределенности и ее классификации в экономических системах**

Понятие неопределенности применительно к экономической системе характеризуется ситуацией, в которой полностью или частично отсутствует достоверная информация о возможных состояниях внутренней и внешней среды.

Существуют различные подходы к классификации видов неопределенности. В (Моисеев, 1975) приводится следующая классификация неопределенностей:

- по степени неопределенности: полная неопределенность, вероятностная, лингвистическая, интервальная, полная неопределенность;
- по характеру неопределенности: параметрическая, структурная, ситуационная;
- по использованию получаемой в ходе управления информации: устранимая и неустранимая.

У Диева В. С. и Трухачева Р.И. приводятся и более подробные классификации неопределенностей в современных экономических системах (Диев 2001, Трухачев 1981)

## **3. Источники неопределенности экономических систем**

Учитывая различные факторы, порождающие неопределенность в экономических системах, разобьем условно источники неопределенности в экономических системах на три группы:

1. Отсутствие достаточных сведений об экономических процессах и условиях их протекания, что не позволяет сделать полноценные выводы или предположения о ходе их развития и конечных результатах.

2. Случайное или преднамеренное противодействие со стороны других экономических субъектов.

3. Действие случайных факторов, которые нельзя предсказать в силу неожиданности их возникновения. Выход оборудования из строя и внезапное изменение спроса на продукцию, неожиданный срыв поставки сырья - все это проявление случайности.

## **4. Подходы к оценке неопределенности в экономических системах**

Исторически первыми появились вероятностно-статистические подходы к оценке неопределенности.

Наиболее распространенной является частотная или статистическая интерпретация вероятности. Вероятность здесь отождествляется с относительной частотой появления массового случайного события при достаточно длительных испытаниях. Однако в условиях ограниченного эксперимента удастся получить лишь выборочные оценки параметров

плотности распределения или ее моментов. Достоверность статистических выводов на основе полученных оценок существенно зависит от вида постулируемых законов распределения и довольно чувствительна к нарушению исходных допущений.

Во многих прикладных задачах часто нет оснований или недостаточно информации для того, чтобы рассматривать факторы неопределенности как случайные (например, когда нельзя предположить (даже гипотетически) возможность многократного проведения эксперимента на исследуемом объекте при неизменном действии неучтенных и неуправляемых факторов). Это приводит к необходимости учета неопределенности нестатистической (или в общем случае неизвестной) природы, когда относительно факторов  $Z$  ничего неизвестно, кроме их свойства быть ограниченными. В таких условиях наиболее общей и наиболее естественной моделью описания факторов является их представление в интервальной форме, когда задают диапазон возможных значений переменных или зависимостей. Концепция интервально-вероятностного подхода к формализации неопределенности позволяет повысить обоснованность применения в реальных практических задачах аппарата теории вероятности, путем расширения вероятностных величин на интервально-вероятностные величины, т.е. задается не один определенный закон распределения вероятностей, который в большинстве реальных практических задачах невозможно обосновать из-за отсутствия достаточной статистики, а задается множество (семейство, класс) близких вероятностных распределений, согласованных с имеющейся информацией.

Часто ввиду большой сложности объекта, существенной нелинейности, трудностей формализации, наличия различных субъективных критериев и ограничений могут применяться нечеткие модели. Если информация о параметрах модели и требованиях к системе задается экспертом на естественном языке, а значит в достаточно «нечетких» терминах, с позиции математиков, то используют интенсивно развивающийся в последнее время подход, связанный с понятием лингвистической переменной (*Заде, 1976*) и нечеткого множества. Этот подход опирается на предпосылку о том, что элементами мышления человека являются не числа, а элементы некоторых нечетких множеств или классов объектов, для которых переход от "принадлежности к классу" к "непринадлежности" не скачкообразен, а непрерывен.

Детерминированные подходы к учету неопределенных факторов играют значительную роль в практике создания различных систем. Очень часто разработчикам при обеспечении свойств системы приходится ориентироваться не на вероятности соблюдения каких-либо требований и не на нечеткие ожидания желаемых показателей, а на задание допустимого поведения системы во всей совокупности состояний, имеющих значение для дальнейшей эксплуатации. Например, в технологических системах с

помощью детерминированного подхода строятся регуляторы, обеспечивающие устойчивое поведение системы при наличии неопределенности элементов математических моделей, вызванной несовершенством моделей (неточности параметров) или внешними возмущениями (неопределенности входов). При наличии границ неопределенностей элементов регуляторы используют эту информацию с применением обратной связи. При наличии обратной связи, полученные при некоторых предположениях выходные параметры, могут быть использованы затем для уточнения, пересмотра входных показателей. В экономических системах (например, для предприятия) в качестве таких регуляторов могут выступать технико-экономические показатели функционирования системы. Зная критические значения факторов, оказывающих воздействие на систему, можно рассчитать критические значения показателей, рассмотрение которых позволяет сделать заключение о нахождении предприятия в той или иной области допустимого поведения.

### **Заключение.**

1. Экономические системы отличаются большим количеством элементов и связей между ними, высокой степенью динамичности, а также действием субъективных факторов, обусловленных участием человека в экономических процессах, который принимает решения в ходе выполнения работы. Это приводит к тому, что экономическая система функционирует в условиях неопределенности.

2. Источниками неопределенностей в экономических системах являются: отсутствие достаточных сведений об экономических процессах и условиях их протекания, случайное или преднамеренное противодействие со стороны других экономических субъектов, действие случайных факторов, которые нельзя предугадать, предсказать в силу неожиданности их возникновения.

3. Для оценки неопределенности используют детерминированные, вероятностно-статистические подходы, а также подходы, основанные на понятии лингвистической переменной и нечеткого множества.

4. Попытки применения какого-либо конкретного математического аппарата (интервального анализа, статистических методов, детерминированных моделей и т.д.) для принятия решений в условиях неопределенности позволяет адекватно отразить в модели лишь отдельные виды данных и приводит к потере информации других типов, особенно это относится к сложным иерархическим системам, в контуре управления которыми присутствует человек. Таким образом, для оценки экономических показателей работы системы с точки зрения неопределенности следует использовать различные формальные подходы (детерминированные, статистические, вероятностные, нечеткие).

## **Литература**

1. Алтунин А.Е., Семухин М.В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях: Монография. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2000. 352 с.
2. Диев В.С. Управленческие решения: неопределенность, модели, интуиция.-Новосибирск: Новосибирский гос. Университет, 2001. 196 с.
3. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений, М., Мир, 1976, 165с.
4. Моисеев Н.Н. Элементы теории оптимальных систем. М: Наука, 1975.
5. Трухачев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. М.:Наука, 1981.

## **ЗНАЧЕНИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА**

**Семерькова М.М., Хаценко Е.С.** (г. Мурманск, Мурманский филиал СПбГУЭФ, кафедра «Экономики и управления» e-mail: egor-mur@bk.ru)

In this article the basic problems of fish branch of Murmansk area were reflected, aspects of financing, participation of branch in a financial system of region are considered. The role of branch in a profitable part of the budget of region is designed.

В настоящее время, существует очень много различных исследовательских, аналитических и обзорных статей и работ, целью которых является изучение комплекса проблем стоящих перед рыбохозяйственным комплексом Северного региона. Безусловно, проблемы отрасли, независимо от ее хозяйственной спецификации – основной индикатор нецелесообразности проводимой экономической политики. В последние годы, общественность бурно заговорила о надвигающемся кризисе в рыбохозяйственном комплексе не только отдельных регионов, а страны в целом. «Рыбные» области, которые в советское время славились своими уловами отошли на второй план, открыв освободившуюся нишу для импортной продукции из стран Скандинавии, Португалии, Латинской Америки. Если в отдельных регионах и сохранился какой-то ассортимент «местной» продукции, то его вкусовые и просто оформительские качества оставляют желать лучшего. Цены на отечественную рыбную продукцию заняли стабильно высокую планку, не соответствующую действительному спросу на нее.

В Мурманской области уже не первый год проводятся практические конференции по выявлению путей решения ряда проблем Мурманского рыбопромышленного комплекса. Так на конференции проходившей в ноябре 2006 года в Мурманском Государственном Техническом Университете, ряд ученых представили свои научно-аналитические статьи на темы, касающиеся инновационного развития рыбной отрасли в регионе. В первую очередь, речь шла о переоснащении производственных возможностей комплекса. Так, В.С. Жаров, представляющий Кольский филиал Петрозаводского Государственного Университета, четко поставил задачу - повышение уровня производительности труда, а также экзогенность инноваций по отношению к экономической эффективности морепользования. Действительно, инновационный процесс имеет свойство акселератора, для его стабильной работы, необходим четкий и продуманный толчок, которым являются стратегические ориентиры

отдельных предприятий, которые представляются, как экономические и технологические дифференциалы.

Помимо, микроэкономических, технологических показателей, характеризующих роль отрасли в экономике государства, важное место занимает определение ее долевого участия в формировании доходной части консолидированного бюджета страны. В нашем случае, анализу поддается рыбохозяйственный комплекс Мурманского региона и его доля в формировании доходной части областного бюджета.

Насколько известно, основной статьей бюджета любого уровня бюджетной системы являются налоговые отчисления, спецификация которых регламентируется Бюджетным кодексом РФ, а также местными законодательными актами, устанавливающими правоотношения в области регионального налогообложения и отчислений в бюджет. Для начала, следует обратиться к показателям, характеризующим производительные объемы отрасли – массовость вылова различных пород рыбы и добыча морепродуктов за 2005 и 2006 годы.

Увеличение объема вылова рыбы и добыча морепродуктов увеличилась на 21 тысячу тонн, что составило приблизительно 4% , это увеличение не связано с предоставлением дополнительного количества квот или внедрением инновационных технологий морепользования. Данная величина является естественным вариационным отклонением. По сравнению с Дальневосточным регионом, объем вылова Мурманской области ниже в 9 раз, хотя буквально 10-15 лет назад показатели были более приближены друг к другу. Это говорит, в первую очередь о снижении темпов производительности отрасли Мурманского региона, при чем, что количество предприятий в рыбодобывающей отрасли ежегодно возрастает.

Поступления в бюджет региона по данным показателям вылова составили в 2005 году 1062,3 млн руб., а за 2006 отчетно-финансовый год составили 1168,4 млн руб. это примерно в 12-14 раз меньше, чем отчисления в бюджет Дальневосточного округа. Несомненно, сравнивать по территориальной или промышленной значимости два этих региона нельзя, но следует учесть, что одна из областей этого агломерата – Камчатка, производит в 3 раза больше налоговых и иных отчислений в региональный и консолидированный бюджеты, при практически одинаковом количестве предоставленных квот.

Федеральной службой государственной статистики по Мурманской области в ежегодном сборнике публикуются ряд относительных показателей, характеризующих денежные поступления от рыбохозяйственного комплекса региона в областной бюджет, в частности, налоги и иные платежи с одного рубля товарной продукции произведенной в отрасли. Этот показатель характеризует долю поступлений в региональный бюджет с одного рубля проданной продукции и помогает

сравнить эти показатели с общероссийскими. В частности, было подсчитано, что в Мурманской области с одного рубля проданной продукции налоговые поступления составляют 22 копейки. Этот же показатель в Дальневосточном регионе колеблется в пределах 24 копеек. Напрашивается вывод о том, что отсутствие прогрессивной модели налогообложения несправедливо распределяет размер платежей в регионах с разным уровнем состояния отраслей рыбохозяйственного комплекса. Дальневосточный регион, по сравнению с Мурманской областью имеет в 11 раз больше безвозмездных поступлений, которые направляются на ренновационное оздоровление рыбного комплекса, чего, к сожалению, не скажешь рыбной отрасли Мурманского региона.

По стране, в период с 2005 по 2006 годы этот показатель варьировался в незначительных пределах от 0,209 до 0,236 рубля, что в среднем составило на один усредненный финансово-отчетный год - 0,23 рубль на 1 рубль товарной продукции рыбодобывающего комплекса.

Пропорциональность поступлений в федеральный и региональный бюджеты основываются на данных об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации за 2006 финансовый год. В 2006 году в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило 160,2 млрд руб., из которых в федеральный бюджет – 93, 67 млрд руб. (что приблизительно составляет 63%). Надо отметить, что в последние годы на федеральный бюджет приходилось примерно 54%, а на региональные 46% консолидированного бюджета Российской Федерации.

В Мурманской области предприятия рыбодобывающего комплекса в 2006 г. заплатили налогов и иных платежей, в сумме 1 168,4 млн руб., из которых в федеральный бюджет было переведено приблизительно 874 млн руб. (44,2%), но зачастую, львиная доля этих средств не идет на ренновационное оздоровление комплекса. Безвозмездные поступления в региональные бюджеты от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, на ренновационное поддержание рыбодобывающей отрасли ничтожно малы. Этих средств, элементарно недостаточно даже на несколько крупных предприятий отрасли, для стабильного поддержания технического состояния рыбодобывающего и обрабатывающего оборудования.

Хочется напомнить, что объем производства в рыбодобывающей отрасли Мурманского региона в 2006 г. составил 12 348,10 млн руб., рыбопромышленные предприятия Мурманской области в 2006 г. выплатили в бюджетную систему РФ 0,22 руб. с 1 рубля товарной продукции, что составило 2 785,9 млн руб.

Явно прослеживается, что возможные поступления от рыбодобывающей промышленности, составили сравнительно небольшую долю от общих доходов и расходов региональных бюджетов. Утверждение

о незначительной роли рыбной промышленности в формировании бюджета региона ошибочно.

Хотелось бы отметить, что нецелесообразно придавать сравнению отраслевые налоговые поступления и сборы с общей статьей доходов регионального бюджета, которая в весомой доле формируется из безвозмездных поступлений федерального бюджета. Объективно следует оценивать поступления от рыбодобывающего сектора в бюджетную систему Российской Федерации с формирующейся в регионах общей суммой поступлений налогов и сборов в бюджетную систему РФ.

Для Мурманской области в целом, доля рыбодобывающей промышленности составляет 14,7%. Сравнивая, долю других отраслей в региональном бюджете, можно отметить тот факт, что долевая роль остальных секторов хозяйства региона не превышает планку 14% от общей суммы налоговых поступлений в Бюджетную систему Российской Федерации.

Тем не менее, специфика Мурманской области – промысел тресковых пород рыб, результат переработки которых, например, печень трески идет на внутренний рынок России, тем самым, обеспечивая доходную часть регионального бюджета дополнительным финансированием.

Итак, хотелось бы подвести итог, что суждение о значении рыбной промышленности по величине налоговых поступлений в бюджет, так же неверно, как неверно судить по этому показателю о работе каких-либо социальных учреждений. Налоговый критерий очень важен, но главным он может быть, в оценке значения эффективности работы не относящихся к промышленному производству и морепользованию, например, отраслей – сервиса и услуг, коммерции и торговли.

## **ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ПРОЦЕДУРАМ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ**

**Игнатова Н.В. Шевелева Л.А.** (г. Саратов, СГСЭУ, кафедра «Бухгалтерского учета», e-mail: a\_shevelev@renet.com.ru)

The article examines the problem of costs calculation of an insolvent enterprise, considering its speciality. Methods of declaration of these costs are suggested, taking into account the economic state of an enterprise in every part of the cause-and-effect relation “insolvency-inconsistence-bankruptcy”.

Созданные макроэкономические условия для экономического роста хозяйствующих субъектов не полностью решают вопросы по устранению причин неэффективной реализации их потенциала. Развитие российской экономики на современном этапе характеризуется, с одной стороны, неоднозначной и динамично меняющейся средой, наличием сложных управленческих проблем при введении процедур банкротства, а с другой стороны, существующими недостатками и пробелами в нормативном регулировании отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций в этих процедурах.

В этих условиях особого внимания требует порядок учета затрат, обусловленных спецификой проведения процедур банкротства, которые предполагают назначение арбитражных управляющих. Как известно, деятельность арбитражного управляющего направлена на восстановление платежеспособности и погашение задолженности потенциального банкрота в соответствии с графиком погашения задолженности в целях предупреждения банкротства, создание и реализацию стратегии эффективного управления предприятием-должником, а также соразмерное удовлетворение требований кредиторов при введении процедуры конкурсного производства. При этом, возникают определенные затраты, непосредственно не обусловленные основной деятельностью организации.

Учитывая особый характер таких расходов и обязанность ведения расчетов с использованием единственного расчетного счета, очевиден особый порядок обособленного учета расходов, возникающих при введении процедур банкротства.

В экономической литературе (1,3,4) для повышения достоверности учета расходов, связанных с процедурами банкротства, контроля за величиной и правильностью списания их, рекомендуют учитывать на обособленном счете 22 «Расходы, связанные с процедурами банкротства» с открытием субсчетов в зависимости от видов расходов или счете 44 субсчет 1 «Судебные расходы» и субсчет 2 «Прочие расходы на конкурсное производство», к которым, в частности, относят текущие коммунальные и эксплуатационные платежи, вознаграждение конкурсного

управляющего и других лиц, принимающих участие в конкурсном производстве: оценщиков, аудиторов, бухгалтеров.

Придерживаясь обособления учета этих расходов, использование счета 22 или 44 представляется нецелесообразным. Поскольку в случае неплатежеспособности и несостоятельности расходы, связанные с обеспечением деятельности внешнего (арбитражного) управляющего и удовлетворением требований кредиторов, согласно ПБУ 10/99 не относятся к основной деятельности предприятия-должника и представляет собой прочие расходы. Названные счета согласно разделам III «Затраты на производство» и IV «Готовая продукция и товары» Плана счетов предназначены, с одной стороны, для обобщения информации о расходах по обычным видам деятельности организации на счетах 20-39, и, с другой стороны, для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции (продуктов производства) и товаров, а непосредственно на счете 44 «Расходы на продажу» - для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. Поэтому в соответствии с ПБУ 10/99 эти расходы необходимо отражать на счетах раздела VIII «Финансовые результаты» Плана счетов, которые предназначены для обобщения информации о доходах и расходах организации, а также выявления конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период. Однако, как показали исследования, сложившаяся практика учетного отражения финансового результата на счете 91 «Прочие доходы и расходы» перегружает его содержанием информацией, связанной с расчетом финансовых результатов от прочей деятельности, не имеющей отношения к расходам, возникающим в процессе введения процедур наблюдения, финансового оздоровления и внешнего управления, и, усложняя понимание экономического содержания отражаемых операций, затрудняет внутренний оперативный контроль. Для обеспечения требования понятности, предъявляемого к финансовой отчетности, часть бухгалтерской информации, связанной с расчетом финансового результата от таких расходов, автором рекомендовано перенести их на самостоятельные синтетические счета 92 «Расходы, возникающие при неплатежеспособности» и 93 «Расходы, возникающие при несостоятельности» с открытием субсчетов по процедурам банкротства.

Что же касается учета расходов предприятий-должников в условиях конкурсного производства, когда нарушается принцип непрерывности деятельности, то в данном случае такие расходы рекомендуем учитывать на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», поскольку в условиях признания предприятия банкротом, деятельность не осуществляется, возникают только прибыль или убытки в результате погашения требований кредиторов. Поэтому применение счета 91 нецелесообразно. В то время как счет 84 согласно Плану счетов

предназначен для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли или непокрытого убытка организации. При этом, счет 84 рекомендуем применять в случае введения внешнего управления, когда, учитывая принцип существенности, расходы, связанные с процедурами банкротства, превышают расходы по обычной деятельности предприятия-должника.

Таким образом, разработанная автором методика учета расходов в условиях неплатежеспособности, несостоятельности и банкротства, наглядно представлена в таблице 1.

Таблица 1

Отражение в учете расходов в цепочке «неплатежеспособность-  
несостоятельность-банкротство»

Наименование					
затрат	источников списания затрат в условиях				
	неплатежеспособности (92)	Несостоятельности по процедурам			Банкротства (84)
		Наблюдения (93 субсчет 1)	финансового оздоровления (93 субсчет 2)	внешнего управления (93 субсчет 3, 84)	
<i>Судебные расходы:</i> расходы на уплату государственной пошлины; денежные суммы, подлежащие выплате экспертам, свидетелям, переводчикам, в том числе затраты на проведение бухгалтерской экспертизы; расходы, связанные с проведением осмотра доказательств на месте; расходы на оплату услуг адвокатов и иных лиц, оказывающих юридическую помощь (представителей); другие расходы, понесенные лицами, участвующими в деле, в связи с рассмотрением дела в арбитражном суде	-	+	+	+	+
<i>Расходы на выплату вознаграждения арбитражного управления:</i> суммы по расходам, связанным с выплатой вознаграждения арбитражному, управляющему, реестродержателю.	-	+	-	-	-
<i>Расходы на выплату вознаграждения внешнего управления:</i> суммы по расходам, связанным с выплатой	-	-	+	-	-

вознаграждения внешнему управляющему, реестродержателю					
<i>Расходы на выплату вознаграждения конкурсного управления:</i> суммы по расходам, связанным с выплатой вознаграждения конкурсному управляющему, реестродержателю	-	-	-	-	+
<i>Текущие расходы:</i> суммы по текущим и эксплуатационным платежам, необходимым для осуществления деятельности предприятия-должника	+	+	+	+	+
<i>Требования кредиторов, возникшие после признания предприятия банкротом:</i> требования кредиторов, возникшие в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до признания должника банкротом; требования кредиторов по денежным обязательствам, возникшие в ходе конкурсного производства	-	+	+	+	+
<i>Расчеты по оплате труда:</i> задолженности по оплате труда, возникшей после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом	-	+	+	+	+
<i>Расчеты по оплате труда:</i> задолженность по оплате труда работников должника, начисленная за период конкурсного производства	-	-	-	-	+
<i>Прочие расходы</i>	+	+	+	+	+

После получения денежных средств за проданное имущество, организация-банкрот начинает рассчитываться с кредиторами согласно реестру. На основании ст. 142 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» требования кредиторов каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди. При недостаточности денежных средств должника для удовлетворения требований кредиторов одной очереди денежные средства распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам их требований, включенных в реестр требований кредиторов. Поэтому бухгалтеру следует следить за очередностью расчетов с кредиторами.

Для отражения в учете хозяйственных операций, связанных с погашением требований кредиторов при вводе процедур банкротства,

таких как выявление задолженности после закрытия реестра требований кредиторов, расчеты под залог имущества, рекомендуем открывать субсчета к счету 76 согласно реестру требований кредиторов, если иное не противоречит Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». Это позволит повысить аналитичность информации, а также усилить контроль за очередностью расчетов с кредиторами. Удержания из заработной платы персонала: алименты, налог на доходы физических лиц, профсоюзные взносы, целесообразно отражать в бухгалтерском учете в обычном порядке по дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» и счета 76 субсчета «Расчеты по внеочередным платежам». При этом, погашение указанных удержаний производится во внеочередном порядке(2).

### **Литература**

1. Горбачева В.И. Комплексная сравнительная аналитическая экспресс-оценка несостоятельности организаций [Электронный ресурс]: Дис. канд. экон. наук : 08.00.12 .-М.: РГБ, 2005.-с.82
2. Грибков А.Ю. Учет при ликвидации предприятия// Бухгалтерский учет, 2002, №1.
3. Клинов Н., Назаров Д. Реорганизация и ликвидация юридического лица.-СПб.: Питер, 2003.-стр.84
4. Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств: Учеб.пособие.-2-е изд., испр. и доп./ Под ред. И.Г.Кукукиной.-М.: Финансы и статистика, 2006.-с37

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

**Шемет Е.С.** (г. Волгоград, ВолГУ, кафедра «теории финансов, кредита и налогообложения, e-mail: shkarupa\_volsu@mail.ru)

### **Аннотация**

In clause the analysis of ways of development of little business and priority directions of their state support are certain.

Самой обременительной для государственного бюджета и одновременно самой привлекательной для бизнеса является финансово-кредитная поддержка. Задача государства состоит не в том, чтобы просто передать малым предприятиям финансовые, имущественные и иные ресурсы, не в том, чтобы поддержать их любой ценой, а в том, чтобы на основе правовой и экономической базы путем использования эффективных форм финансирования помочь им выживать, создавать возможности роста и саморазвития в условиях рынка.

В настоящее время в большинстве регионов России созданы фонды поддержки малых предприятий (далее - МП). Фонды имеют право предоставлять субъектам МП разнообразные финансовые услуги: льготные кредиты, беспроцентные ссуды, краткосрочные займы, гарантии, финансовую помощь на безвозмездной основе. Следовательно, фонды являются финансовыми посредниками не только между государством и малым бизнесом, но и между малым бизнесом и кредитными организациями (2).

Денежные ресурсы фондов не менее чем на 50% формируются за счет вложений региональных и муниципальных органов исполнительной власти (в частности, средства соответствующих бюджетов и выручка от приватизации государственного имущества), доходов от собственной деятельности, добровольных взносов физических и юридических лиц и других поступлений. Доходы от собственной деятельности фонда не подлежат налогообложению и могут формироваться в результате следующих операций: выпуска и размещения ценных бумаг фондов; проведения конкурсов, аукционов, выставок и лотерей; получения процентов от льготных кредитов, выданных субъектам МП; иных поступлений.

Деятельность фондов осуществляется без получения лицензии на банковскую деятельность (1). В этом преимущество фондов, так как если бы они получали такую лицензию и превращались в банки, то не имели бы возможности эффективно выполнять другие ключевые функции по поддержке малого бизнеса (например, использование пожертвований и безвозмездное финансирование). Недостатком является ограничение их правоспособности: фонды не наделены правами, которые имеют банки в

части привлечения для финансирования малых предприятий средств населения, предприятий и банков в виде депозитов, межбанковских кредитов и остатков на расчетных счетах.

Недостатком системы предоставления кредитов через фонды является ее громоздкость. Фонды применяют достаточно сложные процедуры отбора, экспертизы и кредитования проектов, предъявляют традиционные для коммерческих банков требования к условиям и срокам возврата кредитов, их обеспечению и гарантиям. Создаются такие условия, что льготный кредит получить практически невозможно (требуется всевозможные справки, растягиваются сроки оформления кредита и т.д.). Вследствие этого лишь незначительное количество малых предприятий получает такую помощь.

Несмотря на имеющиеся издержки, все же финансирование через фонды для малых предприятий более выгодно по сравнению с другими кредитными учреждениями. Это выражается в более продолжительном сроке кредитования, пониженном проценте ставок по кредитам, предоставлении бесплатного консультирования конечным заемщикам и др. Таким образом, трудности получения кредитов от фондов компенсируются их дешевизной.

Необходимо иметь в виду, что задача фонда шире, чем просто доведение средств до конкретных предпринимательских программ и проектов. Нельзя забывать, что речь идет здесь отнюдь не о субсидиях, а о кредите: выданные средства должны вернуться в фонд, причем в несколько большей сумме. Фонд принимает долевое участие в финансировании, не более того. Хотя фонд и является структурой некоммерческой, кредиты выдает под проценты, которые, правда, в некоторых случаях являются символическими. Такой вид государственного кредитования фактически бесплатен, что, как правило, не стимулирует к эффективной работе. Поэтому данную форму поддержки МП следует применять лишь в отдельных случаях с инвестиционными проектами, связанными с высокими технологиями и интересами всего государства либо особенностями конкретных регионов и муниципальных образований. Средства на указанные проекты должны предоставляться из бюджета развития РФ в бюджеты различных уровней на конкурсной основе, с учетом установленных на каждом уровне приоритетов

В целях облегчения доступа малых предприятий к финансовым ресурсам, представляется крайне важным создание Федерального гарантийного фонда, основной задачей которого является предоставление поручительств, залогов по обязательствам малых предприятий перед их кредиторами. При этом должна быть разработана и внедрена система деления рисков между заемщиком, кредитором и гарантом. Кроме того, гарантирование может осуществляться и за счет активов, находящихся в федеральной собственности, передаваемых в управление Федеральному

гарантийному фонду, которые могут служить обеспечением для привлечением ресурсов в сферу малого бизнеса. Аналогичные фонды могут и создаваться и на региональном уровне. В Управлении развития предпринимательства Волгоградской области также подготовлен законопроект, в котором предлагается создать залоговый фонд, опирающийся на бюджетные деньги. В качестве образца для подражания областные чиновники взяли аналогичный фонд в Санкт – Петербурге. Рассчитано, что если из недвижимого имущества Волгоградской области общей стоимостью 25 млрд. рублей выделить хотя бы 10 млрд. в залоговый фонд, то можно получить около 5 млрд. рублей кредитов для предпринимателей. Предпринимательское сообщество г. Волгограда предлагает областной администрации составить реестр госимущества, которое может быть предоставлено в залог банкам. Оперировать с этим реестром могли бы потребительские общества, которые вправе давать кредиты как юридическим, так и физическим лицам из средств, полученных от банков. Но здесь немало «технических» проблем. Если бы удалось решить, мог бы состояться «колоссальный прорыв» в развитии предпринимательства.

Можно выделить следующие формы государственной финансово-кредитной поддержки МП:

- субвенции и субсидии физическим и юридическим лицам;
- бюджетные кредиты, займы, ссуды;
- государственные и муниципальные гарантии.

Предоставление субсидий и субвенций, в том числе на выделение грантов и оказание материальной поддержки, допускается: из федерального бюджета - в случаях, предусмотренных федеральными и региональными целевыми программами и федеральными законами; из бюджетов субъектов РФ — в случаях, предусмотренных федеральными целевыми программами, федеральными законами, региональными целевыми программами и законами субъектов РФ; из местных бюджетов - в случаях, предусмотренных федеральными целевыми программами, федеральными законами, региональными целевыми программами, законами субъектов РФ и решениями представительных органов местного самоуправления.

Следующей формой государственного финансирования малого бизнеса является предоставление кредитов, займов, ссуд субъектам МП. Средства из государственного бюджета могут передаваться предпринимателям на условиях возвратности и, как правило, платности. В этих случаях следует говорить о государственном кредитовании предпринимательской деятельности. Общие условия и основные направления государственного кредитования содержатся в ежегодном законе о федеральном бюджете.

Бюджетный кредит может быть предоставлен малому предприятию на основании договора на условиях возмездности, возвратности и только при условии предоставления заемщиком обеспечения исполнения своего

обязательства по возврату указанного кредита. Способами обеспечения исполнения обязательств по возврату бюджетного кредита могут быть только банковские гарантии, поручительства, залог имущества, в том числе в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100% предоставляемого кредита.

Обязательным условием предоставления бюджетного кредита является проведение предварительной проверки финансового состояния получателя бюджетного кредита финансовым органом или по его поручению уполномоченным органом.

Главный недостаток государственного финансирования МП состоит в том, что бюджетные финансовые ресурсы зачастую не доходят до реально функционирующих малых предприятий. Сложившаяся система контроля не обеспечивает целевого использования бюджетных ресурсов. Практика свидетельствует о том, что выборочное предоставление прямых льготных кредитов и субсидий оказывает меньшее стимулирующее воздействие на формирование финансов малых предприятий, чем осуществление государственной поддержки в форме гарантированного кредита.

Использование государственных и муниципальных гарантий по кредитам коммерческих банков под проекты создания и развития малых предприятий имеет несомненные преимущества. Государственные и муниципальные гарантии это не только эффективный путь использования государственных и муниципальных ресурсов, но и средства привлечения частных ресурсов.

Завершая рассмотрение вопросов государственного финансово-кредитного регулирования малого предпринимательства, необходимо отметить следующее. Финансовая государственная политика в отношении малого бизнеса должна формироваться в контексте общей экономической политики страны. Исходя из этого, следует определять формы и меры его регулирования, чтобы обеспечить сбалансированность политики и рынка в целом, а не на уровне отдельных производств, отраслей или предприятий, что обязательно приведет к созданию особых условий для определенной группы предприятий в ущерб другим.

### **Литература**

1. Коноплев, С.А. Нормативно – правовое регулирование малого предпринимательства по современному российскому законодательству [Текст] / С.А.Коноплев // Законодательство и экономика. – 2006. – №11. – С.27-31
2. Лысаковская, Е.В.Формирование государственной политики поддержки мелких и средних предприятий в Российской Федерации [Текст] / Е.В. Лысаковская // Экономика образования. – 2006. – №1. – С.126-134

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РФ НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ**

*Дрождинина А.И., Шубная М.Е. (Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и аудита)*

In this thesis about methods of management by processes of investment maintenance of development a power complex in our country on the basis of regulation of tariffs are described. There questions of investment interaction of public sector of economy and private are considered.

Проводимые в стране экономические реформы, формирование и развитие рыночной среды, децентрализация управления экономикой в целом и естественными монополиями в частности обусловили ряд проблем во взаимодействии топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и потребителями его продукции и услуг с одной стороны и федеральными и региональными органами власти с другой. На протяжении последних лет не снижается актуальность проблемы формирования новой экономической политики отрасли на основе повышения ее научного обеспечения и разработки экономико-математических методов и моделей деятельности по инвестиционному обеспечению ТЭК как основы энергетической безопасности страны [3].

По технологическим показателям (удельный расход топлива, средний коэффициент полезного действия оборудования, рабочая мощность станций и др.) российские энергокомпании отставали от своих аналогов в развитых странах. Стимулы к повышению эффективности, рациональному планированию режимов производства и потребления электроэнергии, энергосбережению отсутствовали. В отдельных регионах происходили не только перебои энергоснабжения, но и существовала высокая вероятность крупных аварий. Отсутствие платежной дисциплины и неплатежи также негативно влияли на ситуацию в отрасли. Кроме того, предприятия отрасли были информационно и финансово «непрозрачными». А доступ на рынок был закрыт для новых, независимых игроков. Все это вызвало необходимость преобразований в электроэнергетике, которые создали бы стимулы для повышения эффективности энергокомпаний и позволили существенно увеличить объем инвестиций в отрасли. Дореформенная структура отрасли, которую составляли преимущественно небольшие и непрозрачные вертикально интегрированные АО-энерго, в основном контролируемые РАО «ЕЭС России», и федеральные электростанции, не позволяла добиться устойчивого развития электроэнергетики [2].

В результате ситуация, когда тарифы на продукцию и услуги ТЭК директивным образом регулируются государством, приводит, с одной стороны, к консервации процесса снижения энергоемкости в

промышленности, что является важным фактором научно-технического прогресса и стимулом для интенсивного, расширенного воспроизводства основных производственных фондов. С другой стороны, искусственное занижение тарифов является сдерживающим фактором развития самого ТЭК, как препятствующим нормальному процессу накопления инвестиционных средств.

Основными приоритетами энергетической стратегии нашей страны на ближайшую перспективу развития можно выделить следующие:

- полное и надежное обеспечение населения и экономики страны энергоресурсами по доступным и вместе с тем стимулирующим энергосбережение ценам, снижение рисков и недопущение развития кризисных ситуаций в энергообеспечении страны;

- снижение удельных затрат на производство и использование энергоресурсов за счет рационализации их потребления, применения энергосберегающих технологий и оборудования, сокращения потерь при добыче, переработке, транспортировке и реализации продукции ТЭК;

- повышение финансовой устойчивости и эффективности использования потенциала энергетического сектора, рост производительности труда для обеспечения социально-экономического развития страны;

- минимизация техногенного воздействия энергетики на окружающую среду на основе применения экономических стимулов, совершенствования структуры производства, внедрения новых технологий добычи, переработки, транспортировки, реализации и потребления продукции [4].

Правительство РФ «приняло решение о поэтапном увеличении доли электроэнергии, реализуемой по нерегулируемым тарифам с 5% с 1 января 2007 года до 100% с 1 января 2011 года». Таким образом, к 2011 году цены на внутренние энергоносители в России будут приближены к европейским.

Россия, как известно, щедрая душа. Особо экономить здесь не привыкли ни за время капитализма, ни при советской эпохе. На Западе на энергетическую нерасчетливость русских смотрят с недоумением. Удивляться есть чему. Россия потребляет 6% мировой энергии. При этом, энергоемкость нашего ВВП, по данным Международного энергетического агентства, в десять раз выше, чем в развитых странах Европы, в 6 раз выше, чем в Канаде, в 4 раза — чем в Польше.

Одной из целей в стратегии Минпромэнерго значится «повысить эффективность ТЭК и обеспечить энергобезопасность». Главным образом, как известно, это будет осуществляться за счет постепенного повышения тарифов. Логика в предложении работать над энергосбережением, казалось бы, простая: экономия позволит повысить конкурентоспособность и лучше подготовиться к 2011 году. С другой стороны есть мнение, что сберегать энергию никто не будет, пока она стоит дешево.

Тем не менее, эксперты уверены, что уже сейчас производители-потребители энергоресурсов немало теряют. Предприниматели в России осознают важность энергосбережения, но недооценивают потенциал. Средним предприятиям не хватает самостоятельных средств для внедрения передовых энергосберегающих проектов. Международная финансовая корпорация (IFC), проводящая программу инвестиций в энергосбережение определила, что, хотя банки и кредитные организации готовы предоставить новый финансовый продукт — кредит на энергосберегающее оборудование и реконструкции, только 24% предприятий обратились за финансированием для данных проектов. Между тем, почти 90% из них успешно получили денежные средства. Среди наиболее распространенных объяснений такого положения называются две причины: высокая процентная ставка либо достаточность собственных средств для этого. В настоящее время, в большинстве случаев предприятия берутся за проекты с бюджетом до 1 млн руб. и до 1 года сроком окупаемости.

В докладе IFC прогнозируют, что «энергосбережение как часть экономической жизни предприятия — явление относительно новое, но оно будет активно развиваться в будущем, особенно при появлении все больших возможностей для кредитования». На данном этапе, по мнению специалистов, важнее всего осознание бизнесменами преимущества финансового рычага. Тогда возрастет и их обращаемость в банки и лизинговые компании. Сейчас уже треть компаний начала внедрять энергосберегающие технологии. Около четверти производств, по данным опроса IFC, считают, начали искать финансирование для энергосберегающих программ.

Бизнесмены готовы более активно внедрять энергосберегающие технологии и прибегать к заимствованиям, но желали бы получить для этого поддержку от государства.

Оценка результативности реформирования показывает, что при высоком инвестиционном потенциале отраслей ТЭК приток в них внешних инвестиций составляет менее 13% 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 [1].

В настоящее время идет работа над подготовкой ряда нормативно-правовых актов, которые четко регламентировали бы все, что касается инвестиций в энергосистемные проекты. Сегодня большинство развитых стран не стесняются закладывать в проекты, которые осуществляются за счет бюджетных средств, высокую энергоэффективность, и это абсолютно оправданно. Строить сегодня промышленные объекты с низкой энергоэффективностью — недальновидно. Тем самым мы ставим свою экономику в большую зависимость от колебаний цены на энергоносители.

Реформа рынка – это создание условий для свободного обращения электроэнергии на оптовом и розничном рынках. Создание благоприятных условий для инвестиций путем завершения либерализации на оптовом рынке электроэнергии, установления рыночных отношений при торговле мощностью и предоставлении услуг по обеспечению системной надежности. К настоящему времени в основном сформирована инфраструктура целевой модели рынка. Успешно функционируют основные секторы оптового рынка электроэнергии (рынок «на сутки вперед», балансирующий рынок). С августа 2007 начали работать розничные рынки.

Основная часть нормативной базы реформирования электроэнергетики сформирована. В развитие «электроэнергетического» пакета законов, принятого в 2003 году, правительством принято около 40 нормативных актов – как новых, так и вносящих изменения в действующие нормативные акты. Важнейшие из них – принятые 31 августа 2006 г. Постановления Правительства № 529 и № 530, которыми введены в действие правила работы оптового и розничных рынков электроэнергии. Постановлением № 205 от 7 апреля 2007 г. определены темпы либерализации рынков электроэнергии. Кроме того, большая работа была проделана по совершенствованию тарифного регулирования в электро- и теплоэнергетике, по обеспечению условий справедливой конкуренции на рынке электроэнергии (Постановление № 861 «Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии...»). Сделано многое, но предстоит еще большая работа по завершению реформы, направленная на улучшение функционирования рыночных механизмов и повышение системной надежности работы энергосистемы [5].

### **Литература**

1. Вишневецкий Б. Инвесторы поневоле. "МН", 2007.
2. Воронин А.Ю. Энергетическая стратегия России. *Финансовый контроль*, № 3, с.64-65, 2007.
3. Ершов Ю.А. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года: плюсы и минусы новой энергетической политики РФ. *Внешнеэкономический бюллетень*, № 3, с.16-24, 2004.
4. Ионкин А.А., Мещеряков А.Б., Тихомиров Н.П. Проблемы, основные факторы и перспективы развития топливно-энергетического комплекса РФ в первой половине XXI века. М., *Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова*, 2006.
5. Яновский А.Б. Направления развития российской энергетики. *Академия энергетики*, 2007.

## К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ РЕСУРСНО-ЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Яковлева И.А.** (г. Улан-Удэ, ВСГТУ, кафедра «Финансы и кредит», e-mail: [catiramak@mail.ru](mailto:catiramak@mail.ru))

In clause the modern condition of the Russian economy, in many respects dependent on export of natural resources is analyzed. Possible directions of development in view of this factor are offered.

В недрах России сосредоточены огромные запасы полезных ископаемых, по большинству из которых она занимает лидирующие позиции в мире (нефть, газ, уголь, алмазы, никель, платиноиды и пр.). В этой связи целесообразно использовать имеющийся в России минерально-сырьевой потенциал для развития и дальнейшей диверсификации российской экономики.

Отличительными особенностями подготовки бюджета на 2008-2010гг. помимо прочего явилось: изменение структуры доходов в части их распределения на нефтегазовые и ненафтегазовые доходы с определением размера нефтегазового трансферта, направляемого на расходы федерального бюджета и разделением Стабилизационного фонда. Данное нововведение вызвано сильной зависимостью экономики и бюджета от сырьевого сектора, которая создает серьезные макроэкономические риски. Поступления из нефтегазового сектора обеспечили в 2006 г. около 38% от доходов консолидированного бюджета и 50% от доходов федерального бюджета (без учета погашения налоговой задолженности). Нефтяные доходы позволили не только сформировать Стабилизационный фонд (объем которого в валюте на 30.01.08 г. составил 157,38 млрд.долл.), но и значительно увеличить размеры золотовалютных резервов страны (479,4 млрд.долл. на 25.01.08.) (1).

Важным фактором, который необходимо учитывать при оценке принципов бюджетной политики на долгосрочную перспективу, является предстоящее снижение бюджетных поступлений из нефтегазового сектора в результате следующих тенденций:

- По прогнозам Минэкономразвития и торговли РФ в ближайшие несколько десятилетий физический объем добычи и экспорта нефти и газа будет намного уступать темпам роста ВВП, составляя не более 2% в год, что приведет к сокращению доли нефтегазового сектора в ВВП. Указанная доля сокращается с 21% в 2006г. до 14,9% в 2010г. Тенденция сокращения нефтегазового сектора в ВВП по оценкам Минэкономразвития продолжится и в последующие годы.

- Продолжение в среднесрочной перспективе повышения курса рубля (хотя и более медленными темпами, чем в предыдущие годы).

- Прогнозируемое снижение цен на нефть с 61 долл. США в 2006г. и 55 долл. США в 2007г. до 50 долл. США в 2010г.

В результате существенно сокращаются нефтегазовые доходы федерального бюджета. Так, если в 2007г. нефтегазовые доходы бюджета оценивались в размере 8,2% ВВП, то в 2010г. – они сокращаются до 5,3% ВВП.

По нашим расчетам к 2020г. поступления в федеральный бюджет могут сократиться за счет перечисленных факторов (даже при сохранении относительно высоких цен на нефть – 40-50 долл. США в ценах 2006г.) до уровня менее 4% ВВП). Выпадающие доходы будут лишь не в значительной степени компенсироваться увеличением базы ненефтегазовых доходов и планируемым повышением собираемости налогов. Таким образом, ожидаемые доходы федерального бюджета при нынешнем налоговом законодательстве упадут с нынешнего уровня к 2020г. примерно на 4,5 п.п. ВВП.

Особая природа нефтегазовых доходов определяет необходимость специального режима управления ими, направленного на обеспечение долгосрочной макроэкономической стабильности. Ключевые задачи такого управления состоят в поддержании устойчивого уровня государственных расходов и частного потребления на длительном временном горизонте, а также предотвращении колебаний таких макроэкономических показателей, как инфляция, обменный курс, величина государственного долга, процентные ставки на финансовых рынках.

Сторонники сырьевой теории роста в 1950-1960-е годы оказывали поддержку стратегиям ресурсно-зависимого развития и утверждали, что в отсталых районах экономический рост обычно начинается с бума в сфере добычи природных ресурсов, который привлекает труд и капитал. По мере его продолжения прибыли сырьевого сектора реинвестируются в местную инфраструктуру и отрасли, создающие добавленную стоимость, что обеспечивает диверсифицированный экономический рост (2). В последние два десятилетия многие специалисты стали придерживаться иной точки зрения, рассматривая обеспеченность природными ресурсами как препятствие успешному развитию. Последними в качестве основного аргумента отмечается, что потенциал роста добывающих секторов относительно невысок. Во-первых, запасы природных ресурсов ограничены. Во-вторых, утверждается, что добыча полезных ископаемых не требует высоких технологий, поэтому возможности повышения производительности в добывающих секторах невелики (это – одно из распространенных объяснений существования «ресурсного проклятия»).

Автор не в полной мере разделяет такую точку зрения. По мере перехода к эксплуатации более сложных по своим условиям месторождений такая деятельность все больше опирается на интенсивное использование специфических высоких технологий.

В любом случае изменения в структуре экономики происходят медленно, поэтому страны, опирающиеся на эксплуатацию природных ресурсов, останутся ресурсно-зависимыми еще в течение довольно длительного времени. Вместе с тем ресурсная ориентация экономики может стать движущей силой ее модернизации, но при четкой взвешенной экономической политике.

Опыт развития нефтяного сектора продемонстрировал, что при наличии многочисленных частных добывающих компаний и сравнительно свободного доступа к экспортной инфраструктуре возможен существенный рост производства. По мнению В.Милова, в последние десятилетия нефтяные и угольные компании в России находились преимущественно в частных руках, а газовом секторе и электроэнергетике доминировало государство. Первые два сектора процветали, а вторые два – стагнировали (3).

К сожалению, события последних лет (национализация «Юганскнефтегаза», дело «ЮКОСа», покупка «Газпромом» «Сибнефти» и пр.) свидетельствуют о том, что российское государство стремится восстановить свои позиции в ключевых отраслях, особенно в добывающих. Повышение влияния государства в отраслях, экспортирующих ресурсы, вероятно, приведет к снижению эффективности, усилению рентаориентированного поведения и снижению темпов роста в тех самых секторах, которые служили «локомотивами» экономического развития России в последние годы.

Следует внести определенную ясность: мы не говорим о том, что Россия должна следовать путем ресурсно-зависимого развития. Это просто констатация фактов, поскольку сложившийся тип экономической модели России, невозможно изменить не вызвав серьезных диспропорций. Даже если политика, направленная на диверсификацию экономики, окажется успешной, Россия еще долгое время будет зависеть от своих добывающих секторов. Поэтому вопросы управления ими являются весьма актуальными.

Во-первых, проведение продуманной макроэкономической и особенно бюджетно-налоговой политики. Необходимо улучшить качество институциональных структур, которые будут способствовать поддержанию эффективности и политической осуществимости соответствующей политики. Следует отметить своевременность создания стабилизационного фонда в стране и его последующего разделения.

01.02.08г. Стабилизационный фонд России был поделен на Резервный фонд (Рф) и Фонд национального благосостояния (Фнб). Средства РФ будут консервативно вкладываться в валюты других стран. А все средства Стабфонда, которые не попадут в резерв, будут направлены в Фнб, который займется инвестициями в более рискованные инструменты. Можно констатировать, что правительство по-прежнему будет относиться

к средствам Стабфонда крайне консервативно. По большому счету, и в новом виде Стабфонд останется стратегическим запасом, а не инструментом для решения социально-экономических задач. Но все-таки положительные сдвиги есть, Резервный фонд заберет себе львиную долю прежних ресурсов бывшего Стабфонда (10% ВВП). Из аккумулированных в последнем на 1.02.08г. 3,85 триллиона рублей, в резерв уйдет 3,07 триллионов, а Фонду национального благосостояния - 783 миллиарда (1). По крайней мере теперь размер Фонда не ограничен абсолютным значением (500 млрд.руб.) и к тому же имеет более ясную картину вложений.

В результате повышения цен на природные ресурсы и значительные объемы экспорта экспортно-ориентированные энергетические отрасли оказались в целом высокоэффективными и прибыльными. Напротив, многие предприятия обрабатывающей промышленности характеризовались низкой конкурентоспособностью (4). Выход из этого кризиса – повышение производительности в несырьевом торгуемом секторе, а значит, проведения реструктуризации предприятий. Значительная часть российской промышленности ее осуществляет, но для обеспечения высоких темпов роста требуется активная реструктуризация, включая частные инвестиции в модернизацию производственных мощностей.

С точки зрения политики диверсификации экономики отметим ряд направлений, имеющих особое значение для России: развитие и реформирование банковского сектора; формирование сектора венчурного финансирования; дальнейшее ослабление бремени государственного регулирования и влияния нередко коррумпированной бюрократии на частный бизнес. В этой связи необходима более активная конкурентная политика, что в первую очередь относится к таким секторам, как газовая промышленность и электроэнергетика. Крупные государственные монополии в них должны быть реструктурированы с одновременным созданием институциональной среды, сочетающей жесткую конкуренцию с эффективным регулированием. Кроме того, нужно упростить действующие таможенные процедуры, что привлечет в сферу внешнеэкономической деятельности новых участников.

### **Литература**

1. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
2. Watkins M.H. A Staple Theory of Economic Growth// Canadian Journal of Economics and Political Science/ 1963/ Vol.29.May
3. Milov V. Russian Energy Sector and its International Inflections: Institute of Energy Policy Discussion Paper. March 2005.
4. Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты.// Вопросы экономики. 2006. №12.

***СЕКЦИЯ:***  
***"МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И  
ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ  
В ЭКОНОМИКЕ"***

# МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПОЛЕЗНОСТНОГО ЭФФЕКТА И ПОЛЕЗНОСТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОСТИЖЕНИЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА (НТП) И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

**Байнев В.Ф.** (г. Минск, БГУ, кафедра «менеджмента», e-mail: baynev@bsu.by)

**Дадеркина Е.А.** (г. Витебск, УО «ВГТУ», кафедра экономики, e-mail: dea2000@pisem.net)

## Аннотация

The article considers an opportunity of application of usefulness concept to analyze scientific and technological process. This concept envisages making use of efficiency of novelties and innovations the fact of saving of labor force as a criterion. Based on this approach there are theoretical, methodological and methodical grounds of determining usefulness effect and efficiency.

При анализе эффективности достижений НТП мы будем исходить из того, что полезность – это объективная характеристика потребительной стоимости, выступающей ее материальным носителем. Анализ эволюции средств производства заставляет признать, что при всем сущностном и пространственно-временном многообразии их свойств и характеристик все они имеют одну общую основу – они предназначены для повышения производительности труда. Очевидно, что за весь срок эксплуатации каждый фактор производства позволяет высвободить, сэкономить вполне определенное, но отличное от других однородных или неоднородных средств производства, количество живого труда. Следовательно, количество сэкономленного живого труда человека – вот та общая для всех средств производства характеристика, политэкономическая основа, которая может быть использована для количественного определения общественной полезности как однородных, так и разнородных факторов производства (1, с. 69).

В самом общем виде полезностная эффективность технического фактора производства представляет собой соотношение полезностного эффекта в виде достигнутой экономии труда и трудозатрат, с помощью которых достигнут этот эффект, и рассчитывается как:

$$\text{Эф} = \frac{\text{Э}}{\sum_{t=1}^T (\text{ЗЖТ}_t + \text{ЗПТ}_t)}, \quad (1)$$

где Э – полезностный эффект от использования технического нововведения, чел.·ч.

В свою очередь, полезностный эффект от использования техники представляет собой абсолютную экономию совокупного (живого и

прошлого) труда за весь срок ее эксплуатации, вычисляемую по выражению:

$$\mathcal{E} = \sum_{t=1}^T \mathcal{EЖТ}_t - \sum_{t=1}^T (\mathcal{ЗЖТ}_t + \mathcal{ЗПТ}_t), \quad (2)$$

где  $t$  – порядковый номер периода (месяца, года) эксплуатации нововведения;  $T$  – количество периодов (месяцев, лет) эксплуатации нововведения;  $\mathcal{EЖТ}_t$  – экономия живого труда, достигнутая в  $t$ -м периоде эксплуатации нововведения, чел.·ч;  $\mathcal{ЗЖТ}_t$  – затраты живого труда, связанные с эксплуатацией нововведения в  $t$ -м периоде (труд операторов, наладчиков и т. д.), чел.·ч;  $\mathcal{ЗПТ}_t$  – затраты овеществленного (прошлого) труда, связанные с содержанием и эксплуатацией нововведения в  $t$ -м периоде (расход энергии, смазки и т. п., а также амортизация первоначальной стоимости нововведения), чел.·ч.

Приведение указанных показателей к «общему знаменателю» и их выражение в человеко-часах простого труда осуществляется:

а) для живого труда методом редуцирования с использованием тарифных коэффициентов из Единой тарифной сетки по выражению:

$$\mathcal{ЗЖТ} = \sum_{i=1}^R k_i \cdot t_{nl} + \sum_{j=1}^N k_j \cdot t_{норм}, \quad (3)$$

где  $R$  – количество основных рабочих (операторов), обеспечивающих функционирование новой техники, чел.,  $k_i$  – тарифный повышающий коэффициент  $i$ -го основного рабочего;  $t_{nl}$  – годовой фонд рабочего времени новой техники, ч;  $N$  – количество вспомогательных и обслуживающих рабочих (наладчиков, смазчиков и т. п.), обеспечивающих функционирование новой техники, чел.;  $k_j$  – тарифный повышающий коэффициент  $j$ -го вспомогательного (обслуживающего) рабочего;  $t_{норм}$  – время обслуживания новой техники  $j$ -м вспомогательным (обслуживающим) рабочим, ч.

б) для прошлого труда с использованием часовой тарифной ставки работника I-го квалификационного разряда по выражению:

$$\mathcal{ЗПТ} = \frac{PCЭО + TЭ + BСМ}{ЧТС_I}, \quad (4)$$

где  $PCЭО$  – годовые расходы на текущую эксплуатацию и содержание оборудования, включая его годовую амортизацию (за исключением затрат на оплату труда вспомогательного и обслуживающего технику персонала, который уже учтен в выражении (3)), руб.;  $TЭ$  – годовой расход топлива и энергии, необходимых для функционирования новой техники (при условии, что  $TЭ$  не включен в  $PCЭО$ ), руб.;  $BСМ$  – годовой расход вспомогательных сырья и материалов, необходимых для функционирования новой техники – смазки, обтирочного материала, охлаждающей жидкости и т. п. (при условии, что  $BСМ$  не включен в  $PCЭО$ ), руб.;  $ЧТС_I$  – часовая тарифная ставка работника I-го квалификационного разряда, руб./чел.·ч.

в) для экономии живого труда:

1) на основе прямого сопоставления производительности труда (выработки) работника, выполняющего аналогичную работу вручную, с приложением исключительно мускульной энергии и применением простейших средств труда, и технического фактора производства по выражению:

$$\text{ЭЖТ} = \frac{ПТ_m}{ПТ_p} t_{нл} = k_{зам} \cdot t_{нл}, \quad (5)$$

где  $ПТ_m$  – часовая производительность (выработка) технического фактора производства в натуральном исчислении, ед./ч (тонн/ч, куб.м/ч, кв.м/ч и т.п.);  $ПТ_p$  – часовая производительность (выработка) работника, выполняющего аналогичную работу вручную, ед./чел.·ч (тонн/ч, куб.м/ч, кв.м/ч и т.п.);  $k_{зам}$  – показатель (коэффициент) замещения, отражающий, какое количество работников, выполняющих работу вручную, позволяет заместить (высвободить) использование техники при условии одного и того же объема производства, чел.

2) с использованием энергетического (мощностного) эквивалента занятого простым трудом работника по выражению:

$$\text{ЭЖТ} = \frac{P \cdot \eta \cdot t_{нл}}{P_{эkv}}, \quad (5')$$

где  $P$  – полная мощность новой техники, кВт;  $\eta$  – коэффициент полезного действия (КПД) или использования (КПИ) техники;  $P_{эkv}$  – энергетический (мощностный) эквивалент занятого простым трудом человека, отражающий физическую мощность, которую способен развивать среднестатистический работник в течение рабочего дня при средней интенсивности работы, кВт/чел.

Следует пояснить, что в прошлом веке уже велись активные исследования в рамках энерготрудового подхода к анализу производственных процессов и целый ряд ученых (А. Берг, А. Анчишкин, С. Губанов и др.) независимо друг от друга получили достаточно точно совпавшие количественные оценки энергетического (мощностного) эквивалента занятого простым трудом работника, который при расчетах мы приняли равным  $P_{эkv} = 0,141$  кВт/чел. (2, с. 252).

В порядке практического внедрения разработанной нами методики (1)–(5'), мы проанализировали модельный ряд экскаваторов, выпускаемых на территории Республики Беларусь предприятиями СП «СВЯТОВИТ» и Кохановским экскаваторным заводом (таблица 1).

Таблица 1.

Полезностный эффект и полезностная эффективность использования некоторых моделей экскаваторов, выпускаемых в Беларуси

Модель экскаватора	Годовая экономия живого труда (ЭЖТ), чел.·ч	Годовые затраты совокупного (живого и прошлого) труда (ЗЖТ+ЗПТ), чел.·ч	Полезностный эффект от использования экскаватора (Э)*, чел.·ч	Полезностная эффективность использования экскаватора (Эφ)
АНТЕЙ-RX EW-25-M1	298 346,6	98 558,6	1 997 879,6	2,028
АНТЕЙ EW-25-M1	275 974,6	91 436,0	1 845 385,6	2,019
ГИДРА ЕС-22-K2	345 168,0	98 312,3	2 468 556,6	2,511
ЭО-3223	122 406,8	67 664,5	547 422,6	0,819

*Примечание:* \* за весь срок службы экскаватора, равный 10 годам.

*Источник:* собственная разработка авторов.

Как видно из результатов расчета, разные модели экскаваторов имеют отличающиеся значения полезностной эффективности их использования, причем полезностный эффект от эксплуатации, например, экскаватора ЭО-3223 оказывается меньше, чем совокупные затраты труда на его создание и эксплуатацию ( $Эφ < 1$ ). Это означает, что использование данной модели не приводит к экономии совокупного общественного труда и, не способствует НТП, ибо не отвечает его главному предназначению – через экономию живого труда сберечь совокупный общественный труд.

Предлагаемая нами полезностная методика оценки эффективности достижений НТП, во-первых, учитывает экономию ими живого труда в качестве главного критерия эффективности. Во-вторых, параллельно с этим она нацеливает разработчиков новой техники на сокращение затрат прошлого труда. И, наконец, в-третьих, ориентируя на высвобождение из производственных процессов главным образом простого (неквалифицированного, нетворческого, монотонного, малопривлекательного даже для безработных) труда полезностная методика оценки эффективности новой техники будет способствовать гуманизации НТП и, следовательно, снижению остроты порожденных им противоречий.

### Литература

1. Ельмеев, В.Я. К обновлению экономической теории социализма / В.Я. Ельмеев // Новая экономика. – 2007. – № 11–12. – С. 65–73

2. Бесчинский А.А., Коган Ю.М. Экономические проблемы электрификации. – М.: Энергоатомиздат, 1983. – 432 с.

3. Байнев В.Ф., Дадеркина Е.А. Научно-технический прогресс на рубеже тысячелетий: полезностная оценка // Белорусский экономический журнал. – 2008. - №1. – С. 30–40.

## ИНСТРУМЕНТАРИЙ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

*Додонова И.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: iska@km.ru)*

Целью логистики является доставка грузов “точно в срок“ при минимальных затратах, трудовых и материальных ресурсов. Основное условие логистики для соблюдения этого принципа требует, чтобы сырьевые материалы, полуфабрикаты, товары и их компоненты прежде всего были готовы для монтирования, комплектации заказов, их отправления и доставки, когда возникает спрос как в границах производства, так и за его пределами. Логистика в полной мере работает на потребителя. Поэтому считают, что реализация функции сбыта в сфере логистики осуществляется через “right” (шесть правильных условий): груз, качество, количество, время затраты и пункт назначения (2). Для выполнения этих условий оптимизируют материальные потоки, осуществляют комплекс мероприятий по рационализации товаров и упаковки, унификации грузовых единиц, в том числе пакетизации и контейнеризации перевозок, реализации эффективной системы складирования, оптимизации величины заказов и уровня запасов, планирование наиболее выгодных маршрутов перемещения грузов на складских объектах предприятий и за их пределами на магистральном транспорте.

Все производимые манипуляции невозможны без применения соответствующих методов и, прежде всего, математических.

1. Логистическая система обычно функционирует в условиях ярко выраженной неопределенности, стохастичности внешней среды - для конъюнктуры рынка, работы транспорта характерны случайные процессы. Поэтому в условиях их действия непременным свойством логистической системы является способность к адаптации.

2. Эффективность производственно-коммерческой деятельности в значительной степени определяется качеством решений, повседневно принимаемым менеджерами разного уровня. В связи с этим большое значение приобретают задачи совершенствования процессов принятия логистических решений.

3. «Призвание логистики» – оптимизация: оптимизация управления материальными и соответствующими финансовыми и информационными потоками. Это означает, что при анализе деятельности принимаются решения, в итоге внедряемые в реалии. Все решения так или иначе направлены на изменение существующей системы с целью ее адаптации изменившимся условиям внешней и внутренней сред, а значит, и изменение правил принятия решений в рамках системы. Построение новой системы (либо фундаментально, либо посредством внесения коррективов)

требует разработки стратегии и тактики (правил) принятия решения – построение модели.

Какова научная база логистики и применение ее в цепях поставок? Научную базу логистики составляет широкий спектр методов, разработанных в рамках различных дисциплин:

- Математика: теория вероятностей; математическая статистика; теория случайных процессов; теория матриц; факторный анализ, математическая логика; теория нечетких множеств и др.

- Исследование операций: линейное, нелинейное и динамическое программирование; теория игр; теория статистических решений; теория массового обслуживания; теория управления запасами; метод имитационного моделирования; метод сетевого планирования и управления; теория эффективности и др.

- Техническая кибернетика: теория больших систем; теория прогнозирования; общая теория управления; теория автоматического регулирования; теория графов; теория информации; теория расписаний и др.

- Экономическая кибернетика: теория оптимального планирования; теория эффективности; теория квалиметрии; функционально-стоимостной анализ; методы маркетинговых исследований; менеджмент; теория принятия решений; производственный менеджмент; стратегическое и оперативное планирование; ценообразование; управление качеством; управление персоналом; управление проектами; управление инвестициями; социальная психология; экономика и организация транспорта, складского хозяйства, торговли и др.

- Прогностика: методы перспективного экономического прогнозирования; прогнозирование временных рядов; регрессионный и корреляционный анализ; методы логического прогнозирования; экспертные методы и др.

Таким образом, при управлении различными потоками предприятия сталкиваются с процессом анализа, моделирования, возможности оценки развития сценария по модели, оценки эффективности модели. Классификация различных способов моделирования, а также характеристика имитационного моделирования - широко применяемый способ исследования логистических систем.

В цепях поставок в качестве научной базы широко применяются два вида математического моделирования: аналитическое и имитационное. Аналитическое моделирование – это математический прием исследования логистических систем, позволяющий получить точные решения.

Решить множество вопросов в логистике позволяет исследование операций. Основной постулат исследования операций состоит в следующем: оптимальным решением (управлением) является такой набор

значений переменных, при котором достигается оптимальное (максимальное или минимальное) значение критерия эффективности (целевой функции) операции и соблюдаются заданные ограничения(3). Предметом исследования операций в логистике являются задачи принятия оптимальных решений в логистической системе с управлением на основе оценки эффективности ее функционирования.

Группы задач исследования операций в цепях поставок:

- **Задачи распределения ресурсов.** Распределительные задачи возникают в случае, когда имеющихся в наличии ресурсов не хватает для выполнения каждой из намеченных работ эффективным образом и необходимо наилучшим образом распределить ресурсы по работам в соответствии с выбранным критерием оптимальности. Методы решения задач распределения ресурсов позволяют:

- распределять ресурсы между работами таким образом, чтобы максимизировать прибыль или минимизировать затраты;

- определять такой состав работ, который можно выполнить, используя имеющиеся ресурсы, и при этом достичь максимума определенной меры эффективности;

- определить, какие ресурсы необходимы для того, чтобы выполнить заданные работы с наименьшими издержками.

Примером распределительной задачи является *разработка плана снабжения*. Имеется ряд предприятий, потребляющих известные виды сырья, и есть ряд сырьевых баз, которые могут поставлять это сырье. Базы связаны с предприятиями какими-то путями снабжения со своими тарифами. Требуется разработать такой план снабжения предприятий сырьем (с какой базы, в каком количестве и какое сырье доставлять), чтобы потребности в сырье были удовлетворены с минимальными расходами.(2)

Метод полного перебора. Задача выбора оптимального места расположения решается полным перебором и оценкой всех возможных вариантов размещения распределительных центров и выполняется на ЭВМ методами математического программирования (1).

- **Задачи ремонта и замены оборудования.** (2) Любое оборудование со временем изнашивается и стареет, и поэтому требует своевременного предупредительного или восстановительного ремонта либо полной замены на новое оборудование (производственная логистика).

Задачи ремонта и замены оборудования позволяют определить:

- такие сроки восстановительного ремонта и моменты замены оборудования, при которых минимизируются затраты на ремонт, замену за все время его эксплуатации;

- определить такие сроки профилактического контроля по обнаружению неисправностей, при которых минимизируется сумма затрат

на проведение контроля и ожидаемых потерь от простоя оборудования вследствие выхода из строя некоторых деталей оборудования.

- **Задачи управления запасами.** Управление запасами заключается в решении двух основных задач: определение размера необходимого запаса, то есть нормы запаса и создание системы контроля за фактическим размером запаса и своевременным его пополнением в соответствии с установленной нормой (1).

При определении норм товарных запасов используют три группы методов: эвристические, методы технико-экономических расчетов и экономико-математические методы.

Спрос на товары или продукцию чаще всего представляет собой случайный процесс, который может быть описан методами математической статистики. Одним из наиболее простых экономико-математических методов определения размера запаса является метод экстраполяции (сглаживания), который позволяет перенести темпы, сложившиеся в образовании запасов в прошлом, на будущее.

Задачи управления запасами позволяют ответить на следующие вопросы:

- каковы оптимальные величины объема заказа на закупку или производство товара, периода поставок заказов, величины запаса, моментов подачи заказа товара, позволяющие минимизировать общие затраты на закупку, производство, доставку, хранение товара;

- что выгоднее производить товар или закупать его;

- выгодно ли пользоваться скидками на закупку товара и т.п.

- **Задачи сетевого планирования сложных проектов.** Примеры сложных комплексных проектов: строительство и реконструкция каких-либо крупных объектов; выполнение научно-исследовательских и конструкторских работ; подготовка производства к выпуску продукции; проведение маркетинговых и иных исследований (2).

Использование сетевых моделей позволяет:

- построить сетевой график, который представляет взаимосвязи работ проекта, что позволяет детально анализировать все работы и вносить улучшения в структуру проекта еще до начала его реализации;

- построить календарный график, который определяет моменты начала и окончания каждой работы, минимально возможное время выполнения проекта, критические работы; позволяет оптимизировать параметры проекта: выявить и устранить проблемы в обеспечении работ исполнителями, снизить количество одновременно занятых исполнителей, сократить длительность отдельных работ и проекта в целом;

- оперативно контролировать и корректировать ход выполнения проекта.

- **Задачи выбора маршрута.** Типичной задачей выбора маршрута является нахождение некоторого маршрута проезда из одного города в

другой, при наличии множества путей через различные промежуточные пункты. Задача состоит в определении наиболее экономичного маршрута по критерию времени, расстояния или стоимости проезда. На существующие маршруты могут быть наложены ограничения, например, запрет на возврат к уже пройденному пути, требование обхода всех пунктов, причем в каждом из них можно побывать только один раз (задача коммивояжера) (2).

- **Задачи массового обслуживания.** Задачи массового обслуживания посвящены изучению систем обслуживания очередей требований (управление заказами в цепях поставок). Причина очередей в том, что поток требований клиентов случаен и неуправляем. Типичные примеры таких ситуаций – очереди пассажиров к билетным кассам, очереди абонентов, ожидающих вызова на междугородной АТС, очереди самолетов, ожидающих взлета или посадки.

Задачи массового обслуживания позволяют определить, какое количество приборов обслуживания необходимо, чтобы минимизировать суммарные ожидаемые потери от несвоевременного обслуживания и простоев обслуживающего оборудования(2).

- **Задачи упорядочения.** Стандартная постановка задачи упорядочения (календарного планирования): имеется множество деталей с определенными технологическими маршрутами, а также несколько станков, на которых детали обрабатываются. Тогда упорядочение заключается в определении такой очередности обработки каждой детали на каждом станке, при которой минимизируется суммарная продолжительность всех работ, или общее запаздывание обработки деталей, или потери от запаздывания и т.п.(2)

- **Задачи теории игр.** Современная технология моделирования в сфере распределительной логистики, например, базируется на теории конфликта, наиболее развитой частью которой является теория игр. Основная задача теоретико-игрового подхода в логистике заключается в том, что всех участников конфликта можно определить в игроков, которые подчиняются определенным правилам. Каждый игрок может принять множество решений (стратегий), однако выбирает только одну, исходя из установленных правил и максимально им соответствующую. Реализуема задача посредством техники линейного программирования (1).

Таким образом, инструментарий исследования операций позволяет решить множество задач в цепочках поставок: и теория графов, позволяющая найти кратчайший путь, минимизировать стоимость потока в сети, максимального потока; и теория вероятностей при прогнозировании вероятностного управления запасами, моделирования систем массового обслуживания; и методы моделирования и прогнозирования временных рядов – ведь развитие предприятий находится в непрерывном движении и во времени, и оценить можно по отдельным показателям, точнее по

динамике изменения их значений, а значит, мы имеем дело с временными рядами.

### **Литература**

1. Миротин Л.Б., Боков В.В. Современный инструментарий логистического управления. – М.: «Экзамен», 2005.
2. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. – М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Фомин Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности. – М.: «Финансы и статистика», 2006.

# МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ФИРМЫ В СЛУЧАЕ ПОСТОЯННОГО ВЫПУСКА $y_0$ И МУЛЬТИПЛИКАТИВНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ, ЗАВИСЯЩЕЙ ОТ $n$ РЕСУРСОВ

Ефимов Н.И. (г.Мурманск, МГТУ, кафедра «Информационных систем и прикладной математики»)

## Аннотация

В работе решается задача максимизации прибыли фирмы в случае постоянного выпуска  $y_0$  и мультипликативной производственной функции, зависящей от  $n$  ресурсов. Получены формулы для оптимальных значений ресурсов. В оптимальной точке вычислены затраты, прибыль и критическая цена продукции фирмы, ниже которой она не может опускаться. Выявлена роль суммы эластичностей по ресурсам.

## п°1. Постановка задачи. Пусть:

1. Фирма для производства продукции использует  $n$  ресурсов.
2. Производственная функция является мультипликативной и имеет вид

$$y = Ax_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2} \dots x_n^{\alpha_n} = A \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i},$$

где  $A$ -постоянный коэффициент,  $x_i$ -затрата  $i$ -го ресурса,  $y$ -выпуск продукции и  $\alpha_i$ -коэффициенты эластичности по ресурсам, которые удовлетворяют условиям  $0 < \alpha_i < 1$ .

3.  $p_1, p_2, \dots, p_n$ -цены используемых ресурсов и  $p$  – цена продукции.
4. Фирма планирует выпустить продукцию в объеме  $y_0$ .

Требуется найти такой вариант использования ресурсов, при котором фирма получит максимальную прибыль.

Математическая формулировка этой задачи имеет вид:

$$py_0 - \sum_{i=1}^n p_i x_i \rightarrow \max$$
$$A \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i} = y_0.$$

Т.к  $py_0 = const$ , то задача эквивалентна следующей задаче:

$$\sum_{i=1}^n p_i x_i \rightarrow \min$$
$$A \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i} = y_0 \quad (1)$$

п°2. Определение стационарной точки. Задача (1) есть задача на условный экстремум при ограничении-равенстве. Для ее решения

используем правило множителей Лагранжа. Составляем функцию Лагранжа

$$L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda) = \sum_{i=1}^n p_i x_i + \lambda(y_0 - y), \quad \text{где } y = A \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}.$$

Необходимые условия экстремума имеют вид:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial x_i} = 0, & i = \overline{1, n} \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = 0 \end{cases}$$

Отсюда

$$\begin{cases} p_i - \lambda \frac{\partial y}{\partial x_i} = 0, & i = \overline{1, n} \\ y_0 - y = 0 \end{cases}$$

Учитывая, что

$$\frac{\partial y}{\partial x_i} = \alpha_i \frac{y}{x_i},$$

систему перепишем в виде:

$$\begin{cases} p_i = \lambda \alpha_i \frac{y}{x_i}, & i = \overline{1, n} \\ y = y_0 \end{cases}.$$

Решая последнюю систему, получим

$$x_i = \lambda \alpha_i \frac{y_0}{p_i}, \quad i = \overline{1, n} \quad (2)$$

Найдем неизвестный множитель Лагранжа  $\lambda$ . Для этого в левую часть уравнения (1) подставим выражения для  $x_i$  из (2):

$$A \prod_{i=1}^n \left( \frac{\lambda \alpha_i y_0}{p_i} \right)^{\alpha_i} = y_0 \quad \text{или} \quad A (\lambda y_0)^{\sum_{i=1}^n \alpha_i} \prod_{i=1}^n \left( \frac{\alpha_i}{p_i} \right)^{\alpha_i} = y_0. \quad \text{Отсюда}$$

$$\lambda^{\sum_{i=1}^n \alpha_i} = \frac{1}{A} \prod_{i=1}^n \left( \frac{p_i}{\alpha_i} \right)^{\alpha_i} \cdot y_0^{1 - \sum_{i=1}^n \alpha_i} \quad \text{или}$$

$$\lambda = \left( \frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \prod_{i=1}^n \left( \frac{p_i}{\alpha_i} \right)^{\frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \cdot y_0^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} - 1} \quad (3)$$

Подставим в (2) выражение для  $\lambda$  из (3) и в результате получим окончательную формулу для стационарных значений  $x_i$ :

$$x_i = \lambda \frac{\alpha_i y_0}{p_i} = \left\{ \left( \frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \left[ \prod_{i=1}^n \left( \frac{p_i}{\alpha_i} \right)^{\frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \right] \cdot y_0^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} - 1} \right\} \frac{\alpha_i y_0}{p_i} =$$

$$= \left( \frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \left[ \prod_{i=1}^n \left( \frac{p_i}{\alpha_i} \right)^{\frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \right] \cdot y_0^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \frac{\alpha_i}{p_i}$$

т.е

$$x_i = \left( \frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \left[ \prod_{i=1}^n \left( \frac{p_i}{\alpha_i} \right)^{\frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \right] \cdot y_0^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \frac{\alpha_i}{p_i} \quad (4)$$

**п°3. Исследование стационарной точки на экстремум.** Изучим стационарную точку  $(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)$  на экстремум. Для этого составим матрицу Гессе  $(H_{ij})$  функции Лагранжа  $L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)$  по переменным  $x_1, x_2, \dots, x_n$  и затем вычислим ее значение в стационарной точке. Имеем

$$H_{ij} = \frac{\partial^2 L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)}{\partial x_i \partial x_j}.$$

Знаем, что  $\frac{\partial L}{\partial x_i} = p_i - \lambda \alpha_i \frac{y}{x_i}$ . Поэтому, если  $i \neq j$ , то  $H_{ij} = -\lambda \frac{\alpha_i \alpha_j}{x_i x_j} y$  и если

$$i = j, \text{ то } H_{ii} = -\lambda \alpha_i \left( \alpha_i \frac{y}{x_i^2} - \frac{y}{x_i^2} \right) = -\lambda \alpha_i \frac{y}{x_i^2} (\alpha_i - 1).$$

Тогда значение матрицы Гессе в стационарной точке будет равно

$$H_{ij} = \begin{cases} -\lambda \alpha_i (\alpha_i - 1) \frac{y_0}{x_i^2} & , \text{ если } i = j \\ -\lambda \frac{\alpha_i \alpha_j}{x_i x_j} y_0 & , \text{ если } i \neq j \end{cases}, \text{ где } \lambda, x_i \text{ - стационарные значения. } (8)$$

Преобразуем матрицу Гессе, для этого в формуле (8)  $x_i, i = \overline{1, n}$  заменим их выражениями  $x_i = \lambda \alpha_i \frac{y_0}{p_i}, i = \overline{1, n}$ . В результате получим:

$$H_{ij} = \begin{cases} -\lambda \alpha_i (\alpha_i - 1) \frac{y_0}{\left( \lambda \alpha_i \frac{y_0}{p_i} \right)^2} = -\frac{1 \cdot (\alpha_i - 1) p_i^2}{\lambda y_0 \alpha_i} & , \text{ если } i = j \\ -\lambda \frac{\alpha_i \alpha_j}{\left( \lambda \alpha_i \frac{y_0}{p_i} \right) \left( \lambda \alpha_j \frac{y_0}{p_j} \right)} y_0 = -\frac{1}{\lambda y_0} p_i p_j & , \text{ если } i \neq j \end{cases} (9)$$

Представим матрицу Гессе развернуто

$$H = -\frac{1}{\lambda y_0} \begin{pmatrix} \left(1 - \frac{1}{\alpha_1}\right) p_1^2 & p_1 p_2 & \dots & p_1 p_n \\ p_2 p_1 & \left(1 - \frac{1}{\alpha_2}\right) p_2^2 & \dots & p_2 p_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_n p_1 & p_n p_2 & \dots & \left(1 - \frac{1}{\alpha_n}\right) p_n^2 \end{pmatrix} \quad (10)$$

Представим матрицу Гессе в стационарной точке несколько иначе. Очевидно, что

$$H = -\frac{1}{\lambda y_0} \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \dots \\ p_n \end{pmatrix} \begin{pmatrix} p_1 & p_2 & \dots & p_n \end{pmatrix} + \frac{1}{\lambda y_0} \begin{pmatrix} \frac{p_1^2}{\alpha_1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \frac{p_2^2}{\alpha_2} & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & \frac{p_n^2}{\alpha_n} \end{pmatrix}. \quad (11)$$

Таким образом, матрицу  $H$  представили в виде суммы двух матриц  $H = A + B$ .

Пусть  $dx = (dx_1 \ dx_2 \ \dots \ dx_n)$  и  $p = (p_1 \ p_2 \ \dots \ p_n)$ . Знак  $'$  означает транспонирование матрицы,  $xy$  скалярное произведение.

Мы должны установить, что квадратичная форма  $dxH(dx)'$  положительно определена в стационарной точке, при условии, что вектор дифференциалов  $dx$  удовлетворяет уравнению связи  $dy = 0$ , т.е.  $\sum_{i=1}^n \frac{\partial y}{\partial x_i} dx_i = 0$

или  $\sum_{i=1}^n \frac{\alpha_i y}{x_i} dx_i = 0$  (12).

В равенство (12) вместо  $x_i$  подставим их выражения  $x_i = \lambda \alpha_i \frac{y_0}{p_i}$ ,  $i = \overline{1, n}$ . Тогда  $\sum_{i=1}^n \frac{\alpha_i y}{\left(\lambda \alpha_i \frac{y_0}{p_i}\right)} dx_i = 0$ ,  $\sum_{i=1}^n \frac{p_i}{\lambda} dx_i = 0$ ,  $\sum_{i=1}^n p_i dx_i = 0$ .

Последнее равенство можно представить в виде произведения матриц  $dx$  и  $p'$  в виде  $(dx)p' = 0$ . (14)

Квадратичную форму  $(dx)H(dx)'$  представим в виде  $dxH(dx)' = dxA(dx)' + dxB(dx)'$ . Имеем  $(dx)A(dx)' = -\frac{1}{\lambda y_0} (dx)p'p(dx)' = 0$  в силу равенства (14).

$$(dx)B(dx)' = \frac{1}{\lambda y_0} (dx_1 \ dx_2 \dots dx_n) \begin{pmatrix} \frac{p_1^2}{\alpha_1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \frac{p_2^2}{\alpha_2} & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & 0 \\ 0 & 0 & \dots & \frac{p_n^2}{\alpha_n} \end{pmatrix} dx' = \frac{1}{\lambda y_0} \sum_{i=1}^n \left( \frac{p_i^2}{\alpha_i} (dx_i)^2 \right) > 0.$$

Следовательно,  $dxH(dx)' = dxA(dx)' + dxB(dx)' > 0$ .

Таким образом, стационарная точка действительно является точкой минимума.

**п<sup>о</sup>4. Стоимость ресурсов, прибыль и минимальная цена в оптимальной точке.** Стоимость ресурсов  $R$  в оптимальной точке равна

$$R = \sum_{i=1}^n p_i x_i = \sum_{i=1}^n p_i \frac{\lambda \alpha_i y_0}{p_i} = \lambda y_0 \cdot \sum_{i=1}^n \alpha_i.$$

$$\text{Прибыль } P \text{ равна } P = p y_0 - \lambda y_0 \sum_{i=1}^n \alpha_i = y_0 (p - \lambda \sum_{i=1}^n \alpha_i)$$

Минимальная цена продукции фирмы- это такая цена, при которой прибыль равна нулю.

$$p_{\min} = \lambda \sum_{i=1}^n \alpha_i, \text{ где } \lambda = \left( \frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \prod_{i=1}^n \left( \frac{p_i}{\alpha_i} \right)^{\frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}} \cdot y_0^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} - 1}.$$

Когда  $\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$ , то  $\lambda$  от  $y_0$  не зависит. В этом случае стоимость ресурсов  $R = \lambda y_0$ , прибыль  $P = y_0 (p - \lambda)$ , минимальная цена продукции  $p_{\min} = \lambda$ .

## МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА МАРЖИНАЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Ковалева О.Л.

The presented models of optimization of price policy are constructed on the basis of maximization of cumulative marginal income brought at realization of production with allowance for of direct costs on purchase of necessary resources. As the instrument of carrying out of the operational analysis was used the technique of calculation on the basis of reduced expenses which allows to apply mathematical methods to the decision of problems of optimization more effectively.

Решения в области ценовой политики следует основывать на анализе таких показателей как, ценовая эластичность спроса, маржинальный доход, переменные и постоянные затраты. Эластичность спроса измеряется с помощью коэффициента эластичности, который показывает, насколько изменится спрос на продукцию предприятия при изменении цены на один процент. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что при эластичном спросе целесообразно снижать цену, поскольку это обеспечит увеличение выручки от реализации в больших масштабах, чем потери из-за продаж по более низкой цене. В этом случае можно ожидать, что маржинальный доход при снижении цены увеличится. Однако очевидно и то, что неограниченно снижать цену нельзя, поскольку падение цены до уровня переменных затрат не принесет предприятию прибыль независимо от объема реализации. Поэтому возможно, что существует цена, при которой маржинальный доход будет максимальным.

При неэластичном спросе цену выгодно повышать тоже до определенных пределов, превышение которых приведет к отказу потребителей от приобретения данного товара. Соответственно в этом случае тоже существует некоторый оптимум, при котором маржинальный доход будет максимальным.

В качестве теоретической базы для создания инструментов математического моделирования ценовой политики предприятия можно использовать два подхода.

Первый подход предполагает изучение влияния изменения цен на маржинальный доход при известной величине эластичности спроса.

Введем следующие обозначения:

$V_0$  – объем продаж базового периода в натуральном выражении;

$R_0$  – выручка от реализации базового периода, руб.;

$p_0$  – средняя цена реализации продукции в базовом периоде, руб.;

$C_{ver\ total\ 0}$  – совокупные переменные затраты базового периода, руб.;

$MP_0$  – совокупный маржинальный доход базового периода, руб.;  
 $p$  – средняя цена реализации продукции в плановом периоде, руб.;  
 $V$  – объем продаж планового периода в натуральном выражении;  
 $R$  – выручка от реализации планового периода, руб.;  
 $Cver\ total$  – совокупные переменные затраты планового периода, руб.;  
 $MP$  – совокупный маржинальный доход планового периода, руб.;  
 $E$  – коэффициент эластичности спроса.

Если считать, что цена базового периода не равна нулю, то для любых  $p_0$  и  $p$  существует такое  $q$ , что верно равенство (формула 1):

$$p = p_0(1 + q) \quad (1)$$

Тогда, исходя из определения коэффициента эластичности, получим формулу 2, которая определяет изменение объема продаж, соответствующее изменению цены, определяемой формулой 1:

$$V = V_0(1 + q \times E) \quad (2)$$

Если цена повышается ( $q > 0$ ) – ожидается сокращение продаж по сравнению с базовым периодом, если цена снижается ( $q < 0$ ) – увеличение.

Совокупный маржинальный доход может быть определен как разница между выручкой от реализации продукции и совокупными переменными затратами. Тогда математический вид функции маржинального дохода в плановом периоде через значения спроса, цены, переменных затрат и эластичности спроса в базовом периоде будет иметь вид (формула 3):

$$\begin{aligned}
 MP &= V(p - Cver\ i) = \\
 &= (E \times q + 1) \times V_0 \times p_0 \times (1 + q) - (E \times q + 1) \times V_0 \times Cver\ i = \\
 &= V_0 \times p_0 \times E \times q^2 + (V_0 \times p_0 \times E + V_0 \times p_0 - V_0 \times Cver\ i \times E) \times \\
 &\quad \times q - V_0 \times (Cver\ i + p_0) \quad (3)
 \end{aligned}$$

где  $a = V_0 \times p_0 \times E$ ;  $b = (V_0 \times p_0 \times E + V_0 \times p_0 - V_0 \times Cver\ i \times E)$ ;  $c = V_0 \times (Cver\ i + p_0)$ .

Коэффициенты  $a$ ,  $b$  и  $c$  в модели являются заданными. Поэтому выражение (3) можно рассматривать как функцию одной переменной  $q$ , которая представлена в виде параболы. Максимальное значение функции достигается в точке  $q_m = -b/2a$  ниже приведенного трехчлена (формула 4):

$$q_m = -(V_0 \times p_0 \times E + V_0 \times p_0 - V_0 \times Cver\ i \times E) \div 2 \times (V_0 \times p_0 \times E) \quad (4)$$

Формула (4) позволяет определить такую долю ( $q_m$ ) изменения цены базового периода, при которой маржинальный доход будет максимальным. В результате, зная средний уровень цены реализации продукции в базовом периоде, величину удельных переменных расходов и коэффициент эластичности спроса, можно определить, насколько необходимо изменить цену для того, чтобы получить максимальный маржинальный доход. Также, из данной формулы следует, что при высоком уровне удельных переменных затрат и эластичном спросе зачастую требуется не снижать, а повышать цены для достижения максимума маржинального дохода. Это

существенно уточняет существующие представления о том, что в условиях высокой эластичности спроса целесообразно снижать цены.

Рассмотренная формула точечной эластичности действительна в рамках незначительного движения вдоль кривой спроса, однако в большинстве случаев известен более крупный сегмент спроса. В этом случае используется формула дуговой эластичности, позволяющая вычислить среднюю величину эластичности спроса между двумя точками на кривой спроса (формула 5):

$$E = (V - V_0) \times (p + p_0) \div (V + V_0) \times (p - p_0) \quad (5)$$

Исходя из определения коэффициента эластичности, получим формулу 5, которая позволяет определить изменение объема продаж, соответствующее изменению цены:

$$V = V_0 \times (2 + q + Eq) \div (2 + q - Eq), q \neq 2 \div (E - 1) \quad (6)$$

Тогда математический вид функции маржинального дохода в плановом периоде будет иметь вид (формула 7):

$$MP = [(-p \times E - p_0) \times q^2 + (-p \times E + Cver i \times E - 3p_0 + Cver i) \times q - -2p_0 + 2Cver i] \times V_0 \div (-2 - q + E \times q) \quad (7)$$

Для определения максимального значения функции необходимо взять производную первого порядка полученного уравнения, при этом, поскольку задано условие максимизации маржинального дохода,  $MP'$  приравняем к нулю (формула 8):

$$MP' = -(-4p_0 \times q - p_0 \times q^2 - 4p_0 \times E \times q + p_0 \times E^2 \times q^2 - 4p_0 \times E - -4 \times p_0 + 4Cver i \times E) \div (-2 - q + E \times q)^2 = 0 \quad (8)$$

Поскольку задано условие, что совокупный маржинальный доход максимален, то в некоторой точке  $x$  доход будет равен нулю (формула 9):

$$p_x(1 - 1 \div E) = p_0(1 + q) \times (1 - 1 \div E) = 0 \quad (9)$$

Из чего следует, что  $q = -1$ .

Для того чтобы определить цену, при которой предприятие получит максимальный маржинальный доход в плановом периоде, приравняем выше полученные уравнения и решим новое относительно  $p_0$  (формулы 10 и 11):

$$2 \times [p_0 + p_0 \times E + [(-p_0 \times E \times (E + 1) \times (-p_0 \times E + E \times Cver i - p_0 - -Cver i))] \div p_0^{\frac{1}{2}} \times (E^2 - 1)] + 1 = 0 \quad (10)$$

$$2 \times [p_0 + p_0 \times E - [(-p_0 \times E \times (E + 1) \times (-p_0 \times E + E \times Cver i - p_0 - -Cver i))] \div p_0^{\frac{1}{2}} \times (E^2 - 1)] + 1 = 0 \quad (11)$$

Тогда, для корней для всех  $p_0 \neq 0$  и  $E \neq 1$  решение будет иметь вид:

$$p_0 = -4 \times C_{ver i} \times E \div (E^2 - 1) = -4 \times C_{ver i} \times E \div (-1 + E^2) \quad (12)$$

Из чего следует, что предприятие получит максимальный совокупный маржинальный доход в плановом периоде, при цене ( $p_0$ ) рассчитанной по выше представленной формуле (12).

В качестве второго подхода к оптимизации ценовой политики предприятия нами предлагается механизм анализа кривых спроса. Основная идея данного подхода состоит в том, чтобы найти цену при которой предприятие получит максимальную величину маржинального дохода исходя из сопоставления переменных затрат и прогнозируемого объема выручки от реализации при заданной зависимости спроса на продукцию от ее цены.

В общем случае зависимость спроса от цены представляет собой снижающуюся кривую. Зависимость спроса от цены в модели падающей экспоненты (формула 13):

$$V = be^{-\lambda p} \quad (13)$$

где  $V$  – спрос на продукцию предприятия,  $e$  – основание натурального логарифма,  $p$  – цена на продукцию предприятия,  $b$  и  $\lambda$  – коэффициенты, оцениваемые методами регрессионного анализа.

Исходя из того, что при росте цен спрос на продукцию снижается, а при падении цен наоборот растет,  $b > 0$  и  $\lambda > 0$ . Так как величина переменных затрат изменяется прямо пропорционально объему производства (реализации) продукции, маржинальный доход можно представить в виде функции одной переменной – цены реализации продукции (формула 14):

$$MP = (p - C_{ver i}) \times be^{-\lambda p} \quad (14)$$

Определим производную функции (формула 15):

$$MP'(p) = be^{-\lambda p}(1 - \lambda \times p + \lambda \times C_{ver i}) \quad (15)$$

Производная функции (14) обращается в ноль при следующем условии

$0 = [1 - (p - C_{ver i}) \times \lambda]$ , из чего следует, что цена ( $p_{max}$ ), при которой функция  $MP(p)$  достигает максимума, может быть определена по формуле (16):

$$p_{max} = (1 + \lambda \times C_{ver i}) \div \lambda \quad (16)$$

Определим вторую производную функции совокупного маржинального дохода в точке (формула 17):

$$MP''(p_{max}) = (-2\lambda + (p - C_{ver i}) \times \lambda^2) be^{-\lambda p} \quad (17)$$

Таким образом, формула (16) определяет цену, при которой предприятие получит максимальный маржинальный доход, при условии, что зависимость спроса от цены определяется формулой (13), а переменные издержки на единицу товара постоянны и равны  $C_{ver i}$ .

Таким образом, порядок выполнения расчетов по модели можно свести к следующему:

- Задаются значения объема реализации, выручки от реализации и переменных затрат базового периода. Рассчитываются значения средней цены реализации, маржинального дохода и переменных затрат на единицу продукции базового периода.

- Затем устанавливается значение коэффициента эластичности спроса и доли изменения цены в плановом периоде. Производится расчет новой цены и соответствующего ей предполагаемого объема реализации. На их основе рассчитываются остальные показатели: выручка от реализации, совокупные переменные расходы и маржинальный доход планового периода.

Целью использования модели является подбор такого значения изменения цены ( $q$ ), при котором обеспечивается максимум совокупного маржинального дохода.

Представленные модели оптимизации ценовой политики, построенные на основе максимизации совокупного маржинального дохода, приносимого при реализации продукции с учетом переменных затрат на закупку необходимых ресурсов. В качестве инструмента проведения операционного анализа использовалась методика калькулирования на основе сокращенных затрат, которая позволяет более эффективно применять математические методы для решения задач оптимизации. Каждая из представленных моделей в определенных условиях может дать достаточно точные прогнозы величины маржинального дохода и, как следствие, может успешно применяться в коммерческой практике отечественных предприятий. При этом следует учитывать, что для успешного применения моделей оптимизации ценовой политики необходимо проводить соответствующие исследования для определения границ и условий применения той или иной модели.

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПОРТФЕЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Максимов М.А., Наумов А.А. (г. Новосибирск, НГТУ, кафедра «Экономической информатики», e-mail: maksimov\_mihail@inbox.ru, a\_a\_naumov@mail.ru)

## Аннотация

In the article synthesis of business process constructions methods are observed. Using of this analysis the forming of effective portfolio is done.

Портфель бизнес-процессов (portfolio of business process) представляет собой интегрированную систему, состоящую из компонентов (бизнес-процессов) различной природы. Ниже исследуется портфель произвольных бизнес-процессов, который может формироваться на основе множества бизнес-процессов различной природы (см. (1)).

Введем в рассмотрение математическую модель бизнес-процессов, на основе которой исследуется портфель бизнес-процессов, в частности, решается задача нахождения (формирования, построения) наилучшего портфеля бизнес-процессов. Для этого введём в рассмотрение  $N$  исходных бизнес-процессов  $BP_1(t), BP_2(t), \dots, BP_N(t)$ , на основе которых формируется множество вида  $BP = \{BP_1(t), BP_2(t), \dots, BP_N(t)\}$ .

Мощность множества  $BP$  равна  $\|BP\| = N$  и равна числу исходных (базисных, базовых) бизнес-процессов. Принадлежность элемента  $BP_i(t)$  множеству  $BP$  будем обозначать как  $BP_i(t) \in BP$ .

В свою очередь, внутренняя структура произвольного бизнес-процесса  $BP_i(t)$ ,  $BP_i(t) \in BP$ , представляется (задаётся) в виде кортежа  $BP_i(t) = \langle W_{f,i}(t), R_{f,i}(t), P_{f,i}(t), C_{fin,i}(t), C_{fout,i}(t), \underline{t}_i, \bar{t}_i, t_{0i}, T_i \rangle, i = 1, 2, \dots, N$ , где

$W_{f,i}(t)$  - вектор потоков работ для  $BP_i(t)$ ;

$W_{f,i}(t) = (W_{f,i1}(t), \dots, W_{f,iw}(t))^T$ ;  $t \in [t_{0i}, t_{0i} + T_i]$ ;

$R_{f,i}(t)$  - вектор ресурсов, расходуемых в соответствии с  $BP_i(t)$ ;

$R_{f,i}(t) = (R_{f,i1}(t), \dots, R_{f,ir}(t))^T$ ;  $t \in [t_{0i}, t_{0i} + T_i]$ ;

$C_{fin,i}(t)$  - вектор входных финансовых потоков процесса  $BP_i(t)$ ;  $t \in [t_{0i}, t_{0i} + T_i]$ ;

$C_{fout,i}(t)$  - вектор выходных финансовых потоков  $BP_i(t)$ ;  $t \in [t_{0i}, t_{0i} + T_i]$ ;

$\underline{t}_i$  - время подачи команды к инициализации  $BP_i(t)$ ;  $t \in [t_{0i}, t_{0i} + T_i]$ ;

$\bar{t}_i$  - время инициализации процессом  $BP_i(t)$  следующего за ним процесса или процессов;

$t_{oi}$  - время начала реализации  $BP_i(t); t \in [t_{oi}, t_{oi} + T_i]$ ;  
 $T_i$  - длительность процесса  $BP_i(t); t \in [t_{oi}, t_{oi} + T_i]$ ;  
 $P_{f,i}(t)$  - вектор выпущенных (произведенных) продуктов (изделий, товаров, услуг и т.д.) процесса  $BP_i(t); t \in [t_{oi}, t_{oi} + T_i]$ .

Введем в рассмотрение следующие операторы (см. (1), (2)).

1) Оператор  $Str: BP = \{BP_i(t)\} \rightarrow BP_s = \{BP_{s,j}(t)\}, j = 1, 2, \dots, D$ ; это оператор получения (построения, синтеза) структуры из процессов множества  $BP$ ; в общем случае оператор  $Str$  порождает все возможные структуры из процессов  $BP$ .

2) Оператор  $C_{oin}: BP_s \rightarrow \overline{BP}_s, \overline{BP}_s$  - это множество структурированных процессов из  $BP_s$ , в которых проведена процедура объединения (соединения, сцепления) и согласования внутренних и внешних факторов смежных бизнес-процессов из множества  $BP_{s,in}$ .

3) Оператор  $C_{oout}: \overline{BP}_s \rightarrow \overline{BP}_s, \overline{BP}_s$  - это множество процессов  $\overline{BP}_s$ , в которых объединяются и согласуются факторы всех процессов  $BP_s$ .

Заметим, что во множество  $BP$  могут быть включены бизнес-процессы  $BP_{out}$  среды (внешнего окружения), т.е. в общем случае  $BP = BP_{in} \cup BP_{out}$ ,  $BP_{in} \cap BP_{out} = \emptyset$ . В этом случае  $BP_s$  - это структурированные процессы из  $BP$ , а  $BP_{s,in}$  - это множество структур  $BP_s$ , в которых отсутствуют (исключены) элементы из  $BP_{out}$ . Оператор  $C_{oout}$  учитывает внешние бизнес-процессы (из множества  $BP_{out}$ ).

Объединим операторы  $Str, C_{oin}, C_{oout}$  в одно множество  $O_{BP} = \{Str, C_{oin}, C_{oout}\}$ , которое в паре с исходным множеством бизнес-процессов  $BP$ , т.е.  $\langle BP, O_{BP} \rangle$ , порождает конструктор бизнес-процессов,  $C_{BP} = \langle BP, O_{BP} \rangle$ . Таким образом, операции  $O_{BP}$  позволяют получать (генерировать) множество бизнес-процессов более сложной природы, структурированные (т.е. имеющие определенную структуру) и согласованные внутри структуры по факторам (характеристикам бизнес-процессов). Результатом применения конструктора  $C_{BP}$  к процессам из  $BP$  служит множество процессов  $\overline{BP}_s$ .

Каждый из операторов  $Str, C_{oin}, C_{oout}$  реализуется через множество порождающих их операций. Рассмотрим некоторые из них. Заметим, что приведенными ниже операциями не исчерпываются все множества возможных операций, и они могут быть расширены введением новых операций, потребность в которых появляется в связи с решением той или иной прикладной задачи (точнее, в связи с ее особенностями).

Операции оператора  $Str$ :

1) Операция последовательного сцепления бизнес-процессов,  $\wedge_{BP}$ ,  $BP_k = BP_i \wedge_{BP} BP_j$ , где  $BP_k$  - результирующий бизнес-процесс, а  $BP_i$  и  $BP_j$  - бизнес-процессы из множества  $BP$ .

2) Операция параллельного соединения бизнес-процессов,  $\vee_{BP}$ ,  $BP_k = BP_i \vee_{BP} BP_j$ .

Пусть  $BP_{s,j} \in BP_s$ , тогда для согласования работы бизнес-процессов, вошедших в  $BP_{s,j}$ , можно воспользоваться следующим двухпроходным (двухэтапным) алгоритмом: алгоритм  $C_oIN$  (внутренних согласований процессов)

Этап I. Движение обратным ходом.

Начиная с последнего (конечного) бизнес-процесса структуры  $BP_{sj}$  (см. Рис. 1), например  $BP_7$ , переходим к смежным с ним бизнес-процессам  $BP_5$  и  $BP_6$ .

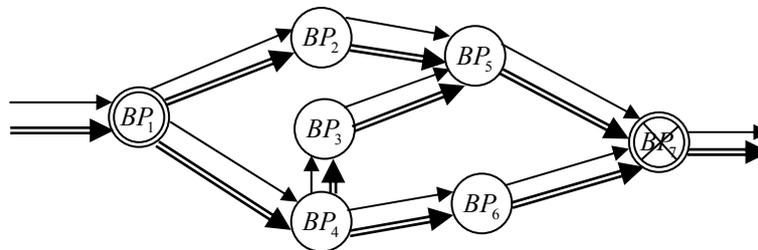


Рис. 1. Структура бизнес-процесса  $BP_{sj}$

В блоке  $BP_7$  задаем выходные потоки  $P_{f7}(t)$  и  $C_{fou7}(t)$  и момент времени  $\bar{t}_7$ . Некоторые из этих величин могут быть определены (заданы), исходя из требований заказчика, спроса на рынке, плановых заданий и т.д. После этого, зная особенности бизнес-процесса  $BP_7$  (его поток  $W_{f7}(t)$ , время  $T_7$  и, возможно, некоторые другие) оцениваем значения  $R_{f7}(t)$ ,  $C_{fin7}(t)$ ,  $\underline{t}_7$  и, возможно, другие. Перераспределяем  $R_{f7}(t)$ ,  $C_{fin7}(t)$  и  $\underline{t}_7$  на выходные характеристики бизнес-процессов  $BP_5$  и  $BP_6$ . И так далее, пока не получим входные потоки и характеристики  $BP_1: R_{f1}(t), C_{fin1}(t), \underline{t}_1$ . Если эти значения окажутся в области допустимых (или желаемых) значений входных потоков блока  $BP_1$ , то на этом первый этап свою работу заканчивает и переходим к этапу V.

Этап II. В противном случае следует пересчитать потоки  $R_{f1}(t)$ ,  $C_{fin1}(t)$  и время  $\underline{t}_1$  в ближайшие к ним характеристики из области допустимых значений  $R_{f,1}^\Delta$ ,  $C_{in,1}^\Delta$  и  $\underline{T}_1^\Delta$ , а затем пересчитать все потоки всех бизнес-процессов структуры  $BP_{sj}$ , двигаясь от  $BP_1$  к конечному бизнес процессу  $BP_7$ .

Этап III. Проверить принадлежность выходных характеристик  $BP_7$  (т.е.  $P_{f7}(t), C_{fou7}(t), \bar{t}_7$ ) множеству допустимых значений по выходу  $BP_e : P_e^\Delta(t), C_{out,e}^\Delta(t), \bar{T}_e^\Delta$  (в данном примере это  $BP_7$ ). Если такая принадлежность будет выполнена, то следует перейти на этап V.

Этап IV. Пересчитать характеристики  $BP_7(P_{f7}(t), C_{fou7}(t), \bar{t}_7)$  и перейти к реализации этапа I. Этапы I, II, III следует выполнять до тех пор, пока не перейдем на этап V (из этапов II и III) или последовательность решений (структур  $BP_{sj}$ ) не будет больше изменяться.

Этап V. Потоки  $BP_{sj}$  сформированы. Алгоритм  $C_oIN$  заканчивает свою работу.

Алгоритм  $C_oIN$  работает с той частью структуры  $BP_s$ , которая включает в себя только бизнес-процессы из множества  $BP_{in}$  (внутренние, собственные бизнес-процессы), а для структур из  $BP_s$ , включающих в себя бизнес-процессы из  $BP = BP_{in} \cup BP_{out}$  применяется алгоритм  $C_oOUT$  (реализация оператора  $C_{oout}$ , внешних согласований процессов).

В общем случае последовательность использования операторов  $Str, C_{oin}, C_{oout}$  может быть различной, например такой:

1)  $C_{oout}(C_{oin}(Str(BP)))$ , т.е. сначала с элементами множества  $BP$  работает оператор  $Str$ , затем  $C_{oin}$  и уже затем - оператор  $C_{oout}$  эта же запись может быть представлена в виде  $C_{oout} \circ C_{oin} \circ Str(BP)$ ;

2)  $C_{oin}(C_{oout}(Str(BP)))$ , такая запись означает, что, прежде всего, в структуре налаживаются (координируются, согласовываются) внешние связи и потоки;

3)  $\begin{pmatrix} C_{oin} \\ C_{oout} \end{pmatrix} \circ Str(BP)$ , т.е. операторы  $C_{oin}$  и  $C_{oout}$  в соответствующих алгоритмах выполняются одновременно (параллельно).

(1) Новоселов А.А. Математическое моделирование финансовых рисков. Теория измерения. – Новосибирск: Наука, 2001. – 102 с.

(2) Наумов А.А., Ходусов Н.В. Управление портфельными инвестициями. Модели и алгоритмы. – Новосибирск: ОФСЕТ, 2005. – 298 с.

(3) Наумов А.А., Бах С.А. Бизнес-процессы. Синтез, анализ, моделирование и оптимизация. – Новосибирск: ОФСЕТ, 2007. – 307 с.

(4) Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 276 с.

(5) Фишер Л. Совершенство на практике. Лучшие проекты в области управления бизнес-процессами и workflow. – М.: Вестъ-МетаТехнология, 2000.

# ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Маржохова М.А., Шетов А.М. (г. Нальчик, ФГОУ ВПО «КБГСХА», кафедра «Финансы и кредит», e-mail: tseeva\_mika@mail.ru)

**The present article deals with nonzero estimator prospects for recreational resources as adequate means to work out economically sound management solutions in conservation of natural resources, programming, recreational services and development of tourism industries.**

Применение экономико-математических моделей в практике прогнозирования развития отраслей рекреационного хозяйства сопряжено с использованием массива технико-экономических показателей, исследованием потенциальной возможности экологически допустимого освоения ценных видов рекреационных ресурсов, проведением оценки социально-экономической эффективности функционирования и развития рекреационного хозяйства.

Академиком Л.В.Канторовичем (1) впервые были сформулированы прямая и двойственная задачи линейного программирования. По выдвинутой теории матрица коэффициентов затрат ресурсов на единицу измерения переменных в двойственной задаче является транспонированной по отношению к матрице коэффициентов затрат ресурсов на единицу измерения переменных прямой задачи. В работах П.А.Пастернака (2) впервые было обращено внимание на необходимость и возможность расчета ненулевых оценок на все виды изначально учитываемых и действительно используемых ресурсов в оптимальном плане прямой задачи. Это может быть осуществлено с использованием модифицированной двойственной задачи при соблюдении ряда требований.

Расчет ненулевых оценок на все виды рекреационных ресурсов, используемых в оптимальном плане исходной задачи,  $L(x) = \sum_{k=1}^S C_k X_k$ ; (1),

может быть осуществлен путем построения модифицированной двойственной задачи: - минимизировать:

$$L(y) = \sum_{i=1}^r \bar{b}_i y_i; \quad (2),$$

При условиях:

$$\sum_{i=1}^r a_{ik} y_i \geq c_k \quad (k = 1, 2, \dots, S), \quad y_i \geq 0 \quad (i = 1, 2, \dots, r),$$

к задаче: - максимизировать:  $L(x) = \sum_{k=1}^S C_k X_k$

при условиях: 
$$\sum_{k=1}^S a_{ik} x_k \leq \bar{b}_i \quad (i = 1, 2, \dots, r),$$

$x_k \geq 0 \quad (k = 1, 2, \dots, S),$

где  $C_k$  – показатель при  $k$ -ой переменной в целевой функции прямой задачи;  $X_k$  – количественное значение  $k$ -ой переменной в прямой задаче;  $a_{ik}$  – показатель затрат  $i$ -го ресурса в расчете на единицу измерения  $k$ -ой переменной;  $b_i$  – количество ресурсов  $i$ -го вида, учитываемых при решении прямой задачи;  $y_i$  – объективно обусловленная оценка единицы ресурса  $i$ -го вида;  $r$  – количество учитываемых при решении прямой задачи ресурсов;  $s$  – количество основных переменных в прямой задаче.

В задаче (2) переменные могут принимать как положительные, так и отрицательные значения. Поэтому используем ее для выяснения условий, соблюдение которых позволит рассчитывать отличные от нуля оценки на все виды используемых рекреационных ресурсов.

Пусть вектор  $X^* = (X^*_1, \dots, X^*_r, \dots, X^*_s)$  представляет собой опорный план задачи (1). Предполагая, что задача (1) невырождена, без ограничения общности можно считать отличными от нуля первые « $r$ » положительных компонент вектора  $X^*$ .

Тогда векторы условий  $A_K = (a_{1K}, a_{2K}, \dots, a_{rK}), (K = 1, 2, \dots, r);$  (3),

должны быть линейно независимыми.

С учетом этого обстоятельства базисом опорного плана в задаче (2) является вектор  $y = (y_1, y_2, \dots, y_r)$ , если 
$$\sum_{i=1}^r a_{ik} y_i = c_{ke} \quad (e = 1, \dots, r),$$
 (4),

Одновременно из предложения о невырожденности задачи (2) следует, что 
$$\sum_{i=1}^r a_{ik} y_i > c_{ke} \quad \text{для} \quad K \neq K_e \quad (e = 1, \dots, r).$$

Очевидно, что если при принятых предпосылках компоненты  $X^*_1, X^*_2, \dots, X^*_r$  вектора  $X^*$  удовлетворяют системе уравнений

$$\sum_{i=1}^r a_{ik} x_k = \bar{b}_i \quad (i = 1, \dots, r),$$
 (5)

то вектор  $y^* = (y^*_1, y^*_2, \dots, y^*_r)$  представляет собой оптимальный опорный план задачи (2), в котором компоненты  $y^*_1 \neq 0, y^*_2 \neq 0, \dots, y^*_r \neq 0$ .

Действительно, если решение (5) состоит из величины  $x^*_1, x^*_2, \dots, x^*_r$ , то используя (5), можно записать

$$\sum_{i=1}^r \bar{b}_i y_i = \sum_{i=1}^r \left( \sum_{k=1}^r a_{ik} x^*_k \right) y_i = \sum_{k=1}^r x^*_k \left( \sum_{i=1}^r a_{ik} y_i \right).$$

По условию: 
$$\sum_{i=1}^r a_{ik} y_i = c_k \quad (k = 1, 2, \dots, r),$$

поэтому имеем: 
$$\sum_{i=1}^r \bar{b}_i y_i = \sum_{k=1}^r c_k x^*_k$$

и полагая  $X_K = 0$  для  $(K = r+1, \dots, s)$

$$\sum_{i=1}^r \bar{b}_i y_i = \sum_{k=1}^s c_k x^*_k, \quad (6)$$

Планы взаимосопреженных задач, связанные соотношением (6), в соответствии с первой теоремой двойственности должны быть оптимальными. Поэтому, когда переменные  $x_1^*, x_2^*, \dots, x_r^*$ , определяют решение системы (5), то имеем оптимальный опорный план  $x^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_r^*)$  с базисом (3) задачи (1), при котором

$$\sum_{i=1}^s a_{ik} x_k^* = \bar{b}_i \quad (i = 1, 2, \dots, r)$$

закреплены. При этих условиях по второй теореме двойственности линейного программирования переменные  $y_1^*, y_2^*, \dots, y_r^*$  являются свободными, то есть неравными нулю.

Таким образом, для расчета ненулевых оценок на все виды рекреационных ресурсов необходимо выполнение для задач (1) и (2) не только общих требований разрешимости и невырожденности, но и также наличие при  $s \geq r$  в матрице  $|a_{ik}|_{r \times s}$  «г» линейно независимых векторов (3) или, другими словами, подматрицы  $|a_{ik}|_{r \times r}$  полного ранга.

Возможность расчета ненулевых оценок на все виды рекреационных ресурсов, позволит расширить содержательную сторону производимых услуг в рекреационном комплексе, а также позволит подойти к формированию и реализации рыночно-ресурсной концепции ценности всех используемых ресурсов.

Обозначив за  $b_{ij}$  полные затраты  $i$ -го вида ресурсов на производство единицы  $j$ -й рекреационной услуги, за  $\bar{C}_1, \bar{C}_2, \dots, \bar{C}_k$  - рыночные цены каждой ( $j = 1, 2, \dots, k$ ) услуги, наконец - за  $\tilde{V}_1, \tilde{V}_2, \dots, \tilde{V}_r$  - расчетные цены, отражающие в денежном выражении, каждого ( $i = 1, 2, \dots, r$ ) рекреационного ресурса, можно выразить взаимосвязь между этими показателями в виде системы уравнений:

$$\begin{aligned} b_{11} \tilde{V}_1 + b_{21} \tilde{V}_2 + \dots + b_{r1} \tilde{V}_r &= \bar{C}_1 \\ b_{12} \tilde{V}_1 + b_{22} \tilde{V}_2 + \dots + b_{r2} \tilde{V}_r &= \bar{C}_2 \\ \dots & \dots \\ b_{1k} \tilde{V}_1 + b_{2k} \tilde{V}_2 + \dots + b_{rk} \tilde{V}_r &= \bar{C}_k \end{aligned} \quad (7)$$

Значение расчетных цен на все (1,2,...,r) виды ресурсов, а именно:

$$\tilde{V}_1^* > 0, \tilde{V}_2^* > 0, \dots, \tilde{V}_r^* > 0 \quad (8)$$

могут быть определены с использованием системы (7), при условии, что в ней количество переменных совпадает с количеством уравнений ( $r=K$ ) и при этом она разрешима и невырождена. В случае, когда система уравнений (7) оказывается вырожденной, то известными приемами достаточно легко может быть ликвидирована линейная зависимость соответствующих векторов ее условий без какого бы то ни было практически значимого влияния на точность расчетов.

Учитывая отмеченное, примем  $l=r=K$  и представим систему (7) в виде:

$$b_{11} \tilde{V}_1 + b_{21} \tilde{V}_2 + \dots + b_{l1} \tilde{V}_l = \bar{C}_1$$

$$\begin{array}{r} b_{12} \bar{Y}_1 + b_{22} \bar{Y}_2 + \dots + b_{l2} \bar{Y}_l = \bar{C}_2 \\ \hline b_{1l} \bar{Y}_1 + b_{2l} \bar{Y}_2 + \dots + b_{ll} \bar{Y}_l = \bar{C}_l \end{array} \quad (9)$$

С использованием системы (9) может быть записана модифицированная двойственная задача и прямая к ней задача в форме, предопределяющей в них единственное решение, а именно:

- минимизировать:  $L(y) = \bar{b}_1 \bar{Y}_1 + \bar{b}_2 \bar{Y}_2 + \dots + \bar{b}_l \bar{Y}_l$  (10)

при условиях:  $b_{11} \bar{Y}_1 + b_{21} \bar{Y}_2 + \dots + b_{l1} \bar{Y}_l = \bar{C}_1$   
 $b_{12} \bar{Y}_1 + b_{22} \bar{Y}_2 + \dots + b_{l2} \bar{Y}_l = \bar{C}_2$   
 $\hline b_{1l} \bar{Y}_1 + b_{2l} \bar{Y}_2 + \dots + b_{ll} \bar{Y}_l = \bar{C}_l$  (11)

- максимизировать:  $L(z) = \bar{C}_1 Z_1 + \bar{C}_2 Z_2 + \dots + C_l Z_l$  (12)

при условиях:  $b_{11} Z_1 + b_{12} Z_2 + \dots + b_{1l} Z_l = \bar{b}_1$   
 $b_{21} Z_1 + b_{22} Z_2 + \dots + b_{2l} Z_l = \bar{b}_2$   
 $\hline b_{l1} Z_1 + b_{l2} Z_2 + \dots + b_{ll} Z_l = \bar{b}_l$  (13)

$$Z_1 \geq 0, \quad Z_2 \geq 0, \quad Z_l \geq 0$$

где в дополнение к принятым выше обозначениям,  $Z_j$  – предполагаемый объем производства  $j$ -й рекреационной услуги, а  $b_i$  – необходимый достаточный объем  $i$ -го рекреационного ресурса для предполагаемого объема производства всех рекреационных услуг.

Разумеется, что в качестве единственного решения в задаче (12)-(13) может фигурировать, например, фактическое производство рекреационных услуг в конкретном отчетном периоде, т.е.  $Z_1^*, Z_2^*, \dots, Z_l^*$ . Величины  $\bar{b}_1, \bar{b}_2, \dots, \bar{b}_l$  могут отражать фактически использованные объемы ресурсов  $\bar{b}_1^*, \bar{b}_2^*, \dots, \bar{b}_l^*$  на производство рекреационных услуг, включая и рекреационные ресурсы. Значения  $b_{ij}$  ( $i=1,2,\dots,l$ ), ( $j=1,2,\dots,l$ ) могут соответствовать сложившимся полными затратами ресурсов на производство рекреационных услуг, а  $\bar{C}_1, \bar{C}_2, \dots, C_l$  - средним рыночным ценам на услуги в данном отчетном периоде. Тогда целевая функция (12) в задаче (12)-(13) будет выражать суммарную ценность в рыночных ценах всех произведенных товаров в данном отчетном периоде. Задача (10)-(11), будучи разрешимой и невырожденной, позволит рассчитать ненулевые оценки всех ресурсов или расчетные цены:

$$\bar{Y}_1^{**} > 0, \quad \bar{Y}_2^{**} > 0, \quad \bar{Y}_l^{**} > 0 \quad (14)$$

отражающие в денежном выражении фактическую ценность каждого использованного рекреационного ресурса в отчетном периоде на производство товаров. Целевая функция (10) будет выражать суммарную ценность в расчетных ценах (14) всех фактически израсходованных ресурсов.

Ненулевые оценки на используемые рекреационные ресурсы могут выступать в качестве средств для выработки экономически оправданных управленческих решений по использованию наличных ресурсов, по изменению и разработке программ производства рекреационных услуг, расширению курортного хозяйства, развитию туристского бизнеса.

### **Литература**

1. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов.- М.: Изд-во АН СССР, 1959.

2. Пастернак П.П. Расчет ненулевых оценок на все используемые ресурсы – СПб.: Изд-во «Союз», 2001.

# ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПРОВЕРКА УСИЛЕНИЯ ШУМА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ КАК ОДНОГО ИЗ ГЛАВНЫХ ПРЕДВЕСТНИКОВ БИФУРКАЦИИ

**Мачкарин М. А.** (*Мурманск, Мурманский Государственный Технический Университет, кафедра информационных систем и прикладной математики, machmaks@mail.ru*)

В данной работе проводится экспериментальное подтверждение гипотезы предбифуркационного нарастания шума

С целью наблюдения явления предбифуркационного нарастания дисперсии наблюдаемого сигнала для основных типов бифуркаций проведены ряд экспериментов. В этих экспериментах выполнено численное моделирование поведения экономических систем, заданных дифференциальными уравнениями.

Для каждой системы выполнена серия экспериментов и получена эмпирическая зависимость дисперсии наблюдаемого сигнала от бифуркационного параметра и параметров вносимого шума. Явление насыщения дисперсии наблюдаемого сигнала в окрестности точки бифуркации наблюдалось в отдельных экспериментах из-за роста вычислительных затрат, обусловленного предбифуркационным увеличением интервала корреляции наблюдаемого сигнала. Основные типы бифуркации представлены следующими уравнениями:

$$\dot{y} = \mu y - y^3 \quad (1)$$

$$\dot{y} = \mu^2 - y^2 \quad (2)$$

$$\dot{y} = \mu - y^2 \quad (3)$$

Эксперименты строились следующим образом. Бифуркационный параметр  $\mu$  изменялся в пределах от -10 до -1 с шагом 0,02 (точка бифуркации во всех экспериментах –  $\mu=0$ ). Для каждого значения  $\mu$  выполнялось моделирование воздействия шума на систему. Шаг модели представлял собой интегрирование в течение времени  $\Delta t=0,001$ . В начальный момент модельного времени система помещалась в устойчивое положение равновесия  $y^*$ , вычисляемое для данного  $\mu$ . В начале каждого шага, в зависимости от параметров вносимого шума, установленных для данного эксперимента, производилось либо не производилось возмущение. В конце каждого шага положение системы  $y$  регистрировалось как реализация случайной величины. По окончании моделирования для зарегистрированных значений  $y$  вычислялось стандартное отклонение  $\sigma_y$ , интерпретируемое как характеристика интенсивности шума. Зависимость  $\sigma_y$  от  $\mu$ , полученная в эксперименте, откладывалась на графике. Для

каждого значения  $\mu$  выполнялось 50000 шагов; число шагов подобрано опытным путём таким образом, чтобы быть достаточным для сбора статистики во всех экспериментах для всех значений  $\mu$ .

Характеристики вносимого шума в пределах серии экспериментов варьировались по следующей схеме. Как было указано выше, параметрами равномерно распределённого  $\delta$ -шума являются амплитуда возмущения  $A$  и период возмущения  $T_w$ . Величина  $A$  принимала значения  $10^{-2}$ ,  $10^{-3}$ ,  $10^{-4}$ ,  $10^{-5}$  и  $10^{-6}$ , а  $T_w$  –  $10^{-3}$ ,  $10^{-2}$  и  $10^{-1}$ . Таким образом, каждая серия включала 15 экспериментов. В процессе моделирования для  $T_w=10^{-3}$  возмущение производилось на каждом шаге, для  $T_w=10^{-2}$  – на каждом десятом шаге, а для  $T_w=10^{-1}$  – на каждом сотом шаге.

В качестве примера, на рис. 1 показана зависимость  $\sigma_y(\mu)$ , полученная в результате отдельного несерийного эксперимента, выполненного аналогичным образом. Объектом эксперимента является нелинейная система, заданная уравнением (1);

В отличие от серийных экспериментов, здесь параметр проходит через область насыщения и точку бифуркации. Можно видеть предбифуркационное нарастание шума, насыщение в окрестности точки бифуркации, и последующее уменьшение.

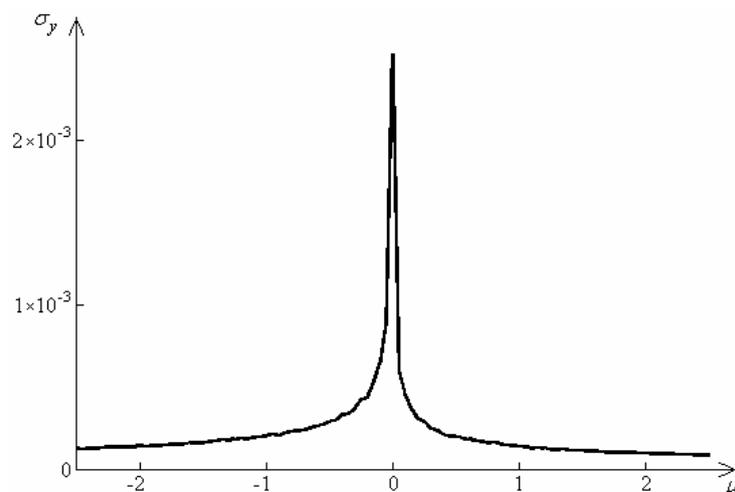


Рис. 1. Вычислительный эксперимент: шум в окрестности точки бифуркации

Экспериментальная зависимость стандартного отклонения наблюдаемого сигнала от бифуркационного параметра. Система задана уравнением (1). (при  $\mu=0$  суперкритическая бифуркация типа «вилка»). Параметры шума:  $A=10^{-4}$ ,  $T_w=10^{-2}$ . Для каждой точки графика расчёт статистики по 100 тыс. шагам.

Если строить графики  $\sigma_y(\mu)$  в двойном логарифмическом масштабе, видно, что во всех серийных экспериментах с нелинейными системами экспериментальные точки укладываются на некоторую прямую, то есть,

зависимость (вне области насыщения), как и в случае дискретного времени, является степенной. Чтобы найти коэффициенты в уравнении аппроксимирующей прямой, использовался итерационный взвешенный метод наименьших квадратов с вычислением весов при помощи биквадратической функции. По каждой серии был проведён анализ изменения коэффициентов в зависимости от условий эксперимента. На основании сделанных выводов были получены эмпирические зависимости, описывающие нарастание дисперсии наблюдаемого сигнала, для соответствующих систем.

На рис. 2 (а), (б) и (в) показаны результаты некоторых экспериментов из серий для систем, заданных уравнениями (1), (2) и (3), соответственно. На всех графиках в двойном логарифмическом масштабе по оси абсцисс отложены значения бифуркационного параметра  $\mu$ , а по оси ординат – стандартное отклонение наблюдаемого сигнала  $\sigma_y$ .

Уравнение нарастания дисперсии наблюдаемого сигнала получается следующим образом. Угловой коэффициент аппроксимирующей прямой определяет степень  $\mu$  в уравнении для конкретного графика. Видно, что его значение неизменно в пределах серии. Сравнивая свободные члены в уравнениях аппроксимирующих прямых для разных графиков серии, получаем множитель, зависящий от характеристик вносимого шума.

В итоге, для транскритической бифуркации и суперкритической «вилки» (уравнения (1) и (2), соответственно) получается зависимость вида

$$\sigma_y \sim \frac{A}{\sqrt{T_{ш}}} \frac{1}{\sqrt{|\mu|}}, \quad (4)$$

а для бифуркации «седло-узел» (уравнение (3)) –

$$\sigma_y \sim \frac{A}{\sqrt{T_{ш}}} \frac{1}{\sqrt[4]{|\mu|}}. \quad (5)$$

Подчеркнём следующее: уже можно видеть, что тип бифуркации в отдельных случаях можно определить на достаточно большом расстоянии от точки бифуркации (вне области насыщения). Особенно удобно то, что интервал корреляции наблюдаемого сигнала в этом случае сравнительно мал, и данные для статистики можно набрать достаточно быстро.

На рис. 2 (г) показаны результаты серии экспериментов над выбранной для сравнения простейшей линейной системой, заданной уравнением  $\dot{y} = \mu - y$ . Можно видеть, что зависимость от бифуркационного параметра отсутствует. Уравнение для стандартного отклонения наблюдаемого сигнала имеет вид

$$\sigma_y \sim \frac{A}{\sqrt{T_{uu}}}$$

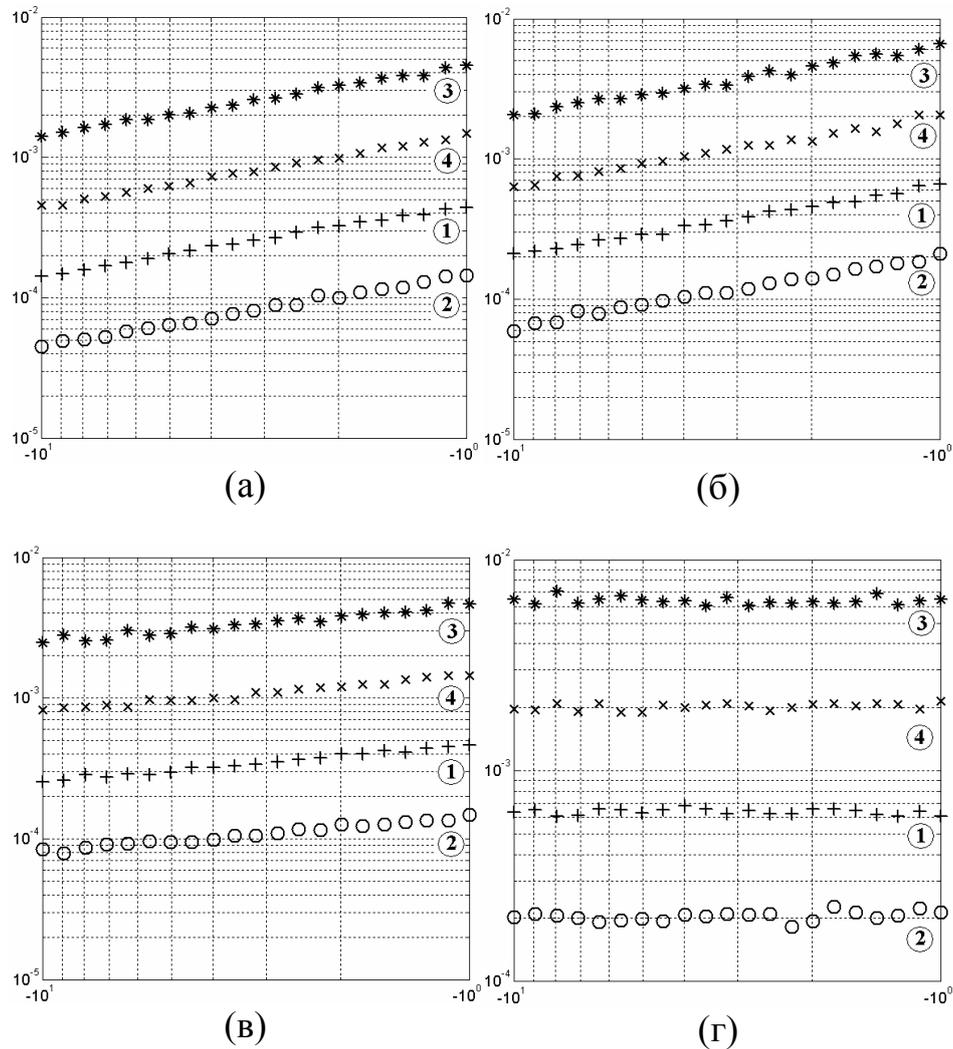


Рис. 2. Эксперименты из серий для случаев различных бифуркаций

Эксперименты над системами, заданными уравнениями: (а) –(1), (б) –(2), (в) –(3), (г) – простейшая линейная система. Графики в двойном логарифмическом масштабе. По оси абсцисс отложены значения бифуркационного параметра  $\mu$ , по оси ординат – стандартное отклонение наблюдаемого сигнала  $\sigma_y$ . Обозначения на графиках: ① – данные экспериментов для  $A=10^4$ ,  $T_{uu}=10^{-3}$ ; ② –  $A=10^4$ ,  $T_{uu}=10^{-2}$ ; ③ –  $A=10^3$ ,  $T_{uu}=10^{-3}$ ; ④ –  $A=10^3$ ,  $T_{uu}=10^{-2}$ .

Если выбрать для сравнения линейную систему вида  $\dot{y} = \mu y$ , результат будет полностью аналогичен случаю системы (1), за одним исключением. В окрестности точки потери устойчивости  $\mu = 0$  в линейной системе не происходит насыщения шума:  $\sigma_y$  продолжает неограниченно возрастать в соответствии с уравнением (4). Наблюдение этого, впрочем, затруднено, так как корреляционный интервал также неограниченно возрастает.

Таким образом, для экономических систем, характеризующиеся, как нелинейные с непрерывным временем, претерпевающие наиболее типичные бифуркации, экспериментально проверено и подтверждено, что в окрестности точки бифуркации имеет место нарастание шума. Выведенные на основании экспериментальных данных эмпирические формулы в отдельных случаях позволяют определить тип бифуркации ещё до выхода дисперсии наблюдаемого сигнала на уровень насыщения.

### **Литература**

1. М.-Г.М. Зульпокаров, Г.Г. Малинецкий, А.В. Подлазов. Обратная задача теории бифуркаций в динамических системах с шумом. . препринт Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, 2005, № 39.
2. Г.Г. Малинецкий, А.Б. Потапов. Современные проблемы нелинейной динамики. М.: Едиториал УРСС, 2002.
3. Г.Г. Малинецкий, А.Б. Потапов. Современные проблемы нелинейной динамики. М.: Едиториал УРСС, 2002.
4. Г.Г. Малинецкий. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику. М., Наука, 1997.
5. С.П. Кузнецов. Динамический хаос. М.: Физматгиз, 2001.
6. В.С. Анищенко, В.В. Астахов, Т.Е. Вадивасова, А.Б. Нейман, Г.И. Стрелкова, Л. Шиманский-Гайер. Нелинейные эффекты в хаотических и стохастических системах. Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003.
7. Ю.А. Кравцов, С.Г. Бильчинская, О.Я. Бутковский, И.А. Рычка, Е.Д. Суровяткина. Предбифуркационное усиление шума в нелинейных системах. Журнал экспериментальной и теоретической физики, 2001, том 120, вып. 6(12), стр 1527-1534.
8. Г.Г. Малинецкий, А.В. Подлазов, И.В. Кузнецов. О национальной системе научного мониторинга. препринт Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, 2004, № 47.
9. Г. Николис, И. Пригожин. Самоорганизация в неравновесных системах. М.: Мир, 1979.

## АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Наумов А. А., Моргунов Д.Г. (г. Новосибирск, НГТУ, кафедра «Экономической информатики», e-mail: [dima\\_sw87@mail.ru](mailto:dima_sw87@mail.ru), [a\\_a\\_naumov@mail.ru](mailto:a_a_naumov@mail.ru))

### Аннотация

In the paper the analysis of business process on sensitivity is observed. With using of this analysis three types of tasks are formed.

Цель проведения анализа бизнес-процессов на чувствительность (1) (2) – определить те характеристики этих процессов, которые оказывают наиболее существенное влияние на выходные характеристики бизнес-процессов. Наибольшее распространение на практике при проведении анализа на чувствительность получили так называемые функции чувствительности.

Анализ рисков бизнес-процессов сводится к нахождению (оцениванию) отклонений значений вектора показателей  $\bar{Q}$  от соответствующих номинальных (плановых) значений этих показателей  $\bar{Q}_{nom}$ , которые, в свою очередь, обусловлены отклонениями (вариациями) характеристик бизнес-процессов ( $\bar{BP}$ ) и параметров  $\pi$  ( $\bar{\pi}$ ) в области их допустимых значений (условно эти области обозначим через  $BP^{\square}$  и  $\pi^{\square}$ ) (см. (3), (4)).

Отклонения в значениях показателей  $\bar{Q}$  обусловлены, в свою очередь, тем, что вместо множества бизнес-процессов  $\bar{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}$  в основу расчетных схем для этих показателей должны быть положены «возмущенные» бизнес-процессы  $\bar{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}$ .

По аналогии с множествами  $BP^{\square}$  и  $\pi^{\square}$  здесь введены в рассмотрение множества допустимых значений для бизнес-процессов -  $\left(\bar{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}\right)^{\square}$  и значений их показателей -  $\bar{Q}^{\square}$ . Можно утверждать, что множество  $\bar{Q}^{\square}$  – это множество допустимых значений показателей  $\bar{Q}$  в предположении, что область допустимых значений бизнес-процессов из множества  $\bar{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}$  имеет вид  $\left(\bar{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}\right)^{\square}$ . Таким образом, справедливо отображение

$$\left(\bar{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}\right)^{\square} \xrightarrow{E_{ff}} \bar{Q}^{\square}.$$

Поскольку среди характеристик бизнес-процессов  $\overline{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}$  можно выделить характеристики внутренних бизнес-процессов, внешних и параметров ( $\pi$ ), то соответствующие им меры чувствительности можно разбить тоже на три класса: относительно внутренних, внешних характеристик бизнес-процессов и их параметров. Очевидно, что исследовать бизнес-процессы относительно характеристик и параметров можно в любой из точек множества  $\left( \overline{BP}_s^{\pi, \bar{Q}} \right)$ , однако, на практике это исследование обычно осуществляют в точке номинального (номинальных) бизнес-процесса (бизнес-процессов)  $\overline{BP}_s^{\pi, \bar{Q}}$ . Следует обратить внимание на тот момент, что, если бизнес-процесс исследуется на чувствительность, а он уже функционирует (запущен, реализуется, осуществляется), то исследование на чувствительность в этом случае следует проводить в точке его фактического состояния (текущего состояния бизнес-процесса). В последнем случае количество варьируемых характеристик и параметров, относительно которых происходит исследование на чувствительность, может быть гораздо меньше, чем у планируемого (проектируемого, разрабатываемого) бизнес-процесса (до его запуска, до начала его реализации), так как с течением времени часть процессов из множества  $BP$  могут уже завершить свое выполнение (и становятся, таким образом, неактуальными, отработавшими и т.д.). Правда, наряду с этим могут появиться новые бизнес-процессы (например, в процессе адаптации) и может измениться множество параметров  $\pi$ . Итак, исследовать бизнес-процессы на чувствительность можно на различных этапах: на этапах их планирования (составления бизнес-планов, проектирования), управления их выполнением (функционированием), при мониторинге фактического состояния бизнес-процессов, их характеристик и параметров.

Опираясь на результаты такого анализа, можно провести классификацию характеристик бизнес-процессов в соответствии с показателями чувствительности. Это, в свою очередь, позволит установить контроль (возможно, дополнительный, вспомогательный) за теми из них, относительно которых чувствительность является наибольшей, чтобы не дать возможности измениться характеристикам бизнес-процесса нежелательным (или критическим для его развития) образом.

Наибольшее распространение на практике при проведении анализа на чувствительность получили так называемые функции чувствительности. Так, функции чувствительности первого порядка показателей  $Q_i, i = 1, 2, \dots, M$ , относительно параметров  $\pi_j \in \pi = \{\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_p\}$  равны частным производным

$$\frac{\partial Q_i}{\partial \pi_j}, i \in \{1, 2, \dots, M\}, j \in \{1, 2, \dots, p\}.$$

В общем случае можно определить и функции чувствительности  $k$ -го порядка:

$$\frac{\partial^k Q_i}{\partial \pi_1^{k_1} \dots \partial \pi_p^{k_p}}, k_1 + k_2 + \dots + k_p = k.$$

Обычно функции чувствительности находят для номинальных характеристик и параметров (на стадии проектирования бизнес-процессов) или для фактических - на стадии их реализации. Отметим, что для нахождения функций чувствительности бизнес-процессов следует воспользоваться методом аппроксимации частных производных их разностными формами, например, вида

$$\frac{\partial Q_i}{\partial \pi_j} \approx \frac{\square Q_i}{\square \pi_j}, i \in \{1, 2, \dots, M\}, j \in \{1, 2, \dots, p\}.$$

Таким образом, функция чувствительности приблизительно равна изменению  $i$ -го показателя качества бизнес-процесса при изменении его  $j$ -го параметра на единицу. Как было отмечено выше, таким образом могут быть выявлены параметры бизнес-процессов ( $\pi_j$ ), влияние которых на показатели является критическим (очень сильным, определяющим).

Аналогично тому, как это принято в теории управления, можно предложить следующие задачи с использованием теории чувствительности применительно к бизнес-процессам:

- 1) Исследование на чувствительность областей допустимых значений характеристик и параметров;
- 2) Исследование на чувствительность бизнес-процессов  $\square BP_s^*$  (или  $\square BP_{s,io}^*$ ) по отношению к вариациям их характеристик и параметров;
- 3) Исследование чувствительности значений показателей  $\bar{Q}$  по отношению к этим же вариациям.

Кроме этого, подсчитанные для  $\square BP_{s,i}$  показатели чувствительности ( $\bar{S}_{ens}$  или  $\bar{f}_s$ ) могут быть включены (наряду с вектором  $\bar{R}$ , как это было сделано выше) в тройку (кортеж)  $\langle \bar{Q}, \bar{R}, \bar{S}_{ens} \rangle$  и в дальнейшем использованы при поиске наилучших бизнес-процессов.

Следует отметить, что показатели чувствительности могут быть подсчитаны для динамических характеристик и параметров бизнес-процесса и, таким образом, они будут в этом случае зависеть от времени ( $\bar{S}_{ens}(t)$  или  $\bar{f}_s(t)$ ). В этом случае и с учетом состава кортежа  $\langle \bar{Q}, \bar{R}, \bar{S}_{ens} \rangle$  может быть построена функция полезности (или потерь)  $f_u(\bar{Q})$  (см. выше), а показатель общей полезности  $Q_{ju}(BP)$  также может быть исследован на чувствительность.

Еще раз подчеркнем, что в выражения для функций чувствительности  $k$ -го порядка могут быть включены любые входные и выходные

характеристики и параметры бизнес-процессов. Так, в качестве входных могут быть использованы вектор потоков работ –  $W_f(t)$  (и его параметры), вектор ресурсов –  $R_f(t)$ , вектор входных финансовых потоков –  $C_{fin}(t)$  и т.д. А в качестве выходных характеристик могут быть выбраны показатели эффективности бизнес-процессов –  $\bar{Q}$ , риски –  $\bar{R}$ , выходные финансовые потоки –  $C_{fout}(t)$  (и их параметры), вектор произведенной продукции –  $P_f(t)$  и т.д. (см. (4)) Так, например, функция чувствительности может иметь вид:

$$\frac{\partial P_{f,i}(t)}{\partial C_{fin,i}(t)}, i \in \{1, 2, \dots, N\}.$$

Итак, пусть без умаления общности требуется исследовать на чувствительность показатели бизнес-процесса  $\bar{Q}$  относительно параметров  $\pi$ . Тогда, разлагая показатель  $Q_i$  в ряд до разностей первого порядка, можем записать

$$\Delta Q_i \approx \sum_{j=1}^p \frac{\partial Q_i}{\partial \pi_j} \cdot \Delta \pi_j = \sum_{j=1}^p \left( \pi_j \cdot \frac{\partial Q_i}{\partial \pi_j} \right) \cdot \frac{\Delta \pi_j}{\pi_j},$$

или

$$\frac{\Delta Q_i}{Q_i} = \sum_{j=1}^p \left( \frac{\pi_j}{Q_i} \cdot \frac{\partial Q_i}{\partial \pi_j} \right) \cdot \frac{\Delta \pi_j}{\pi_j} = \sum_{j=1}^p \frac{\partial \ln Q_i}{\partial \ln \pi_j} \cdot \frac{\Delta \pi_j}{\pi_j}, i = 1, 2, \dots, M.$$

## Литература

1. Розенвассер Е.Н., Юсупов Р.М. *Чувствительность систем управления.* - М.: Наука, 1981. - 464 с.
2. Барбашин Е.А. *Введении в теорию устойчивости.* - М.: наука, 1967
3. Наумов А.А., Федоров А.А. Портфели инвестиционных проектов. Синтез, анализ и оптимизация. – Новосибирск: ОФСЕТ, 2006 – 309 с.
4. Наумов А.А., Бах С.А. Бизнес-процессы. Синтез, анализ, моделирование и оптимизация. – Новосибирск: ОФСЕТ, 2007. – 307 с.

## ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Наумов А. А., Демакова Е. В., Бах С. А. (г. Новосибирск, НГТУ, кафедра «Экономической информатики», e-mail: solnishko\_DEV@mail.ru, a\_a\_naumov@mail.ru, s\_xxl@rambler.ru)

### Аннотация

In the paper the analysis of business process is observed. Using of this analysis the forming of effective portfolio is done. Also the problem of business process managing as the task of decision-making is examined in conditions of many criteria preferences.

В данной работе рассмотрена проблема управления бизнес-процессами при многих критериях предпочтения в условиях вероятностной неопределённости (см. (1)). В современной научной среде твёрдо себя зарекомендовал и устоялся термин – портфельный анализ бизнес-процессов, в рамках которого происходит исследование различных аспектов портфеля: диверсификации портфеля, динамического управления портфелем, рисков портфеля (1, 2).

Введем в рассмотрение математическую модель бизнес-процессов, на основе которой исследуется портфель бизнес-процессов, в частности, решается задача нахождения (формирования, построения) наилучшего портфеля бизнес-процессов. Для этого введём в рассмотрение  $N$  исходных бизнес-процессов  $BP_1(t), BP_2(t), \dots, BP_N(t)$ , на основе которых формируется множество вида

$$BP = \{BP_1(t), BP_2(t), \dots, BP_N(t)\}.$$

Объединим операторы  $Str$ ,  $C_{oin}$ ,  $C_{oout}$  преобразования бизнес-процессов (см. (5)) в одно множество  $O_{BP} = \{Str, C_{oin}, C_{oout}\}$ , которое в паре с исходным множеством бизнес-процессов  $BP$ , т.е.  $\langle BP, O_{BP} \rangle$ , порождает конструктор бизнес-процессов,  $C_{BP} = \langle BP, O_{BP} \rangle$ . Результатом применения конструктора  $C_{BP}$  к процессам из  $BP$  служит множество процессов  $\overline{BP}_s$ .

Известно, что задача факторного анализа экономических систем вообще и бизнес-процессов – в частности является обратной по отношению к задаче исследования на чувствительность (см. (3),(4) и др.).

Пусть необходимо исследовать влияние параметров  $\pi$  бизнес-процессов  $\overline{BP}_s$  на их показатели  $\overline{Q}$ . Предположим, что известны зависимости

$$Q_i = f_i(\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_p), i = 1, 2, \dots, M, \quad (1)$$

связывающие показатели  $Q_i$  вектора  $\overline{Q}$  с параметрами  $\pi$ . Кроме этого, известны значения пар показателей и параметров  $(Q_{i,(0)}, \pi_{(0)})$  и

$(Q_{i,(1)}, \pi_{(1)})$  - номинальные и фактические (или в базисный и в отчетный периоды) соответственно. Здесь  $\pi_{(0)} = (\pi_{1,(0)}, \dots, \pi_{p,(0)})^T$ ,  $\pi_{(1)} = (\pi_{1,(1)}, \dots, \pi_{p,(1)})^T$ . Если обозначить через  $I_{\pi_i, Q_j}, i=1, 2, \dots, p, j=1, 2, \dots, M$ , оценки влияния отклонений (изменений) параметра  $\pi_i$  ( $\square \pi_i = \pi_{i,(1)} - \pi_{i,(0)}$ ) на показатель  $Q_j$ , т.е.  $\square Q_j = Q_{j,(1)} - Q_{j,(0)} = f_j(\pi_{1,(1)}, \dots, \pi_{p,(1)}) - f_j(\pi_{1,(0)}, \dots, \pi_{p,(0)})$ , то можем записать равенство  $\square Q_j = \sum_{i=1}^p I_{\pi_i, Q_j} \square \pi_i, j=1, 2, \dots, M$ .

Решению задачи нахождения оценок  $I_{\pi_i, Q_j}, i=1, 2, \dots, p, j=1, 2, \dots, M$ , как раз и служат методы факторного анализа. Следует заметить, что если функции (1) содержат неопределенные или неучтенные параметры, то в этом случае используются методы факторного анализа в условиях неопределенности. При малых отклонениях  $\square Q_j$  и  $\square \pi_i$  можем записать:

$$\square Q_j = f_j(\pi_{(1)}) - f_j(\pi_{(0)}) \approx \sum_{i=1}^p \frac{\partial f_j(\pi_{(0)})}{\partial \pi_i} \cdot d\pi_i,$$

откуда оценки влияния могут быть представлены в виде

$$I_{\pi_i, Q_j} = \frac{\partial f_j(\pi_{(0)})}{\partial \pi_i} \square \pi_i.$$

В случае использования в качестве зависимостей (1) уравнений баланса (для финансовых потоков, материальных средств, потоков ресурсов и т.д.), которые являются, как правило, линейными относительно параметров  $\pi$ , оценки влияния  $I_{\pi_i, Q_j}$  будут пропорциональны изменениям  $\square \pi_i$ . Хорошо известными и широко распространенными методами детерминированного факторного анализа являются метод цепных подстановок и интегральный метод (см. (3)). Так, в методе ценных подстановок полагают, что

$$\square Q_j = f_j(\pi_{(1)}) - f_j(\pi_{(0)}) = \sum_{l=1}^p [f_j(\pi_{i_1,(1)}, \dots, \pi_{i_l,(1)}, \pi_{i_{l+1},(0)}, \dots, \pi_{i_p,(0)}) - f_j(\pi_{i_1,(1)}, \dots, \pi_{i_{l-1},(1)}, \pi_{i_l,(0)}, \dots, \pi_{i_p,(0)})],$$

$j=1, 2, \dots, M,$

причем, каждое из слагаемых этой суммы представляет собой оценку влияния  $I_{\pi_i, Q_j}$ . Следует заметить, что, к сожалению, метод цепных подстановок может приводить к большим ошибкам в оценках  $I_{\pi_i, Q_j}$ .

Интегральный метод факторного анализа (метод Эйлера-Лагранжа) основан на следующем представлении разностей  $\square Q_j$ :

$$\square Q_j = f_j(\pi_{(1)}) - f_j(\pi_{(0)}) = \int_0^1 \sum_{i=1}^p \frac{\partial f_j(\pi_{(0)} + \tau(\pi_{(1)} - \pi_{(0)}))}{\partial \pi_i} \square \pi_i d\tau,$$

откуда

$$I_{\pi_i, Q_1} = \int_0^1 \pi_i f'_{j, \pi_i}(\pi_{(0)} + \tau(\pi_{(1)} - \pi_{(0)})) d\tau = \int_0^1 \pi_i f'_{j, \pi_i}(\pi_{(0)} + \tau \Delta \pi) d\tau, \text{ где}$$

$$\Delta \pi = \pi_{(1)} - \pi_{(0)}, f'_{j, \pi_i}(\pi_{(0)} + \tau \Delta \pi) = \frac{\partial f_j(\pi_{(0)} + \tau \Delta \pi)}{\partial \pi_i}.$$

Продемонстрируем работу этих методов на примере факторного анализа показателя  $Q_1 = NFV$  для бизнес-процесса вида (см. (1))

$BP = \langle C_{fin}(t) = S(t), C_{fout}(t) = P(t), t_0, T \rangle$ , где

$$t \in \{t_0, t_1, \dots, t_m = t_0 + T\}, S(t) = \{S(t_0), S(t_1), \dots, S(t_m)\},$$

$$P(t) = \{P(t_0), P(t_1), \dots, P(t_m)\},$$

$t_0$  – время начала реализации бизнес-процесса,  $t_m = t_0 + T$  – время окончания бизнес-процесса.

Тогда для постоянных процентных ставок ( $r_i$  – ставка заимствования и  $r_0$  – ставка внешнего использования) расчетная формула для показателя  $Q_1 = NFV_{(t)}$  будет выглядеть следующим образом:

$$Q_1 = NFV_{(t)} = \sum_{i=0}^m P(t_i)(1+r_0)^{t_m-t_i} - \sum_{i=0}^m S(t_i)(1+r_i)^{t_m-t_i}.$$

Пусть вектор параметров  $\pi$  включает в себя денежные потоки (входной –  $S(t)$  и выходной –  $P(t)$ ), а также ставки  $r_0$  и  $r_i$ , т.е.

$$\pi = (S(t_0), \dots, S(t_m), P(t_0), \dots, P(t_m), r_0, r_i)^T.$$

Тогда, если обозначить через  $\pi_{(0)}$  – номинальные (плановые) параметры, а через  $\pi_{(1)}$  – их фактические значения, то для приращения показателя

$$\begin{aligned} \Delta Q_1 &= \Delta NFV_{(t)} = NFV_{(t)}(\pi) - NFV_{(t)}(\pi_{(0)}) = \\ &= \sum_{i=1}^p I_{\pi_i, Q_1}, i = 1, 2, \dots, p, p = (m+1) + (m+1) + 2 = 2m + 4, \end{aligned}$$

оценки влияния  $I_{\pi_i, Q_1}, i = 1, 2, \dots, p$ , по методу цепных подстановок можно найти следующим образом. Например, влияние ставки  $r_0$  на показатель  $Q_1$  можно оценить так:

$$\begin{aligned} I_{r_0, Q_1} &= \left( \sum_{i=0}^m P_{(1)}(t_i)(1+r_{0(1)})^{t_m-t_i} - \sum_{i=0}^m P_{(1)}(t_i)(1+r_{0(0)})^{t_m-t_i} \right) - \\ &- \left( \sum_{i=0}^m S_{(1)}(t_i)(1+r_{i(1)})^{t_m-t_i} - \sum_{i=0}^m S_{(1)}(t_i)(1+r_{i(0)})^{t_m-t_i} \right). \end{aligned}$$

Найдем оценки влияния  $I_{\pi_i, Q_1}, i = 1, 2, \dots, p$ , по методу Эйлера-Лагранжа (по интегральному методу). В качестве примера рассмотрим вычисление оценки влияния  $I_{S(t_0), Q_1}$ , поскольку другие оценки находятся аналогично.

Итак, находим оценку  $I_{S(t_0), Q_1}$ :

$$I_{S(t_0), Q_1} = (S_{(1)}(t_0) - S_{(0)}(t_0)) \cdot \int_0^1 \left[ -\left(1 + r_{(0)} + \tau(r_{(1)} - r_{(0)})\right)^{t_m - t_0} \right] d\tau.$$

Сделаем некоторые качественные выводы относительно свойств оценок  $I_{P(t_0), Q_1}$ ,  $I_{S(t_0), Q_1}$  и  $I_{r_0, Q_1}$  и обобщим их на другие оценки.

**Вывод 1.** С увеличением разности  $(S_{(1)}(t_0) - S_{(0)}(t_0)) > 0$  (при прочих неизменных характеристиках бизнес-процесса) для оценки  $I_{S(t_0), Q_1}$

1) выполняется неравенство  $I_{S(t_0), Q_1} < 0$  и

2) она уменьшает свое значение (увеличивает свое значение по абсолютной величине).

Содержательно смысл этого вывода состоит в том, что при увеличении заемных средств, вкладываемых в бизнес-процесс, общая прибыль  $Q_1 = NFV_{(t)}(\pi)$  уменьшается.

**Вывод 2.** Если  $(S_{(1)}(t_i) - S_{(0)}(t_i)) = (S_{(1)}(t_j) - S_{(0)}(t_j)) > 0, t_i < t_j$  и прочие характеристики бизнес-процесса остаются неизменными, то  $I_{S(t_i), Q_1} < I_{S(t_j), Q_1} < 0$ .

**Вывод 3.** При увеличении приращения  $(P_{(1)}(t_0) - P_{(0)}(t_0)) > 0$  при прочих неизменных характеристиках бизнес-процесса оценка  $I_{P(t_0), Q_1} > 0$  и она увеличивает свое значение.

Факторный анализ позволяет выделить (классифицировать) параметры (и факторы), на которые будут приходиться наибольшие потери. Тогда, возможно, следует организовать такую работу бизнес-процесса, при которой факторы, определяющие эти наибольшие потери, следует отслеживать (контролировать) более тщательно (пристальнее, внимательнее), чем другие.

## Литература

1. Наумов А.А., Федоров А.А. Портфели инвестиционных проектов. Синтез, анализ и оптимизация. – Новосибирск: ОФСЕТ, 2006 – 309 с.
2. Наумов А.А., Бах С.А. Бизнес-процессы. Синтез, анализ, моделирование и оптимизация. – Новосибирск: ОФСЕТ, 2007. – 307 с.
3. Трухаев Р.И., Горшков И.С. Факторный анализ в организационных системах. – М.: Радио и связь, 1985. – 184 с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 263 с.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ EXCEL ПРИ РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

**Неделько Н.С.** (МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики)

С появлением ЭВМ метод математического моделирования занял ведущее место среди других методов исследования. Особенно важную роль этот метод играет в современной экономической науке.

Одним из программных средств, которое может быть применено при решении различных задач финансово-экономического характера, являющимся доступным практически любому пользователю, является табличный редактор Microsoft Excel (MS Excel). Его используют в своей деятельности экономисты, финансисты, кредитные работники, налоговики, представители малого бизнеса и др., поскольку множество задач, стоящих перед ними, носят учетно-аналитический характер и требуют табличной компоновки данных с последующим их анализом, сортировкой, группировкой, подведением итогов, построением диаграмм и графиков.

Приложение MS Excel предоставляет пользователю достаточно широкий набор встроенных функций, которые позволяют решать самые разнообразные задачи, в том числе выполнять сложные вычисления и решать уравнения и системы, освобождая от рутинной вычислительной работы.

Основные задачи, решаемые с помощью MS Excel, можно классифицировать следующим образом:

- 1) задачи линейного программирования (ЛП);
- 2) транспортные, целочисленные задачи, теория игр;
- 3) задачи нелинейного программирования;
- 4) задачи стохастического программирования;
- 5) задачи динамического программирования;
- 6) модели сетевого планирования и управления.

К примеру, в ЛП довольно громоздкие вычисления приходится производить при решении задач симплекс-методом и методом искусственного базиса. MS Excel позволяет значительно облегчить вычисления при помощи ввода формул.

Решая задачи ЛП с использованием надстройки «Поиск решения», можно быстро «проиграть» варианты моделей, изменить их параметры, сравнить результаты исследований. Очевидно, что эффективность при изучении предмета становится существенно выше.

Приложение MS Excel широко используется для финансовых расчетов. Специальные формулы позволяют производить вычисления даже в тех случаях, когда очень сложен расчет вручную, когда не

представляется возможным выразить из нелинейного уравнения нужную величину.

Примеры некоторых функций:

Эффективная годовая процентная ставка  $i_{эф} = (1 + i/m)^m - 1$  вычисляется при помощи функции **=ЭФФЕКТ(i; m)**.

Будущее значение вклада S на основе сложных процентов с годовой процентной ставкой i, если вклад P лежит n лет, а проценты начисляются m раз в год, вычисляется по формуле  $S = P * (1 + i/m)^{nm}$ . Ее значение возвращает функция **=БЗ(i/m; n\*m; 0; -P)**.

Функция **=-ПЗ(i/m; n\*m; 0; S)** возвращает начальный объем вклада P. S – это общая сумма, которую вы будете иметь через n лет, если проценты начисляются m раз в году.

Функция **=НОРМА(n\*m; 0; -P; S)\*m** возвращает годовую процентную ставку, под которую следует положить начальную сумму P, чтобы через n лет получить общую сумму вклада S.

Таким образом, при решении экономических задач MS Excel позволяет:

- 1) избавиться от большого количества промежуточных вычислений;
- 2) уделить больше внимания процессу систематизации и обобщения полученных данных;
- 3) моделировать реальные экономические системы, решать задачи, содержащие множество ограничений;
- 4) формировать новые задачи на базе имеющихся, что задействует интеллектуальное творчество;
- 5) проводить широкий анализ полученного решения, используя методы подбора параметров, поиска решений;
- 6) изучение финансового анализа;
- 7) применение различных вариантов графического представления результатов в виде различных графиков, диаграмм.

Специалист должен знать и уметь использовать в повседневной работе новейшие экономико-математические методы и модели, решать их при помощи компьютерных программ. Поэтому, для обучения студентов экономических специальностей решению задач на оптимизацию, широко используется MS Excel, т.к. ее возможности позволяют сформировать умение переводить задачу с формального языка на язык математических моделей и обратно, а также использовать аналитические, графические модели для решения задач различного типа, анализировать оптимальное решение.

Кроме того, MS Excel повышает мыслительную активность, формирует общие интеллектуальные способности, совершенствует умения пользоваться ими, рассуждать логически и абстрактно, развивает

практические умения и навыки, которые в будущем могут понадобиться для совершенствования профессиональных способностей.

### **Литература**

1. Гобарева Я.Л. Технология экономических расчетов средствами MS EXCEL: учебное пособие / Я.Л. Гобарева, О.Ю. Городецкая, А.В. Золотарюк. – М.: КНОРУС, 2006.

2. Алесинская Т.В., Сербин В.Д., Катаев А.В. Учебно-методическое пособие по курсу «Экономико-математические методы и модели». Линейное программирование.

3. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах. М.: Высшая школа, 1986.

4. Зайченко Ю.П. Исследование операций. Киев: Вища школа, 1979.

5. Б.Курицкий. Решение оптимизационных задач средствами Excel. М.: ВИН, 1997.

6. Таха Х. Введение в исследование операций. М.: Мир, 1985.

## К ПОНЯТИЮ ДОСТОВЕРНОГО СОБЫТИЯ

**Пантелеев В. П.** (МГТУ, кафедра Информационных систем и Прикладной математики)

Многие авторы, к примеру [1 – 4], достоверное событие определяют как совпадающее с полем  $U$  всех элементарных событий. В этом случае из того, что вероятность равна единице, вообще не следует, что событие  $A$  достоверно, поскольку  $A$  может не совпадать с  $U$ . Лишь классическое определение вероятности допускает вывод, что из  $P(A) = 1$  логически следует  $A = U$  и событие  $A$  в упомянутом смысле достоверно. Такое определение несет в себе психологическую трудность, когда студент, вычисляя вероятность события  $A$  в смысле общего аксиоматического её определения, приходит к значению  $P(A) = 1$ . Вполне сознавая смысл полученного результата, сумеет ли он удержаться, не назвав событие  $A$  достоверным? И какой вывод он сделает, получив двойственное равенство  $P(A) = 0$ , устоит ли перед соблазном назвать событие  $A$  невозможным? Вопрос этот особенно актуален в связи с сакраментальными замечаниями, схожими с теми, что в книге Давенпорт и Рут [5], стр. 17: “Хотя из аксиом вытекает, что вероятность невозможного события равна нулю, из них не следует, что если вероятность некоторого события равна нулю, то оно невозможно. Невозможное событие есть математический аналог события, которое не может произойти; математическая теория приписывает нулевую вероятность всему, что не может произойти, однако она не утверждает, что если вероятность некоторого события равна нулю, то событие это произойти не может. .... Отсюда также следует, конечно, что хотя вероятность достоверного события равна единице, не всякое событие с вероятностью единица должно обязательно произойти.” Книга Давенпорт и Рут издана в переводе на русский в 1960, а оригинал и того ранее в 1958 году. Конечно, можно сказать, что она устарела, но всплески сходных суждений не отступают и ныне.

По мнению авторов этой книги, нулевая вероятность  $P(A) = 0$  не исключает, что при случае события  $A$  все же произойдет, а вероятность  $P(A) = 1$  не исключает, что при должных условиях событие  $A$  может и не произойти. Но для чего собственно мы вычисляем вероятности, если после того не доверяем полученным результатам? Думается, что отчасти к такой неосновательности склоняет определение достоверного события как полностью совпадающего с полем  $U$  всех элементарных событий. Согласно этому определению из равенства  $P(A) = 1$  вовсе не вытекает, что событие  $A$  достоверно в том смысле, что полностью совпадает с полем  $U$ . Читая А. Н. Колмогорова [1], на стр. 14 находим: “Невозможному событию (пустому множеству  $\emptyset$ ) соответствует в силу наших аксиом вероятность  $P(\emptyset) = 0$ , в то время как, наоборот, из  $P(A) = 0$  не следует еще невоз-

возможность события  $A$ ; согласно принципу **В** из обращения вероятности в нуль следует только, что при однократной реализации условий  $S$  событие  $A$  практически невозможно. Это, однако, не означает, что при достаточно длинном ряде испытаний событие  $A$  также не наступит. Согласно принципу **А** можно лишь утверждать, что при  $P(A) = 0$  и большом  $n$  отношение  $m/n$  будет мало.” Заметим, что условия  $S$  определяют условия опыта для реализации события  $A$ , а ссылки Андрея Николаевича на принципы **А** и **В** заставляют нас процитировать также их (стр. 13): “некоторым событиям, которые могут наступить или не наступить после осуществления условий  $S$ , поставлены в соответствие определенные действительные числа  $P(A)$ , обладающие следующими свойствами:

**А.** Можно практически быть уверенным, что если комплекс условий  $S$  будет повторен большое число  $n$  раз и если при этом через  $m$  обозначено число случаев, при которых событие  $A$  наступило, то отношение  $m/n$  будет мало отличаться от  $P(A)$ .

**В.** Если  $P(A)$  очень мало, то можно практически быть уверенным, что при однократной реализации условий  $S$  событие  $A$  не будет иметь места”.

Мы видим, что Андрей Николаевич принимает невозможное событие как пустое множество. Поэтому действительно “из  $P(A) = 0$  не следует еще невозможность события  $A$ ”. Затем он сдвигает сюда же практические принципы **А** и **В** и делает правильные выводы исключительно на основе их. Этот сдвиг несколько затушевал смысл, заключенный в равенстве  $P(A) = 0$ , и в результате простого, но, скажем все же, неудачного определения достоверного события, как совпадающего с полем  $U$  всех элементарных событий, возникает некое недопонимание.

Определив достоверное событие  $A$ , как происходящее с вероятностью единица, мы позволили бы студенту всякое событие  $A$ , вероятность которого единица, называть достоверным. Да и почему же его не называть так, если оно происходит непременно, с вероятностью  $P(A) = 1$ . Меж тем, изменив терминологию, нам предстоит убедиться, что оно не толкает нас к противоречию. При этом невозможное событие, как противоположное к достоверному, тоже несколько меняет свое содержание. Теперь невозможное событие  $A$  – это имеющее вероятность нуль,  $P(A) = 0$ . Семейство  $L$  всех невозможных событий составляет  $\sigma$ -кольцо, это значит, что оно замкнуто относительно разности  $A \setminus B$  любых двух множеств  $A$  и  $B$ , принадлежащих  $L$ , и объединений  $\cup_n A_n$  счетного числа множеств  $A_n$ , принадлежащих семейству  $L$ . Здесь заимствуется фундаментальный факт теории меры: объединение счетного числа множеств меры нуль есть множество меры нуль. Равно, семейство  $F$  достоверных событий, дополнительных к невозможным, составляет  $\delta$ -кольцо. Действительно, в силу двойственности для последовательности

достоверных событий  $B_n$  ( $n=1, 2, \dots$ ) имеем  $\cap_n B_n = \overline{\cup_n \overline{B_n}}$ . Здесь  $\cup_n \overline{B_n}$  – событие невозможное, поэтому его дополнение  $\cap_n B_n$  событие достоверное. При этом объединение  $L \cup F$  составляет  $\sigma$ -алгебру принадлежащих этому объединению множеств. Действительно, объединение  $\cup_n C_n$  счетного множества событий  $C_n$  – событие невозможное, если все  $C_n$  невозможные. В противном случае  $\cup_n C_n$  достоверное. Пересечение  $\cap_n C_n$  – событие достоверное, если все события  $C_n$  достоверные. В противном случае  $\cap_n C_n$  невозможное. Разность  $C_1 \setminus C_2$  событий  $C_1$  и  $C_2$  – событие достоверное лишь, когда  $C_1$  достоверное и одновременно  $C_2$  невозможное. Во всех остальных случаях событие  $C_1 \setminus C_2$  невозможное. Видим, что объединение  $L \cup F$  содержит среди достоверных событий все поле  $U$ , содержит разность  $C_1 \setminus C_2$  и счетное объединение  $\cup_n C_n$  и потому является  $\sigma$ -алгеброй.

Событие  $A$  можно понимать как обнаружение свойства  $A$  у случайной выбранной из поля  $U$  вещи, в то время как наличие свойства у заданной вещи выражается предложением (высказыванием). Связав истинные высказывания с достоверными событиями, а ложные с невозможными, мы превращаем  $\sigma$ -алгебру  $L \cup F$  в алгебру логики с соблюдением всех логических тождеств и допускающую конъюнкции и дизъюнкции счетного числа высказываний.

### Литература

1. Колмогоров А. Н. Основные понятия теории вероятностей. - М.: Наука, 1974.
2. Боровков А. А. Теория вероятностей. - М.: Наука, 1976.
3. Кремер Н. Ш. Теория вероятностей и математическая статистика. - М.: ЮНИТИ, 2002. (С.56–57)
4. Локоть Н. В. Математика для нематематиков. Мурманск: Мурман. гос. пед. ин-т, 1997.
5. Давенпорт И. Д., Рут В. Л. Введение в теорию случайных сигналов и шумов. М.: Изд-во иностранной литературы, 1960.

## АНАЛИЗ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ РИСКА ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ОТ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Седова Е.Н. (г. Оренбург, ОГУ, кафедра математических методов и моделей в экономике, e-mail: pallada78@mail.ru)

Binary probit-model describing interrelation of environmental risk and socio-economic profile of the administrative districts is given. Marginal effects of social and economic factors influence on the environmental risk are estimated and analyzed.

На основе информации о социальных, экологических и экономических показателях, характеризующих города и районы Оренбургской области в 2001-2005 гг для моделирования взаимосвязи между риском для населения от воздействия окружающей среды и социально-эколого-экономическим профилем административно-территориального образования области была построена и оценена в Eviews пробит-модель бинарного выбора (\*):

$$P\{y_i = 1|x_i\} = F(z_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z_i} e^{-t^2/2} dt$$
$$z_i = -2,589 - 0,367 \cdot x_{i1} - 1,980 \cdot x_{i2} - 0,015 \cdot x_{i3} - 0,089 \cdot x_{i4} + 1,561 \cdot x_{i5} - 0,491 \cdot x_{i6} + 0,594 \cdot x_{i7} - 1,098 \cdot x_{i8} - 0,440 \cdot x_{i9} \quad (*)$$
$$x_i = (1, x_{i1}, \dots, x_{i9})$$
$$i = 1, \dots, 312$$

В модели (\*) зависимая переменная  $y$  принимает значение 1, если административно-территориальное образование относится к классу низкого риска для населения от воздействия окружающей среды, и 0 в противном случае;  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5$  – розничный товароборот (ROZN), логарифм средней заработной платы (LOGZP), доля убыточных предприятий (DUB), травматизм на производстве (TRAVMPR) и заболеваемость новообразованиями (обратная к заболеваемости величина,  $1/NOV$ ) соответственно;  $x_6$  (BER1),  $x_7$  (OSf2),  $x_8$  (CITY) – фиктивные переменные превышения среднеобластного уровня осложнений беременности и родов, отнесения объекта к классу со средним уровнем нагрузки на окружающую среду и наличия крупного города соответственно,  $x_9$  (T02) – переменная, принимающая значение 1 для 2003-2005 и 0 для 2001-2002 гг.

Для интерпретации коэффициентов моделей типа (\*) используется понятие предельного (маржинального) эффекта переменной  $x_k$ . Так, для пробит-модели предельный эффект непрерывной объясняющей

переменной  $x_k$  равен  $\frac{\partial F(z_i)}{\partial x_{ik}} = \phi(z_i) \cdot \hat{\beta}_k$ , где  $\phi(z_i)$  - оцененное по модели значение функции плотности стандартного нормального распределения для  $i$ -го наблюдения,  $\hat{\beta}_k$  - оценка коэффициента модели при переменной  $x_k$ .

Если же объясняющая переменная принимает только два значения 0 и 1, то малые изменения переменной невозможны. Поэтому предельный эффект бинарной объясняющей переменной  $d$  определяется как разность  $P\{y = 1 | x^*, d = 1\} - P\{y = 1 | x^*, d = 0\}$ , где  $x^*$  - значения остальных объясняющих переменных (1), иногда – средние значения (2).

Поскольку величина предельного эффекта зависит от значений объясняющих переменных, то при анализе модели речь часто идет о «среднем предельном эффекте», для оценки которого возможны два подхода. Первый основан на усреднении значений объясняющих переменных и оценке предельного эффекта для этого «наиболее типичного объекта». Второй подход заключается в усреднении индивидуальных предельных эффектов (рассчитанных для каждого наблюдения).

Считается, что при большом объеме выборки оба подхода дают одинаковые результаты, а при малом объеме предпочтительнее второй подход (2). Кроме того, в нашем случае в модели присутствуют четыре бинарные объясняющие переменные, для которых затруднительно рассчитывать средние значения. Поэтому для расчета предельных эффектов непрерывных объясняющих переменных модели (\*) будем использовать второй подход. Для расчета предельных эффектов каждой из четырех бинарных переменных сначала рассчитаем вероятность того, что зависимая переменная принимает значение 1 для всех наблюдений, где исследуемая фиктивная переменная принимает значение 1, и найдем среднюю вероятность. Аналогично рассчитаем вероятность для наблюдений, где исследуемая фиктивная переменная принимает значение 0. Разницу между этими средними вероятностями будем рассматривать в качестве предельного эффекта исследуемой бинарной переменной.

Для более подробного анализа рассчитаем предельные эффекты не только в среднем по всем наблюдениям, но и отдельно для наблюдений (объектов), относящихся к классам низкого (то есть тех, для которых  $y = 1$ ) и высокого и среднего риска ( $y_i = 0$ ), а также отдельно для наблюдений, относящихся к периоду 2001-2002 и 2002-2005 гг (см. таблицы 1 и 3). Кроме того, имеет смысл, зная разбиение городов и районов области на 3 класса по уровню риска, рассчитать предельные эффекты отдельно для объектов класса высокого и среднего риска (3) (см. таблицу 2).

Видно, что в среднем за период 2001-2005 гг влияние всех исследуемых переменных в 1,3 раза больше для объектов из класса низкого риска, причем со временем это различие увеличивается - после 2002 влияние переменных больше уже в 1,5 раза. Так, повышение среднемесячной заработной платы (LOGZP) для объекта с высоким (средним) риском для населения уменьшает вероятность перехода в класс с более низким уровнем риска на 44%, а для объекта с низким уровнем риска - уменьшает вероятность остаться в этом статусе почти на 58% , причем после 2002 – на 63%.

Рост розничного товарооборота (ROZN) уменьшает вероятность улучшения экологической ситуации (переход в класс низкого риска) на 8-10%, рост травматизма на производстве (TRAVMPR) – на 20 и 26 % для объектов из класса высокого (среднего) и низкого риска соответственно, рост доли убыточных предприятий (DUB) – на 0,3-0,4% .

Таблица 1.

Предельные эффекты непрерывных объясняющих переменных

Переменная	Период					
	2001-2005 гг		2001-2002 гг (T02=0)		2003-2005 гг (T02=1)	
	для объектов класса высокого и среднего риска	для объектов класса низкого риска	для объектов класса высокого и среднего риска	для объектов класса низкого риска	для объектов класса высокого и среднего риска	для объектов класса низкого риска
ROZN	-0,082	-0,107	-0,093	-0,097	-0,076	-0,117
LOG(ZP)	-0,440	-0,577	-0,502	-0,523	-0,411	-0,632
DUB	-0,003	-0,004	-0,004	-0,004	-0,003	-0,005
TRAVMPR	-0,020	-0,026	-0,023	-0,024	-0,018	-0,028
1/NOV	0,347	0,455	0,396	0,413	0,324	0,498

Таблица 2.

## Пределные эффекты непрерывных объясняющих переменных

Переменная	Период					
	2001-2005 гг		2001-2002 гг (T02=0)		2003-2005 гг (T02=1)	
	для объектов класса высокого риска	для объектов класса среднего риска	для объектов класса высокого риска	для объектов класса среднего риска	для объектов класса высокого риска	для объектов класса среднего риска
ROZN	-0,060	-0,098	-0,077	-0,104	-0,053	-0,095
LOG(ZP)	-0,323	-0,527	-0,413	-0,560	-0,284	-0,511
DUB	-0,002	-0,004	-0,003	-0,004	-0,002	-0,004
TRAVMPR	-0,015	-0,024	-0,019	-0,025	-0,013	-0,023
1/NOV	0,254	0,416	0,326	0,442	0,224	0,403

Повышение в городе или районе заболеваемости новообразованиями (1/NOV) также снижает вероятность для этого административно-территориального образования оказаться в классе низкого риска.

Если среди объектов класса высокого и среднего риска, выделить отдельно города и районы высокого и среднего риска, то видно, что большее влияние исследуемые переменные оказывают на класс среднего риска. Например, рост логарифма заработной платы в районе среднего риска уменьшает для этого района вероятность перейти в класс низкого риска на 53%, а в районе высокого риска – на 32%. Это объясняется тем, что при сложившейся экологической ситуации в городах и районах, относящихся к классу высокого уровня риска, изменения в лучшую сторону требуют более длительных мероприятий, серьезной и долгосрочной политики.

Таблица 3.

## Пределные эффекты бинарных объясняющих переменных

Объекты, по которым осуществлялся расчет предельных эффектов	Переменная		
	BER1	CITY	T02
класс высокого и среднего риска	0,065	-0,338	-0,230
класс низкого риска	-0,123	-0,478	-0,179

Если мы видим, что для некоторого города или района, относящегося к классу низкого риска, уровень осложнений беременности и родов превысил среднеобластной (BER1), то можно говорить, что для этого города или района вероятность перехода в класс более высокого уровня риска на 12,3% больше, чем для района со средним уровнем осложнений. Появление в районе, характеризующемся низким уровнем риска, крупного

города-центра (CITY) означало бы для него резкое увеличение вероятности ухудшения экологической ситуации (перехода в класс более высокого риска) - почти на 48%. Влияние времени (T02) более выражено для административно-территориальных образований, относящихся к классу высокого и среднего риска для населения.

### **Литература**

1. Носко, В.П. Эконометрика для начинающих (дополнительные главы) / В.П. Носко. – М.: ИЭПП, 2005. – 379 с.

2. Тихомиров Н.П. Эконометрика / Н.П. Тихомиров, Е.Ю. Дорохина. – М.: изд-во «Экзамен», 2003 – 512 с.

3. Седова Е.Н. Многомерная классификация городов и районов Оренбургской области по показателям, характеризующим риски для населения от воздействия окружающей среды // Сборник статей VII Международной научно-практической конференции «Состояние биосферы и здоровье людей». – Пенза: РИО ПГСХА, 2007, с. 180-184

## ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЛАСТИ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

Сенецкая Л.Б. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Информационных систем и прикладной математики», e-mail: [nottayaur@mail.ru](mailto:nottayaur@mail.ru))

### Abstract

This article describes non-linear dynamic approaches which can be of interest to analyze the behavior of macroeconomic systems and can be realized by means of modern information technologies.

Объективным процессом рыночной экономики, основанной на конкуренции, является постоянный переход капиталов в наиболее доходные сферы, перераспределение собственности от неэффективных хозяйствующих субъектов к эффективным. Осуществляется данное перераспределение в значительной мере посредством процедуры банкротства.

В период рыночных реформ большая часть российских предприятий оказалась в тяжелом экономическом положении. Это связано не только с общей ситуацией в стране, но и со слабостью управления на предприятиях. Отсутствие навыков адекватной оценки собственного экономического состояния, анализа последствий принимаемых решений поставили многие из них на грань банкротства. В этих условиях в России проблемы банкротства предприятий приобрели особую актуальность. Представляет интерес рассмотреть возможности использования компьютерного моделирования, прогнозирования, широкого применения вычислительных технологий в этой области.

Экономическая система представляет собой сложную динамическую систему. Важно уметь отслеживать тенденции в поведении системы, ведущие к банкротству, т.е. к неспособности предприятия осуществлять свои финансовые обязательства. Состояние и поведение микроэкономической системы определяется посредством некоторого набора параметров, часть из которых можно определить как координаты фазового пространства, в котором рассматривается движение системы, а часть параметров определить как управляющие параметры, задаваемые дискретно. В фазовом пространстве движения системы можно выделить области устойчивого и неустойчивого состояния.

Роль «системного интегратора», облегчающего восприятие имеющихся знаний и информационных потоков, извлечение следствий из имеющихся фактов, количественная и качественная оценка влияния различных факторов на исследуемые явления, прогноз последствий принимаемых решений, по-видимому, и будут обеспечивать

информационные и вычислительные технологии. К числу информационных технологий, используемых для анализа поведения предприятий можно отнести технологию экспертных систем, имитационное и другие виды компьютерного моделирования, создание методо-ориентированных пакетов, реализующих новые методы и подходы исследования, например междисциплинарный подход нелинейной динамики, и другие. Данная статья посвящена подходам нелинейной динамики, которые целесообразно использовать для анализа поведения микроэкономических систем, и которые могут быть реализованы с помощью современных информационных технологий.

Рассмотрим фазовое пространство, в котором лежат переменные, описывающие экономическую систему. Оно достаточно велико но, очевидно, есть области в фазовом пространстве, где для того, чтобы понимать и предсказывать происходящее, достаточно только нескольких параметров. «Другими словами, иногда существуют проекции на подпространства меньшего числа переменных, которые адекватно отражают происходящее во всем огромном пространстве состояний системы. Эти подпространства были названы руслами»(1).

Если описания поведения системы есть подходящее русло, то можно строить достаточно простые и эффективные теории, понимать происходящее, рассчитывать варианты, находить эффективные поведенческие стратегии, предсказывать поведение. В нелинейной динамике эти наиболее важные переменные, характеризующие русла, называют параметрами порядка(1). Таким образом, сложные системы удастся описывать просто. Однако, русло может кончиться, при этом число переменных, которые определяют ход процесса, быстро растет, горизонт прогноза уменьшается, "просчитать ситуацию" становится сложно, появляется возможность резких изменений.

Такие области в фазовом пространстве в нелинейной динамике называют областями джокеров, а сами правила, по которым начинает вести себя система – джокерами.

Предположим существует область(обозначим эту часть  $G_1$ ), в которой процессы в части фазового пространства, вполне предсказуемы и описываются динамической системой  $dx/dt=f(x)$

В другой части фазового пространства ( $G_2$ ) задано некоторое правило, определяющее где окажется точка в фазовом пространстве после того, как она попала из  $G_1$  в  $G_2$ . Это правило и называется джокером. Естественно предположить, что часть множества  $G_2$  гораздо меньше. Джокер первого типа переносит точку, попавшую в  $G_2$ , в некоторую фиксированную точку из множества  $G_1$  (детерминированный джокер). В отношении предприятия это ситуация, когда оплата счетов не производится продолжительное время, превышающее определенное законом, и, в конце концов, предприятие оказывается банкротом. Джокер второго типа переносит

точку, попавшую в  $G_2$ , с вероятностью в точку множества  $G_1$ . Джокер третьего типа задается распределением вероятности, в соответствии с которым он переносит попавшую в  $G_2$  точку в разные точки из  $G_1$ . Например, на предприятии возникла кризисная ситуация, и, чтобы выбраться из нее, нужна большая сумма денежных средств, возможный размер суммы задается распределением вероятности(2).

Джокер может быть связан с точкой бифуркации, когда малые флуктуации, случайный шум может определять ход процесса. Естественно описывать систему в области русел и джокеров по-разному. В области русел это дифференциальные уравнения или детерминированные системы небольшой размерности. Совершенно иначе приходится описывать реальность в области джокера. Огромное влияние приобретает случайности, игровые моменты. Выбор в таких случаях сложен, потому что приходится принимать в расчет слишком многое, что оставляет простор для субъективных факторов.

Выделение структуры русла-джокеры в фазовом пространстве во многих задачах от метеорологии до экономики и от психологии до политологии имеет большой смысл. Такое выделение самым тесным образом связано с понятием сценария. Именно в областях джокеров и принимаются решения, меняющие судьбу системы(1). Есть области джокеров, в которые желательно не попадать, поэтому крайне важно понимать, как и когда система входит в ту или иную область джокера. В самом деле, тот, кто осознал, что система уже находится в области джокера, что существенны совсем другие переменные, получают большую фору перед теми, кто еще думает, что «все идет нормально».

Предположим на предприятии осуществляется мониторинг различных экономических показателей и отслеживается траектория движения системы в фазовом пространстве, регулярно делаются прогнозы. Достаточно часто предсказывающие системы будут давать эффективные достоверные прогнозы, но иногда они начинают грубо ошибаться. Дело в том, что иногда изучаемый объект оказывается в пределах какого-нибудь русла, а иногда в области джокера. Причем это является не свойством используемых вычислительных технологий, а характеристикой поведения самого объекта. В области джокера возникает неустойчивость. Если неустойчивость достаточно сильна, то ряд звеньев в цепи управления оказываются неспособными выполнять свои функции. Традиционные механизмы стабилизации оказываются неэффективными, либо начинают действовать в ущерб системе, возникает кризис. В ряде случаев джокер отражает неспособность достаточно эффективно и надежно просчитать сценарии дальнейшего развития событий. Более того, чем уже коридор возможностей предприятия, чем меньше ресурсов оно может направить для того, чтобы стабилизировать ситуацию. Вместе с тем и информационных систем, и механизмов, адекватных возникшим кризисам,

пока не создано. Их обоснование, разработка их теоретического, математического, компьютерного обеспечения — дело будущего.

Одной из главных бифуркаций, обеспечившей человечеству стратегическое преимущество в процессе эволюции стала способность к опережающему отражению. Это способность учиться не только методом проб и ошибок, а также быстро и гибко менять поведенческие стратегии, предвидя будущее.

Технологии, создававшиеся на историческом пути, позволили усилить способности человека хранить и передавать информацию, вычислять, воспринимать сигналы. Но, по-видимому, возможен и необходим следующий шаг — существенное увеличение способности опережающего отражения на основе новых информационных технологий. В настоящее нет апробированной, повсеместно внедренной компьютерной технологии, которая позволяет принимать дальновидные решения, адекватные возникшей реальности. Как указал автор (1): «Своего исследования ждут механизмы синергетического усиления опасностей и нестабильностей в социально-технологических системах. Такое усиление, в первую очередь, и приводит к возникновению кризисов.»

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

Банкротство является обычным явлением современной Российской экономики, что определяет актуальность поиска новых подходов его исследования.

Экономическая система представляет собой сложную динамическую систему. Роль «системного интегратора», облегчающего восприятие имеющихся знаний и информационных потоков, извлечение следствий из имеющихся фактов, количественная и качественная оценка влияния различных факторов на исследуемые явления, прогноз последствий принимаемых решений, и будут обеспечивать информационные и вычислительные технологии.

Выделение структуры русла-джокеры в фазовом пространстве поведения микроэкономической системы может послужить ключом к диагностике банкротства.

Необходимо существенное увеличение способности опережающего отражения на основе новых информационных технологий. В настоящее нет апробированной, повсеместно внедренной компьютерной технологии, которая позволяет принимать дальновидные решения, адекватные возникшей реальности.

### **Литература.**

1. Малинецкий Г. Сценарии, стратегические риски, информационные технологии. [Электронный ресурс], [http://www.keldysh.ru/e-biblio/jj/s\\_r/](http://www.keldysh.ru/e-biblio/jj/s_r/)
2. Капица, С.П. Синергетика и прогнозы будущего / С.П.Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. - М.: Наука, 1997.- 285с.

## К ОЦЕНИВАНИЮ РИСКОВ ПОРТФЕЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Наумов А. А., Хайруллин М. Б. (г. Новосибирск, НГТУ, кафедра «Экономической информатики», e-mail: khairullin@ngs.ru, a\_a\_naumov@mail.ru)

### Аннотация

In the paper the problem of managing risks of business process is considered. Provided researches have shown that conditions of additivity of risks doesn't accomplished even of tasks of managing processes (frequent cases). In a fact, we can make four main conclusions about estimating of risks.

В данной работе рассмотрена проблема управления рисками бизнес-процессов  $\overline{BP}_s(t)$ , обусловленными неопределенностями в знании значений характеристик бизнес-процессов BP и их параметров  $\pi$ .

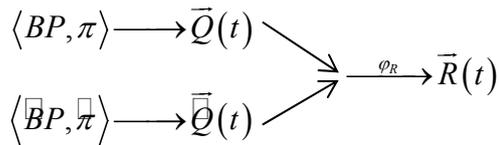
Условимся бизнес-процессы с неопределенностями в потоках и в других характеристиках обозначить через  $\overline{BP} = \{\overline{BP}_i(t)\}, i=1,2,\dots,N$ , и, соответственно, для их параметров - через  $\overline{\pi} = \{\overline{\pi}_i\}, i=1,2,\dots,N$ . Причем, разложения  $\overline{BP} = \overline{BP}_{in} \cup \overline{BP}_{out}, \overline{BP}_{in} \cap \overline{BP}_{out} = \emptyset, \overline{\pi} = \overline{\pi}_{in} \cup \overline{\pi}_{out}$  соответствуют

внутренним и внешним бизнес-процессам (и их параметрам) (см. (1)). Очевидно, такая неопределенность в знании характеристик бизнес-процессов приводит к тому, что вместо вектора показателей (номинального, планового)  $\overline{Q}$  (или  $\{\overline{Q}_{(i)}\}, i=1,2,\dots,D$ ) реально будем иметь дело с вектором  $\overline{Q}$  (или с векторами  $\{\overline{Q}_{(i)}\}, i=1,2,\dots,D$ ). Величина

отклонения вектора  $\overline{Q}$  от вектора  $\overline{Q}$  и будет характеризовать риск бизнес-процессов. Следует заметить, что в общем случае вектор показателей  $\overline{Q}$  может зависеть от времени (случай динамических показателей эффективности бизнес-процессов), т.е.  $\overline{Q} \equiv \overline{Q}(t)$ , а это означает, что и соответствующие им (и показателям  $\overline{Q}(t)$ ) риски будут тоже зависеть от времени (случай динамических рисков) (см. (2)). Очевидно, что процедура оценивания рисков (в динамике – оценивание вектора рисков  $\overline{R}(t)$ , вектора размерности  $k$ ) может быть условно представлена отображением:

$$\langle \overline{BP}, \overline{\pi} \rangle \xrightarrow{\varphi_R} \overline{R}(t),$$

где  $\varphi_R$  - оператор оценивания рисков. Более точно, схема, характеризующая переход от пары  $\langle \overline{BP}, \overline{\pi} \rangle$  к вектору рисков  $\overline{R}(t)$ , может быть изображена таким образом:



Очевидно, вектор  $\bar{R}(t)$  включает в себя как внутренние, так и внешние риски ( $\bar{R}_{in}(t)$  и  $\bar{R}_{out}(t)$ ). Точнее, как риски, обусловленные внутренними характеристиками бизнес-процессов ( $BP_{in}$  и  $\pi_{in}$ ), так и внешними характеристиками ( $BP_{out}$  и  $\pi_{out}$ ). Дадим определения рисков бизнес-процессов.

**Определение 1.** Риск  $\bar{R}_{in/c}(t)$  называется условно-внутренним, если он получен для пары  $\langle \bar{BP}_{in}, \bar{\pi}_{in} \rangle$  при фиксированных значениях другой пары -  $\langle \bar{BP}_{out}, \bar{\pi}_{out} \rangle$ .

**Определение 2.** Риск  $\bar{R}_{out/c}(t)$  называется условно-внешним, если он получен для  $\langle \bar{BP}_{out}, \bar{\pi}_{out} \rangle$  при фиксированных значениях  $\langle \bar{BP}_{in}, \bar{\pi}_{in} \rangle$ .

Следует отметить, что в общем случае  $\bar{R}(t) \neq \bar{R}_{in}(t) + \bar{R}_{out}(t)$  и  $\bar{R}(t) \neq \bar{R}_{in/c}(t) + \bar{R}_{out/c}(t)$ . Таким образом, риски  $\bar{R}_{in}(t)$  и  $\bar{R}_{out}(t)$  входят в общий риск сложным (неаддитивным) образом.

Проведенные в работе исследования показали, что даже для задач управления проектами (частых случаев задач управления бизнес-процессами) условие аддитивности рисков не выполняется. Как следствие этого, можно сделать следующие выводы:

**Вывод 1.** Оценивание рисков величинами дисперсий неоправданно, т.к. дисперсия является мерой неопределенности, а не риска;

**Вывод 2.** Оценивание рисков на основе квантильных подходов (например, на основе VaR - подхода к оцениванию рисков) является более оправданным, чем оценивание с помощью дисперсий, однако необходимо учитывать, что эффективность бизнес-процессов, как правило, оценивается векторным показателем эффективности  $\bar{Q}(t)$  и, как следствие, риски, в общем случае, являются зависимыми;

**Вывод 3.** Как следует из утверждения пп.2, оценивание рисков  $\bar{R}(t)$  необходимо проводить с учетом их зависимости друг от друга. Причем, эта зависимость носит как детерминированный, так и случайный характер;

**Вывод 4.** В общем случае независимое оценивание рисков  $\bar{R}_{in}(t)$  и  $\bar{R}_{out}(t)$  представляется невозможным, и при этом необходимо учитывать справедливость неравенств  $\bar{R}(t) \neq \bar{R}_{in}(t) + \bar{R}_{out}(t)$  и  $\bar{R}(t) \neq \bar{R}_{in/c}(t) + \bar{R}_{out/c}(t)$ .

## **Литература**

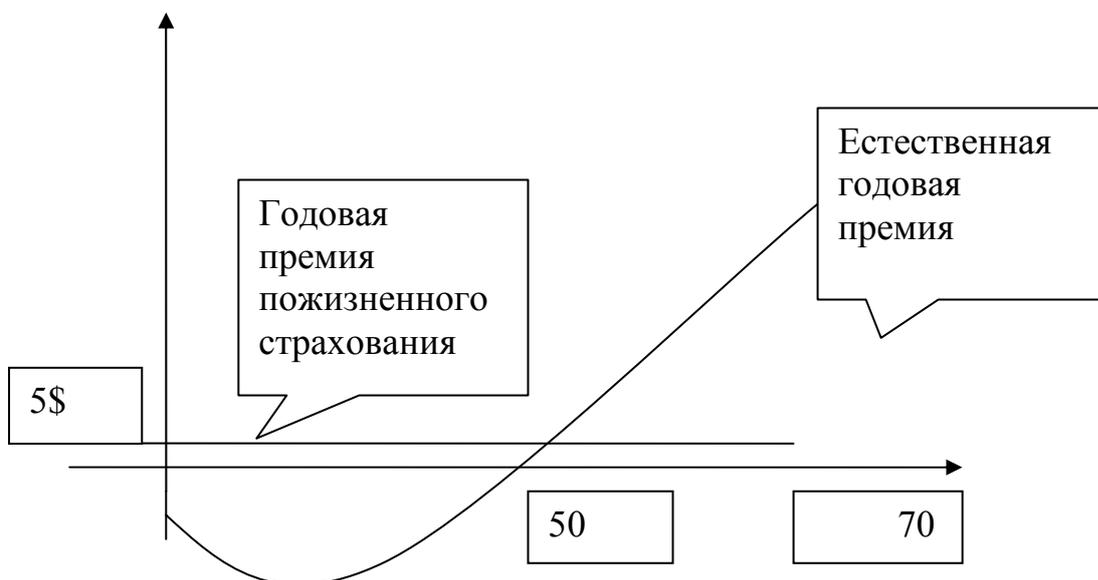
1. Наумов А.А., Бах С.А. *Бизнес-процессы. Синтез, анализ, моделирование и оптимизация.* – Новосибирск: ОФСЕТ, 2007. – 307 с.
2. Наумов А.А., Федоров А.А. *Портфели инвестиционных проектов. Синтез, анализ и оптимизация.* – Новосибирск: ОФСЕТ, 2006 – 309 с.

## СПОСОБЫ ОБРАЗОВАНИЯ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ

Яворский А.Б. (МГТУ, кафедра ПМЕНД)

Стоимость естественных премий  $C_x = C_x \backslash D_x$  для годовых по страхованию жизни растет с возрастом, поскольку растет годовая смертность (после 20-го возраста)

Рассмотрим например пожизненное страхование с ежегодной постоянной премией. Тогда в первые годы после покупки полиса ежегодная премия будет выше естественной. Соотношение между стоимостями этих премий для того же 20-го возраста застрахованного можно изобразить графически



Если смотреть на пожизненное страхование как на постоянно возобновляемый годовой контракт, то можно считать, что превышение годовой премии над естественной для ранних сроков контракта позволяет создать резерв, обеспечивающий выплаты в более поздние сроки.

Рассмотрим теперь как формируются резервы страховой компании, продавшей полюсы пожизненного страхования для некоторого возраста, например 20 лет. Пусть все контракты имеют стоимость 1000 у.е. и число застрахованных  $L_{20}=181322$ . Тогда годовая премия для этого вида контракта равна  $1000 \cdot P_{20}=6,21$  у.е.

После продажи полюсов компания получила  $S_{20}=120 \cdot 1000 \cdot P_{20}=1126009,62$  у.е.

В конце года эта сумма с учетом процентной ставки, допустим 4,5%, станет равной  $S_{21}=S_{20}(1+i)=1176680$  у.е. В тоже время компания зарегистрирует  $d=345$  смертей и выплатит по этим полюсам 345000 у.е. так, что остаток премий после выплаты страховых сумм составит  $\underline{S}_{21}=1176680-345000=831680$  у.е.

Последняя сумма принадлежит  $l_{21}=180977$  оставшихся в живых, так что на каждого приходится  $R_{21}=\frac{831680}{180977}=4,6$  у.е. В начале следующего года эти лица внесут премии на сумму  $831680+1123867,17=195547,17$  у.е. К концу второго года благодаря % резерв увеличится до 2043546 у.е.

Продолжая рассуждать таким образом, мы можем найти величину резервного фонда как общего, так и на каждого застрахованного в отдельности.

Существует еще один метод, называемый проспективным, основанный на учете будущих поступлений и выплат. Конечно, оба метода дают одно и то же значение, если речь идет о чистых премиях. Проспективный метод основан на общем определении резерва как разности между текущей стоимостью будущих выплат и будущих премий.

Обозначим символом  $tV_x$  величину конечных резервов для пожизненного страхования единичной суммы в конце  $t$ -го года после продажи полиса.

В конце  $t$ -го года текущее значение предстоящих выплат есть  $A_{x+t}$ .

Соответственно текущая стоимость ежегодных премий по этому контракту есть  $P_x \cdot \underline{a}_{x+t}$ . Тогда по определению проспективного резерва имеем  $tV_x = A_{x+t} + P_x \cdot \underline{a}_{x+t}$  или  $tV_x = M_{x+t} \cdot D_{x+t} - P_x \cdot N_{x+t} \cdot D_{x+t}$ .

Для вычислений по ретроспективному методу имеем следующую формулу  $tV_{x:m} = A_{x+t:m} - P_{x:m} \cdot \underline{a}_{x+t:m}$ .

При расчетах использовалась стандартная таблица смертности за 1999 год.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОЦЕНОК И ИЗМЕРЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРОЛЯ

**Яворский А.Б.** (МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики)

Эффективность педагогического контроля зависит не только от качества тестов, но и от методов сравнения тестовых результатов. Это особенно заметно при сравнении баллов, полученных студентами разных учебных групп, потоков и тем более разных вузов. Значения тестовых баллов лучше выравнивать посредством перевода в одну из стандартных шкал, с общей для всех величин средней арифметической и общей мерой вариации данных.

Рассмотрим некоторые примеры таких шкал.

1.  $Z$  – шкала. Стандартная шкала нормированных отклонений  $Z$ . Поскольку  $Z$  – шкала является стандартной (в ней средняя арифметическая равна нулю, стандартное отклонение – единице), с ее помощью можно сравнивать результаты по любому тесту – где выше значения  $Z$ , там выше и учебные достижения. В  $Z$  – шкале результаты обычно варьируют в пределах от  $-3$  до  $+3$ , что будучи удобной для научного анализа, очень неудобно в педагогической практике.

2.  $T$  – шкала. Эта шкала позволяет избавиться от дробных и отрицательных значений, имеющих в  $Z$  – шкале. Это достигается в результате использования других стандартных значений. Если в  $Z$  – шкале  $M=0$  и  $S=1$ , то в  $T$  – шкале  $M=50$  и  $S=10$ . Основная масса баллов в  $T$  – шкале варьируется в пределах от  $T=20$  до  $T=80$ .

3. Широко используется процентная шкала.

4. Шкала стандартных единиц. Она более чем в два раза по сравнению с пятибалльной повышает дифференцирующую способность педагогической оценки.

В вопросе улучшения качества подготовки специалистов в системе высшего образования огромную роль играет улучшение организации экзаменов и зачетов как важного инструмента объективной и строгой оценки знаний студентов. Существенная роль при решении этой задачи должна отводиться эффективной системе внутривузовского контроля.

Нынешнее состояние педагогического контроля представляет собой соединение старого с новым, субъективного с объективным. Организация эффективной системы внутривузовского педагогического контроля предполагает обязательный переход к использованию в качестве основного средства различных методов обоснования оценок и проведенных педагогических измерений.

Понятие «оценка» имеет два основных смысла – как суждение о ценности и как приблизительная характеристика некоторой величины.

Педагогическая оценка обычно охватывает оба указанных смысла. Оценки часто путают с отметками. Отметки являются численными аналогами оценочных суждений.

Совершенствование оценок и вместе с этим и педагогического контроля можно вести в двух основных направлениях.

1. Использование технических средств в сочетании с тестовыми методами контроля.

2. Разработка новых форм и методов контроля и совершенствование уже имеющихся за счет практического их осмысления.

***СЕКЦИЯ:***  
***"ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ В  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ"***

# ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ АСПЕКТОВ В МЕТОДАХ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Кулик В.Б.** (г. Алматы, КазНТУ им.К.И.Сатпаева , кафедра «Экономической кибернетики», e-mail: kulv@almanet.kz)

## **Аннотация**

The cascade model & the LocAp method of the standard implementation technology of automation accounting system and operation of enterprise is considered in the article. The cascade model & the LocAp method has been developed for the research of implementation processes of automation accounting system and operation of enterprise at the different technologies of software development and different principles and policies of enterprise structure and planning system.

В данной работе рассмотрена каскадная модель и метод LocAp технологии стандартного внедрения автоматизированной системы учета и управления на предприятии. Каскадная модель и метод LocAp разработана для исследования процесса внедрения автоматизированной системы управления предприятием при различных технологиях разработки программных средств и при различных принципах и политиках организации и планирования предприятия.

Идея о создании полностью интегрированной базы данных (БД) предприятия и системы управления этой БД появилась в конце 60-х годов двадцатого столетия. Сорок лет назад она казалась практически недостижимой[1]. Сегодня эту задачу можно решать. В основе деятельности по созданию и эксплуатации программного обеспечения (ПО) лежит понятие жизненного цикла (ЖЦ). ЖЦ является моделью создания и использования ПО, отражающей его различные состояния, начиная с момента возникновения необходимости в данном программном изделии и заканчивая моментом полного прекращения его использования.

Традиционно выделяются следующие основные этапы ЖЦ ПО: анализ требований; проектирование; кодирование (программирование); тестирование и отладка; эксплуатация и сопровождение.

Для осуществления реального проекта необходимо разбиение на стадии и уровни[2]. Существующие модели ЖЦ определяют порядок исполнения этапов в ходе разработки, а также критерии перехода от этапа к этапу. В соответствии с этим наибольшее распространение получили три следующие модели ЖЦ: каскадная модель, поэтапная модель с промежуточным контролем, спиральная модель[3]. Каскадная модель предполагает переход на следующий этап после полного окончания работ

по предыдущему этапу. Это позволяет абстрактно отразить все необходимые этапы создания автоматизированной системы (АС). Поэтапная модель — итерационная модель разработки программного обеспечения с циклами обратной связи между этапами, которая изображает итерационный процесс совершенствования и повышения качества. Спиральная - делает упор на анализ и проектирование, на каждом витке создания версии ПО или его фрагмента, уточняются цели и характеристики проекта и планируются работы следующего витка.

Рассмотрим представленную каскадную модель технологии стандартного внедрения программных продуктов на базе системы программ «1С:Предприятие».

Выделяют следующие основные этапы ЖЦ АС на базе системы программ «1С:Предприятие»: экспресс-обследование; анализ и построение технической архитектуры; поставка и установка программного обеспечения; детальное обследование, адаптация и тестирование; внедрение; обучение; сопровождение.

Каскадная модель выбрана с целью описания этапов ЖЦ создания АС крупными стадиями[4]. Представленные схемы отражают технологию стандартного внедрения достаточно приблизительно с целью наглядного описания основных процедур, потоков, необходимого и желательного документооборота. Трудность и цель состоят в том, чтобы найти реальные решения для реальных задач в ограниченные установленные сроки, используя определенные имеющиеся ресурсы. В процессе реального внедрения, процесс адаптации может предшествовать процессу построения технической архитектуры, ряд блоков может не присутствовать вовсе. Однако, все эти процессы, с большой вероятностью могут присутствовать в том или ином виде при любом внедрении. Последний процесс в общей схеме - «сопровождение» не является в строгом смысле последним. Модель ЖЦ предполагает итерационный процесс совершенствования и повышения качества автоматизированной системы учета и управления на предприятии путем возврата практически в любую точку ЖЦ.

Остановимся более подробно на некоторых стадиях технологии.

*Первичные работы. Сбор информации и определение требований.*

Первичные работы, такие, как знакомство с доступной информацией или демонстрационной версией программы, демонстрации функциональных возможностей программного продукта (ПП), переговоры с представителями заказчика АС – важный этап, определяющий необходимость приобретения подходящего ПП, требования к дополнительным расходам на адаптацию, внедрение приобретенного программного продукта и возможность получения дополнительного сервиса по сопровождению системы. Листинг необходимых работ с расчетом затрат на внедрение и адаптацию может быть составлен только после проведения экспресс-обследования предприятия.

Иногда заказчик АС сам может подготовить перечень работ, в которых будут описаны бизнес-процессы в соответствии с его требованиями и структурированное описание проекта развития информационной системы предприятия. После подготовленных требований, принимается решение об их достаточности для составления сметы.

Задачей данного этапа является укрупненное описание структуры предприятия, сбор сведений о видах деятельности, описание полноты ведения учета и методов управления на предприятии, сведения об отраслевых особенностях предприятия. Целью сбора этих сведений является получение представления об автоматизируемом объекте в целом.

По результатам данного этапа можно осуществить «раннюю диагностику» проблем, которые могут возникать при внедрении. Например, неправильное оформление или отсутствие первичных документов, некорректная постановка учетных процедур и порядка регистрации фактов хозяйственной деятельности, отсутствие подготовленного персонала, недостатки предполагаемого к использованию оборудования и так далее. По результатам данного обследования формируется документ, который описывает все выявленные проблемы и намечает пути их ликвидации. Со стороны поставщика на этом этапе должны принимать участие специалисты высшей квалификации - постановщики задач, хорошо разбирающиеся в вопросах предметной области.

Для повышения эффективности и качества проведения экспресс-обследования и сокращения времени на выполнение данного этапа можно воспользоваться различными методиками проведения опроса заказчика. В настоящее время применяется три основных способа получения данных: устный опрос персонала заказчика по заранее подготовленному плану, анкетирование представителей заказчика, использование опросников. Последние два способа удобны тем, что позволяют значительно сэкономить время и рекомендуются к использованию при сжатых сроках проведения экспресс-обследования. Кроме того, заполненные анкеты и опросники являются документами, которые могут использоваться при дальнейшем взаимодействии сторон, так как они подтверждают предоставленную информацию и содержат формализованные ожидания и требования к проекту. Использование их на этапе экспресс-обследования будет также способствовать сокращению временных затрат на последующих этапах детального обследования предприятия.

По результатам опроса и анкетирования можно составить структурную схему материальных и информационных потоков между структурными единицами, что является наглядным способом представления материалов. Под материальными потоками

подразумевается движение материальных активов (товаров, материалов, сырья, готовой продукции и т.д.), под информационными потоками - движение информации в любом виде. На данном этапе собирается и анализируется информация о техническом оснащении (компьютеры, принтеры, другое сопряженное оборудование) и формируется таблица собранных данных, содержащая сведения о наименовании и конфигурации технического средства(ТС); структурной единице, использующей ТС; установленном системном и прикладном программном обеспечении; наличии локальных и других средств телекоммуникаций; лице, ответственном за эксплуатацию ТС. На основе результатов детального обследования рекомендуется объединить документы в логические группы (документы ценообразования, планы продаж, отчеты о заказах) и построить укрупненную модель документооборота.

После проведения экспресс-обследования, полученная информация обрабатывается и анализируется с учетом различных требований. По результатам анализа производится выбор программного продукта наиболее подходящего для проведения автоматизации. На основе результатов экспресс-обследования составляется и оформляется смета на проведение работ по внедрению 1С:АС. На следующем этапе определяется стратегия проведения работ. Необходимо разработать детальный план-график внедрения с перечнями конкретных задач и распределением обязанностей участников проекта, сроками начала и окончания работ, а также другими параллельно решаемыми задачами. Определив объем предстоящих работ, необходимо определить целесообразность применения к данному проекту технологии стандартного внедрения. При отрицательном ответе задача выходит за рамки описываемой технологии и далее не рассматривается. В случае положительного решения проводится анализ и построение технической архитектуры.

*Детальное обследование – ключевой этап проекта.*

По завершении мероприятий по поставке и установке программного обеспечения, необходимо определить степень потребности в адаптации обобщенных сущностей программного продукта под особенности предприятия – заказчика АС.

Если такая потребность отсутствует, можно сразу перейти к комплексу работ по внедрению. Если же потребность очевидна, необходимо определить требования к исходным данным для проведения обследования и подготовить техническое задание. Предоставляемые заказчиком сведения, как и любые данные, должны удовлетворять требованиям полноты, непротиворечивости и достоверности. В случае отсутствия технического задания, подготовленного заказчиком АС, или его непригодности, следует провести детальное обследование в соответствии с предварительно разработанным план-графиком.

На этапе детального обследования при создании экономической модели предприятия [1,25-33] необходимо расшифровать и детализировать данные, собранные в процессе экспресс-обследования. Здесь можно использовать более подробные методы, более детальные опросники по функциональным областям (бизнес-процессы и действия). Когда модель предприятия будет отражать потребности в данных, мы фактически получим ориентированную на данные версию модели предприятия. К функциональным областям относятся основные области деятельности предприятия, каждая из которых включает определенный ряд процессов. В каждом процессе выполняется ряд действий. Это разделение между процессами и действиями носит искусственный характер. Лучше разбивать функциональные области на функции, каждую функцию – на функции более низкого уровня и так далее, пока не придем к базовым действиям. В процессе моделирования предприятия, иерархическое разбиение функций следует остановить при получении функции, которая реализуется как физическая процедура, выполняемой на РС. Это будут функции самого низкого уровня – действия. Данные действия можно соотнести с объектами.

Так, например, на этапе экспресс-обследования выяснилась потребность в переводе предприятия с устаревшей, в смысле заложенных в ней концепций, системы учета. На этапе детального обследования необходимо составить описание существующей системы автоматизированного учета (если такая имеется), выявить ее преимущества и недостатки, путем сравнения с аналогичными существующими реализациями. Подобное описание плюсов и минусов от используемых средств автоматизации (или их отсутствие) можно также оформить в виде таблицы, в разрезе структурных единиц и спектра решаемых задач.

После выполнения обследования необходимо определить разрывы, избыточность и аномалии на предприятии. Результатом детального обследования является техническое задание или перечень работ по проекту внедрения. Необходимо, чтобы модель предприятия обладала следующими свойствами: полнота, адекватность, постоянство.

*Адаптация.* На основании перечня работ (технического задания) разработанного вами, либо предоставленного заказчиком, определяется целесообразность отнесения данных работ к стандартному внедрению. Если ответ отрицательный (внедрение нестандартное и выходит за рамки стандартного внедрения).

В случае если данные работы попадают под определение стандартного внедрения, после разработки плана-графика проводится адаптация.

Наши родители помнят, как всего 15 лет назад бухгалтера вели учет хозяйственной деятельности предприятия при помощи калькулятора. Вручную многократно исправляя карандашные записи, заполняли главную

книгу, делая разноску записей кредитовых оборотов из длинных простыней журналов-ордеров № 1, 2, 6, 7 и т. д. Затем долго вычисляя финансовый результат на 46-м счете, относили его на счет 80 и журнал-ордер №15 и заполняли также «в карандаше» балансовую форму отчета. Сегодняшние студенты вряд ли поймут что-то из написанного выше.

Компьютеризация учета произвела стремительный переворот в экономической области, кардинально изменив бизнес-процессы современного бухгалтера. Это совпало со сменой формации в стране в целом. 16 декабря 1991 года появляется новое государство – республика Казахстан, и уже через неделю 24 декабря утвержден первый закон государства - о налоговой системе. На старте девяностых годов в условиях галопирующей инфляции вслед за изменениями в молодом государстве сразу же менялась и казахстанская налоговая система. В бухгалтерском и налоговом законодательстве изменения происходили почти каждый день. Для примера, чтобы понять степень влияния внешней среды Е на предприятие, в 1999 году, когда было принято решение о создании Налогового Кодекса, как свода всех нормативных актов и считалось, что «все в налогах условно устаканилось» в законодательство было внесено 280 поправок – это самое малое количество изменений.

За прошедшие годы, к реформам в бухучете и налоговом законодательстве уже привыкли. Первое приближение к международным стандартам бухучета осуществилось в 1997 году, когда был принят генеральный план счетов. С 1 по 8-ой раздел это был вариант англосаксонского учета и 9 раздел счетов учета затрат на производства – вариант французского бухучета. Одновременно было принято 20 из 32-х стандартов МСБУ, которые легли в основу КСБУ. В 2001 году был введен в действие Налоговый Кодекс РК. Затем была многократная волна изменений, все более приближавшая страну к международным стандартам учета и отчетности, но это тема отдельной статьи.

Быстрая адаптация предприятий к революционным изменениям в условиях рыночной экономики стала возможной благодаря автоматизации систем учета и управления СВ, развитию экономического программного обеспечения (ЭПО) и успеху экономической, налоговой реформы девяностых, своевременному преодолению проблем законотворчества.

Однако, короткий жизненный цикл экономических программ, который в среднем составляет три года, послужил поводом для исследования проблем, возникающих при адаптации, запуске и эксплуатации ЭПО. Работая в начале восьмидесятых на вычислительном центре с большими ЕС ЭВМ, автор впервые коснулся этих проблем на проекте создания автоматизированной системы реализации продукции. На казахстанском производственном предприятии проходила опытная эксплуатация программы, созданной ташкентскими разработчиками. Едва начав эксплуатироваться, программа постоянно нуждалась в актуализации,

изменениях и обновлениях. Четверть века спустя ситуация мало изменилась. Революционно изменились компьютерные технологии и языки программирования, но функциональные области деятельности предприятий, их процессы и действия с некоторыми допущениями, можно назвать условно-постоянными [1]. Поэтому, задача оптимизации ресурсов на адаптацию и поддержку уже созданного ЭПО, задача разработки методики оптимальной эксплуатации ЭПО актуальна и сегодня.

Актуализация и адаптация имеет свой трехфазный жизненный цикл (ЖЦ): примем условные названия - локализация, обновление и поддержка. В табл. 1.1 показаны некоторые типы процессов для каждой фазы этого цикла. Первая фаза локализация SFL ЭПО происходит внутри цикла однократно. Внутри этой фазы множество итераций программной реализации таблицной модели. Моделирования - создания основных объектных [объектов и связей между ними] и процесных [бизнес-процессов и задач предметной области] моделей и программирования [собственно создание программного кода] в ходе разработки локализованного решения продолжительностью, как правило, не более года, альфа- и бета- версии, финальный релиз ЭПО. Вторая фаза обновление SFR ЭПО внешней регламентированной законодательством отчетности повторяется несколько раз периодически (например: ежеквартально:  $4*2=8$ ) заданное число. Третья фаза поддержка SFS ЭПО заключается в улучшении, модернизации, повышении качества, актуализации и выпуске новых релизов адаптированной программы для замены на усовершенствованное. Она повторяется много раз не периодически случайно до конца эксплуатации ЭПО SFE с существующим ограничением по времени. В случае изменения версии технологической платформы-инструмента разработки или выхода новой редакции конфигурации следует переход от состояния системы SFE в состояние SB на начало фазы 1 нового цикла ЖЦ. Такой итерационный подход характерен для процесса разработки локализованных ЭПО.

Таблица 1.1

Жизненный цикл процесса локализации ЭПО

Жизненный цикл	Период времени	Номер фазы	Полное наименование фазы/Поток интенсивности	Процесс	Краткое наименование фазы	Виды переходов
ЖЦ1	1	1	локализация/однократный	интерфейс – казификация SFL 1	SFL	SB->SFL
ЖЦ1	1	1	локализация/однократный	модели и функции учета SFL 2	SFL	SB->SFL
ЖЦ1	1	1	локализация/однократный	печатные формы отчетности SFL 3	SFL	SB->SFL

ЖЦ1	1	1	локализация/ однократный	алгоритмы расчетов SFL 4	SFL	SB->SFL
ЖЦ1	1	1	локализация/ однократный	диалоговые (экранные) формы отчетности SFL 5	SFL	SB->SFL
ЖЦ1	1	1	локализация/ однократный	диалоговые формы входных данных SFL 6	SFL	SB->SFL
ЖЦ1	1	1	локализация/ однократный	печатные формы входных данных (первичка) SFL 7	SFL	SB->SFL
ЖЦ1	2	2	обновление/ регулярный	печатные формы отчетности SFR1	SFR	SFL ->SFR,SFR ->SFE
ЖЦ1	2	2	обновление/ регулярный	алгоритмы расчетов SFR2	SFR	SFL ->SFR,SFR ->SFE
ЖЦ1	2	2	обновление/ регулярный	диалоговые (экранные) формы отчетности SFR3	SFR	SFL ->SFR,SFR ->SFE
ЖЦ1	2	2	обновление/ регулярный	диалоговые формы входных данных SFR4	SFR	SFL ->SFR,SFR ->SFE
ЖЦ1	2	2	обновление/ регулярный	печатные формы входных данных (первичка) SFR5	SFR	SFL ->SFR,SFR ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	интерфейс – казафикация SFS 1	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	модели и функции учета SFS 2	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	печатные формы отчетности SFS 3	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	алгоритмы расчетов SFS 4	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	диалоговые (экранные) формы отчетности SFS 5	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	диалоговые формы входных данных SFS 6	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
ЖЦ1	2	3	поддержка/ случайный	печатные формы входных данных (первичка) SFS 7	SFS	SFL ->SFS,SFR ->SFS, SFS ->SFE
						SFE ->SB
ЖЦ2	- " -	- " -	- " -	- " -	- " -	- " -
						SFE ->SB
ЖЦ3	- " -	- " -	- " -	- " -	- " -	- " -

По методу LocAp предлагается решить эту задачу, используя методы Cost Volume Profit Analysis(CVP) затраты-выход\_продукции-прибыль-анализа, Net Present Value(NPV) чистой приведенной стоимости, Internal Rate of Return(IRR) внутренней ставки доходности и уравнение множественной регрессии, которое показывает ожидаемую зависимость между общими затратами при определенном факторе издержек и прогнозируемыми факторами издержек, для изучения степени влияния фактора на затраты. Для этого исходя из описанных выше условий ЖЦ, рассмотрим нашу систему на уровне экономического программного комплекса и формально опишем ее модели и механизмы функционирования с позиции теории активных систем [5]. Генеральная совокупность множеств  $Y_i$  задаем следующим образом:

$$Y = \sum \left\{ \begin{array}{l} a + \epsilon X, \\ \sin(x + T), \\ X, \end{array} \right\} \begin{array}{l} X \in \lambda, \\ X \in \lambda \\ P_1^2 + P_2^2 + \dots + P_n^2 \leq 1 \end{array}, \quad (1.1)$$

где:  $Y_i$  – общие затраты на локализацию,

множество выходных значений, состоящих из ряда зависимых величин, с различными коэффициентами вероятности [5] события адаптации в множестве моментов времени  $T$ . Переменная  $X$  в данном случае – это стохастический процесс требующий дальнейшей формализации. Взяв за основу активный элемент из теории активных систем (АС), абстрагируясь, описание каждого  $i$ -го элемента ( $\Theta$ ) затрат **SFL** можно задать как вектор состояния  $y_i = \{y_{ij}\}$  из множества возможных итераций  $Y_i : y_i \in Y_i, i \in I$  где  $I$  – множество  $\Theta, i = 1 \div n$ . Модель всей системы зададим посредством состояния  $y = \{y_i\}$  всей системы и множества  $Y$  возможных его значений:  $y \in Y$ .

Например, состояния отдельных составляющих системы ЭПО:

интерфейс – казификация SFL 1 –  $Y_1$ ;

модели и функции учета SFL 2 –  $Y_2$ ;

печатные формы отчетности SFL 3 –  $Y_3$ ;

алгоритмы расчетов SFL 4 –  $Y_4$ ;

диалоговые (экранные) формы отчетности SFL 5 –  $Y_5$ ;

диалоговые формы входных данных SFL 6 –  $Y_6$ ;

печатные формы входных данных (первичка) SFL 7 –  $Y_7$ ;

и в общем случае SFL n.

Тогда  $X_i$  – ограничения, описывающие внешнее множество входных независимых переменных, внешних влияющих факторов события на прогнозируемое количество изменений – уровня активности – выпуск единиц продукции:

различия и изменения в законодательстве  $X_1$ ;  
человеческий фактор (ошибки в программе)  $X_2$ ;  
расширение функциональных возможностей  $X_3$ .

Множество состояний  $Y_i$  прогнозируемых ресурсов в каждый момент времени  $t$ :

**а** - постоянные затраты на проект за период;  
**в** - переменные издержки на одну единицу продукции.

На основании состояний системы  $Y_i$ , можно оценить ее вероятностно-временные характеристики, когда состояние зависит от значения потока событий - коэффициента вероятности  $K$  повторяемости события, так как оно влияет на переход в другую область релевантности:

однократное в первой фазе ЖЦ  $K_1$  - линейная зависимость;

регулярное во второй фазе ЖЦ  $K_2$  - априори известное повторяющееся периодически, сводимое к линейной зависимости;

произвольное в третьей фазе ЖЦ  $K_3$  - стохастическая зависимость, случайная величина: редкое событие, среднее число повторений, частое событие.

При решении задачи оптимизации процесса внедрения возникает задача абстрагированного подхода[3], когда зависимости на малом отрезке распространяются на всю генеральную совокупность.

Особое внимание на этапе адаптации рекомендуется уделить тщательному и качественному документированию всех изменений вносимых в исходные модули программ. После завершения работ по адаптации, в соответствии с подготовленными тестовыми примерами, проводится тестирование адаптированной конфигурации. В систему обычно вводятся реальные данные, но, как правило, в ограниченном объеме. Последовательно тестируются основные функциональные возможности системы, определяемые перечнем работ или техническим заданием путем имитационного моделирования, например, реальных ситуаций отгрузки готовой продукции, или производственного расчета себестоимости. Очень важно провести тестовые испытания в условиях, максимально приближенных к «боевым», чтобы исключить неприятные неожиданности на этапе опытной и промышленной эксплуатации на реальных объемах данных.

*Внедрение ПП.* После проведения адаптации и тестирования программного продукта определяется необходимость проведения работ по его внедрению. В случае отсутствия такой необходимости, прорабатываются вопросы обучения персонала. В случае необходимости внедрения, работы по вводу в эксплуатацию программного продукта необходимо начать с разработки плана ввода системы в эксплуатацию.

На данном этапе необходимо определить очередность выполнения работ, разработать график перехода отдельных пользователей на работу в новой информационной системе. В критичных случаях потери информации, рекомендуется параллельная работа двух систем в течение некоторого времени. Продолжительность не должна превышать одного налогового периода, в виду вероятности расхождения в результатах расчетов между системами. Например, за счет использования разных способов математического округления. Или за счет ошибок в данных при вводе персоналом в компьютер первичной информации, которые трудоемко выявить одновременно в двух системах. Следует обратить внимание на вопрос переноса данных из автоматизированных систем, использовавшихся на предприятии до начала данного проекта. В случае подтверждения заказчиком АС необходимости такой операции, разрабатывается регламент и правила переноса данных. После проведения работ по переносу данных, в соответствии с разработанным планом осуществляется ввод в опытную эксплуатацию. Опытная эксплуатация проводится с целью определения степени соответствия требований предприятия, функциональным возможностям системы, полученной в результате адаптации. На этом уровне сохраняется двойной ввод данных в старую и новую системы, что существенно увеличивает нагрузку на службы, задействованные в проекте. В случае крупных предприятий и холдингов или резко ограниченных трудовых ресурсах, рекомендуется поэтапный ввод системы в промышленную эксплуатацию, по отдельным подсистемам автоматизации или подразделениям.

После успешного проведения тестирования, программный продукт вводится в промышленную эксплуатацию. Реализация данного этапа означает окончание работ по внедрению программного продукта.

### **Литература**

1. Martin J., Strategic Information Planning Methodologies, Second Edition. Prentice Hall, 1989. 196с.
2. Brooks F.P., The Mythical Man-Month Essays on Software Engineering Anniversary Edition. Addison-Wesley, 2000. 298с.
3. Слесаренко М. и коллектив авторов, Элементы технологии стандартного внедрения, Редакция 7, Книга 3 типовой системы качества франчайзи. Методические материалы. М: ЗАО «1С», 2002. 227с.

4. Шукаев Д. Н. Компьютерное моделирование. Алматы: КазНТУ, 2004 – 136 с.

5. Бурков В.Н., Кулжабай Н.М. Активные системы и деловые игры: /Учебное пособие/ - Алматы, Республиканский издательский кабинет Казахской академии образования им. И.Алтынсарина, 2000г., 226 с.

## **ПРОВЕДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА НА БАЗЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ**

**Куличевская И. А.** (г. Стерлитамак, Стерлитамакский филиал Башкирского государственного Университета, кафедра «Экономики и управления» e-mail: [Irishka-14@mail.ru](mailto:Irishka-14@mail.ru))

### **Аннотация**

Главная цель финансовой деятельности предприятия – наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Анализ финансового состояния предприятия основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнить с:

- общепринятыми нормами для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения ФСП.

В качестве основного инструмента анализа финансового состояния может рассматриваться метод финансовых (аналитических) коэффициентов.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятие, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Главная цель анализа – своевременно выявить и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При этом необходимо решить следующие задачи.

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой

деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Грамотно проведенный анализ даст возможность выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности предприятия и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности; спрогнозировать финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных средств.

Проведение такого финансового анализа без использования специализированных компьютерных программ представляет собой чрезвычайно трудоемкое занятие, так как его необходимо проводить в динамике как минимум за четыре, а лучше за 12 кварталов, поэтому без использования компьютера работа превращается в очень трудоемкую работу.

Анализ финансового состояния является неотъемлемой частью управленческого учета. Соответственно, модули финансового анализа в том или ином виде входят в любую корпоративную информационную систему и многие бухгалтерские системы, ориентированные на средние и крупные предприятия. Наиболее часто используются при подготовке финансового заключения программы, рассчитанные на анализ финансового состояния по внешним данным, получаемым пользователем на бумаге или в промежуточном формате (текстовый файл).

Использование современных информационных технологий для проведения финансового анализа является неотъемлемым условием принятия правильного и эффективного управленческого решения. К преимуществам использования автоматизированных компьютерных программ анализа относят:

- сокращение затрат труда, численности работников, приводящие в свою очередь к экономии денежных средств и снижению себестоимости;
- автоматический пересчет всех показателей при изменении значений отдельных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- корректировка прогнозируемых данных на основе полученных практических результатов и альтернативность выбора варианта стратегии;

- формирование статистики (базы данных) по исследуемым предприятиям для последующего сравнительного анализа;
- комплексный подход к решению аналитических задач, акцент на интерпретацию полученных результатов и повышение оперативности анализа.

В настоящее время существует около десятка распространяемых отечественных компьютерных программ для проведения финансового анализа. Но для руководителей актуальной является проблема выбора из предлагаемых вариантов программ именно той, что подходит данному предприятию. При выборе программы необходимо учитывать следующие моменты: программное обеспечение должно соответствовать управленческой структуре, размерам предприятия; программа должна обладать удобным пользовательским интерфейсом; наличие сервисной поддержки; цена программного продукта.

От правильности выбора программы зависит эффективность ее использования, а также возможность решения экономических проблем предприятия.

## ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ЛУЛЕО

**Плотников С.И.** (*Мурманск, МГТУ, информационные системы, plotsi@yandex.ru*)

It is widely understood that the most important skills of the future would be communication skills. Today everyone is able to access vast amounts of data without a mediator. In this issue the deferences between European and Russian E –learning approach are considered.



Рассмотрим некоторые особенности дистанционного образования в Швеции, в частности, в техническом университете Лулео, который активно внедряет современные средства информационно-коммуникационных технологий в учебный процесс, и создал широкую сеть центров поддержки дистанционного обучения в нескольких городах страны.

Набор изучаемых предметов определяется, исходя из выбранной специальности и имеющегося опыта работы у студента. Обязательный курс обучения бакалавра считается завершённым при условии качественного и своевременного выполнения заданий и получения 120 кредитов (по большинству предметов по 7,5 кредитов и 30 кредитов за дипломную работу). 1 кредит соответствует 23-30 часам учебной работы студента. Сюда входят лекции, практика, лабораторные, самостоятельная работа и самооценка.

В процессе обучения преподавательский состав университета предоставляет каждому принятому студенту материалы для занятий. Все эти материалы предоставляются либо в печатном виде либо в электронном. В первом случае информационный пакет по каждому разделу, который студент должен изучить, посылается прямо к нему домой или в центр поддержки дистанционного обучения в данном городе. Во втором случае все, что студенты должны изучить и знать, предоставляется в электронном виде на сайте университета. Здесь студенту доступны не только учебные материалы, но и информация о результатах экзаменов, в любое время предоставляется консультация. Кроме того, студенты могут лично общаться с лекторами через различные средства связи: по телефону, видео, электронной почте, факсу, решая возникающие проблемы и вопросы уже по ходу самостоятельных занятий. Некоторые разделы в обязательном порядке требуют телефонных переговоров с лектором, дискуссии или разговора (chat) по Интернету. Ряд курсов (например, геология, механика и т.п.) включает посещение студенческого городка университета, где у студентов имеется доступ к лабораториям и другим ресурсам университета. Возможность общаться с другими студентами,

обучающимися дистанционно, дает возможность чувствовать себя частью студенческого общества, обмениваться оригинальными идеями.

При дистанционном обучении в техническом университете Лулео широко используются современные и перспективные средства информационно-коммуникационных технологий. В частности, проведение лекции осуществляется в специальной лекционной аудитории. Преподаватель оснащен радиомикрофоном и в свободной манере излагает тему, но при этом напротив него установлено 3 видеокamеры, которые попеременно автоматически включаются по датчикам движения, в зависимости от местоположения лектора. На основной стене находятся 2 больших плазменных экрана и одна обычная пластиковая доска. На первом плазменном экране проецируются заранее подготовленные презентации, но когда лектор пишет на обычной доске, то на этом экране появляется снимаемый видеокamerой этот самый лектор. Это во всех отношениях удобно. Дистанционное обучение при этом реализуется в том числе и с помощью второго экрана. На нем транслируется изображение лекционной аудитории, которая находится в 350 км от университета! Иногородние студенты слушают лекцию, могут задать вопрос лектору, но и лектор может обратиться к ним, а также и проконтролировать их поведение визуально.

Эффективная организация дистанционного обучения предполагает развитую техническую базу. Университет Лулео применяет современные информационно-коммуникационные технологии, которые требуют серьезных материальных затрат. Повсеместно используется оптиковолоконный кабель. Все компьютеры находятся в университетской локальной сети с использованием нескольких выделенных серверов. Программное обеспечение используют только лицензионное, в том числе и от Microsoft. Причем, используется технология терминального доступа к ресурсам сети. Программы устанавливаются на сервере и обращение к ним осуществляется по сети с помощью системы корпоративного доступа к информации CITRIX METAFRAME. Использование этой системы экономит финансы и обеспечивает студентов качественными и одинаково настроенными программами.

По мнению автора, на Западе элементы дистанционного обучения превалируют по отношению к классической системе преподавания. В России только начали развиваться технологии E-learning в крупных ВУЗах страны. Однако, для российских студентов эта форма обучения непривычна, да и для преподавателей тоже. Необходимо найти приемлемый баланс классической системы образования, принятой в России и западной системы в соотношении приблизительно 60 на 40 в пользу классики.

## **Выводы**

1. Технология дистанционного обучения начало развиваться в западных университетах значительно раньше, нашло довольно много сторонников и сейчас активно реализуется в системе высшего образования Швеции.

2. Внедрение дистанционного образования требует применения недешевых современных информационно-коммуникационных технологий. Это подтверждается на примере проекта BEGIN, в котором участвовал автор. Проект финансировался программой Евросоюза TEMPUS, и был реализован в шведском университете Лулео.

3. Дистанционное обучение не сложнее, чем традиционное, даже в некоторых моментах оно легче, но достаточно специфично. Оно требует большей личной дисциплины студентов, самоконтроля, умения планировать свое время и более тщательной подготовки электронных пособий преподавателями.

4. По мнению автора, в настоящей России необходимо заранее привить вышеуказанные навыки и информационную культуру молодежи еще до поступления в ВУЗ. И сделать это надо как можно раньше, в школе, в семье.

## СЕТЕВАЯ СРЕДА КОМПЬЮТЕРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ НЕДООПРЕДЕЛЕННЫХ МОДЕЛЕЙ

**Смирнов И.Е., Смирнов К.Е.** (г. Москва, Российский НИИ искусственного интеллекта; Московская область, г. Долгопрудный, Московский физико-технический институт, кафедра системной интеграции и менеджмента, e-mail: [ivan.smirnov@motorway.ru](mailto:ivan.smirnov@motorway.ru))

### **Аннотация**

The Web-based collaborative system for economic modeling is considered in the article. N-models technology extends capabilities of modeling with insufficient and underdetermined data.

При разработке различных компьютерных моделей экономики (экономика региона, отрасли, предприятия, инвестиционные проекты) одной из важных проблем является наличие неполноты и недоопределенности данных. Возможности существующих средств моделирования ограничены возможностями традиционного математического аппарата. Переход на качественно новый уровень моделирования может обеспечить применение интеллектуальных информационных технологий. В работе представлена экспериментальная компьютерная сетевая среда, предназначенная для коллективной разработки компьютерных моделей экономики на основе единого аппарата недоопределенных моделей (Н-моделей), разработанного в Российском НИИ искусственного интеллекта, включая решение обратных задач.

Основными особенностями традиционного подхода к экономическому моделированию являются (1):

- 1) формальная определенность значений показателей и зависимостей при их фактической недоопределенности,
- 2) узкий характер используемых математических моделей,
- 3) алгоритмичность,
- 4) разграничение «входов» и «выходов» модели,
- 5) рассмотрение большого числа вариантов ИП,
- 6) трудности рассмотрения обратных задач.

Технология Н-моделей, успешно зарекомендовавшая себя во многих задачах экономики (2,3), снимает эти ограничения. Задача представляется в виде модели (а не алгоритма), при этом возможно использование недоопределенных данных, входы и выходы отсутствуют, легко решаются обратные задачи. За счет этого происходит переход на качественно новый уровень моделирования.

Базовыми технологиями многопользовательской компьютерной среды являются технология Н-моделей, Web-технологии и технология виртуальной реальности. Трехмерная визуализация результатов вычислений с использованием виртуальной реальности позволяет увеличить объем и качество анализируемой информации и обеспечить манипулирование данными в трехмерном пространстве модели (напр., 3D графики экономических показателей).

Основной технологией проекта является технология Н-моделей, предложенная в начале 80-х годов в Российском НИИ искусственного интеллекта для представления и обработки не полностью определенных знаний. Данная технология относится к направлению «программирование в ограничениях». Она основана на описании задачи в виде модели (совокупности отношений, связывающих переменные), а не алгоритма. Отношения могут иметь вид уравнений, неравенств, логических выражений и др.

До настоящего времени программные продукты, реализующие технологию Н-моделей, работали только в однопользовательском режиме, что ограничивало число возможных сфер и эффективность их применения. Авторами осуществлена разработка экспериментальной системы, реализующей многопользовательский режим доступа к продуктам на основе технологии Н-моделей.

Система состоит из следующих основных компонентов:

- 1) универсальный вычислитель для разработки компьютерных моделей, основанный на использовании технологии Н-моделей;
- 2) программный комплекс, с помощью которого организуется взаимодействие участников;
- 3) среда формирования и поддержания информационной модели.

Программный комплекс, с помощью которого организуется взаимодействие участников, позволяет вести коллективную разработку компьютерных моделей, управлять источниками исходной информации, а также получать доступ к результатам вычислений, которые могут быть представлены как в общепринятом виде, так и с помощью технологий виртуальной реальности.

Основные функции системы:

- 1) распределение работы по созданию модели между коллективом разработчиков;
- 2) создание Н-модели рассматриваемой предметной среды;
- 3) сбор и обработка информации, входящей в Н-модель;
- 4) этап создания общей Н-модели, объединяющей структурные части, разработанные отдельными участниками;

- 5) этап вычислений и получения решения, определяющего область реально возможных значений для всех показателей, составляющих модель;
- 6) уточнение решения путем введения дополнительной информации и ограничений;
- 7) представление результатов вычислений и принятие решений на их основе.

К настоящему времени разработана версия системы, работающая в сетях Internet и Intranet. Интеграция технологии Н-моделей и Web-технологий позволяют обеспечить многопользовательский удаленный доступ к вычислительному ядру системы, обработку и хранение информации на сервере, а также использование в системе любой доступной через Web информации и интеграцию с другими программными продуктами. Инструментальная система позволяет использовать различные пакеты 2D/3D визуализации в соответствии с характером решаемых прикладных задач.

После регистрации в системе пользователь может начать разработку моделей, их просмотр и вычисления через сеть Internet (Intranet). Система предоставляет возможность для совместной разработки Н-моделей и вычислений. При этом работа над созданием сложной модели может разделяться между пользователями – каждый пользователь работает над своей структурной частью общей модели, а в дальнейшем производится объединение всех структурных частей в одну общую модель.

Для экономических моделей интерфейс пользователя часто оформляется в виде электронных таблиц. В системе реализованы электронные таблицы на основе Н-моделей, имеющие ряд отличий от обычных. Преимущества электронных таблиц на основе Н-моделей: возможность ввода интервальных данных, отсутствие входных и выходных ячеек, любое число ограничений для одной ячейки. Возможно объединение подмоделей различных пользователей.

Все перечисленные возможности качественно увеличивают возможности применения Н-моделей для моделирования экономики по сравнению с однопользовательскими программными продуктами.

### **Литература**

1. Напреенко В.Г. Моделирование инвестиционных проектов с использованием Н-моделей. Труды IX Международной конференции «Проблемы управления и моделирования в сложных системах». Самара, 2007.

2. Напреенко В.Г., Нариньяни А.С. Опыт недоопределенного моделирования экономики. Труды 9-й национальной конференции по искусственному интеллекту с международным участием – КИИ'2004. –М.: Физматлит, 2004. – Т.1.

3. Напреенко В.Г., Нариньяни А.С., и др. Моделирование национальной экономики с использованием аппарата недоопределенных моделей. Труды II Международной конференции «Проблемы управления и моделирования в сложных системах». Самара, Самарский научный центр РАН, 2000.

## К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

**Смирнов А.Ж.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Технологии металлов и судоремонта», e-mail: nwss@yandex.ru)

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы эффективности информационных технологий в логистической системе.

The article examination question of effect information technology in logical system.

Развитие экономического сообщества невозможно без информационного обмена. Материальное обеспечение производства, процесс производства и реализация продукции технологически и информационно взаимосвязаны. Эта последовательность основных процессов в экономике обеспечивается необходимыми как организационными, так и информационными элементами. Так как информационный поток характеризуется различной направленностью, то имеется возможность замены физических запасов такой информацией, которая позволит быстро найти и получить необходимые ресурсы.

С точки зрения управления реализация этой возможности обеспечивается организационными уровнями и присущими им потоками информации. Здесь выделяют следующие виды информационных систем:

- на макроуровне – министерства и отраслевые ведомства осуществляют сбор информации с целью прогнозирования и разработки государственных программ развития экономики.

- на микроуровне (на уровне отдельного предприятия) – плановые, диспозитивные и оперативные (1).

Выполнение функции организации и планирования материально-технического снабжения и сбыта требует обработки огромного количества информации, что невозможно без использования специализированных информационных систем. На практике они получили название системы планирования потребностей в материалах (Materials Requirement Planning), или системы планирования и управления материальным потоком (Logistics Planning System). Использование таких систем обеспечивает значительное улучшение в работе самых различных фирм независимо от их размеров и производственной специализации. По данным различных обследований, своевременность обеспечения материалами при использовании такой системы повышается до 95-97% против 85-90%, а уровень запасов готовой продукции на складах сокращается на 10-12%, объем незавершенного производства — на 20-30%, число нарушений сроков поставок — в среднем на 30-35%(2).

Известно, что решение проблемы товародвижения невозможно без обработки больших массивов информации и организации коммуникационных процессов, являющихся базой информационных технологий.

Под информационной технологией понимается совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств объединённых общей задачей сбора, обработки, хранения и использования информации(2). В общем случае вне зависимости от уровня использования информационная система строится исходя из взаимоотношений с внешней средой, а уже затем внутри своей структуры.

Основу для формирования информационных ресурсов представляют данные о состоянии и движении материального потока (поставки, объем производства, места хранения, цены, объем потребления, каналы сбыта и т. д.). Эти информационные ресурсы систематизируются в базы данных, которыми пользуется большое число потребителей с помощью прикладного программного обеспечения – систем управления базами данных (СУБД). Основная форма хранения информации в базах данных – табличная. СУБД включают в себя таблицы, отчёты, запросы, формы и т.д. При работе пользователя с базой данных над её содержимым выполняются следующие операции: выбор данных, добавление, замена или удаление. Наиболее известные СУБД: Dbase, FoxPro, Paradox, Access, Oracle.

Организация информационного обмена осуществляется с помощью каналов передачи информации – информационной сети, которая подразумевает под собой совокупность пространственно разнесённых компьютеров, объединённых средствами связи. Традиционно, в зависимости от вида информационной системы компьютерные сети подразделяют на локальные (ЛВС), региональные и глобальные. Обычно ЛВС развертывается в пределах отдельной организации (предприятия, корпорации, крупной базы материальных средств), поэтому они получили и другое название - корпоративные сети.

Условием работы компьютеров в составе ЛВС является наличие сетевого программного обеспечения и необходимых технических средств подключения к линии связи. Сетевое программное обеспечение управляет информационным обменом компьютера с другими компьютерами сети, а в качестве технических средств подключения к линиям связи выступают сетевые адаптеры, модемы, устройства преобразования сигналов.

Интерфейсная подсистема осуществляет управление информационным обменом между рабочими станциями ЛВС и внешними компьютерными сетями и удаленными пользователями.

Маршрутизаторы управляют прохождением сообщений от источников до получателей с учетом текущего состояния (загруженности) сети и приоритетов этих сообщений.

Административная подсистема, или центр управления сетью, включает администратора сети и службы защиты информации. Функции администрирования и защиты информации могут объединяться в одном автоматизированном рабочем месте.

Обрабатывающая подсистема объединяет файл-серверы, серверы систем управления базами данных и серверы печати. Серверы — это высокопроизводительные компьютеры, предоставляющие свои ресурсы пользователям, обращающимся в ЛВС через терминальную подсистему.

Работа ЛВС как совокупности рабочих станций (рабочие станции — это ПЭВМ, объединяемые в ЛВС) обеспечивается сетевым программным обеспечением (ПО). В нем можно выделить системное и прикладное ПО. Системное ПО реализует две основные функции: управление работой каждого отдельного компьютера и управление совместным использованием ресурсов сети. Прикладное ПО сети включает пакеты прикладных программ конечных пользователей (2).

В заключение можно отметить, что наиболее быстрым и удобным способом обмена информацией является и остается Интернет.

### **Литература**

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних учебных заведений. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.
2. Зеваков А.М. Логистика материальных запасов и финансовых активов. – СПб.: Питер, 2005.

***СЕКЦИЯ:***  
***" НАУЧНЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
ПРОБЛЕМЫ  
ЮРИСПРУДЕНЦИИ "***

## ЯЗЫК ЗАКОНОВ КАК ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

**Анищенко Е.П.** (г. Ханты-Мансийск, Югорский государственный университет, юридический факультет, специальность юриспруденция, e-mail: 7ta@mail.ru)

This article is devoted to examination of problems connected with using such categories as popular speech and lexical incidents in the modern Russian legislation.

Президент РФ В.В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию РФ от 10 мая 2006 года отметил, что «авторитет государства должен основываться не на вседозволенности и попустительстве, а на способности принимать справедливые законы и твердо добиваться их исполнения» (Турагин 2007: 41). Несомненно, что эффективное исполнение законов зависит от многих факторов, среди которых основное и особое значение приобретает точность правовых норм, которые должны быть изложены с помощью ясного и доступного языка.

Язык права абстрагируется от индивидуальных речевых особенностей людей, что обуславливает наличие определенных специфических черт – точности, последовательности, стандартности, системности, применение устойчивых речевых конструкций со строго установленными правилами толкования. Однако на деле, так называемая «интегративная природа права» (Морозова 2000: 98), его свойство регулировать фактические общественные отношения дают основания для сложных взаимоотношений с неофициальной, разговорной лексикой и, как следствие, проникновение в тексты законов и других правовых актов просторечий, появление лексических казусов и т.п. Использование данных категорий носит неоднозначный характер, однако в большей степени их употребление снижает эффективность правового регулирования, а потому об их появлении можно говорить как о практической проблеме юриспруденции в целом и несовершенстве законодательства в частности (термин «законодательство», «закон» применительно к данной статье использован в широком значении, возможность чего вытекает из самой Конституции РФ в силу отсутствия единства и точности использованной терминологии) (Иванов 1999: 152-155).

Анализ федерального и регионального законодательства, нормативных правовых актов показывает, что чаще всего *просторечия* как разновидность *разговорной лексики*, имеющая оттенок упрощения, а порой и грубости (Большая советская энциклопедия 1955: 103) используются в актах субъектов Федерации. В качестве наглядной

иллюстрации, Власенко Н.А. помимо вышеуказанного приводит приложение 2 к постановлению Губернатора Челябинской области, утвердившее «Правила охраны жизни людей на воде Челябинской области», где сказано, что «запрещается ... допускать *шалости* в воде» (Власенко 2000: 49-50). Как нам удалось заметить, наибольшее количество просторечий можно встретить в административном законодательстве субъектов РФ. Так, употребление разговорной лексики можно было отметить сразу в нескольких составах административных правонарушений: «*приставание* к гражданам с целью гадания...»; «*захламление* дворов, придомовых территорий, улиц бытовыми отходами, организация несанкционированных свалок бытовых и производственных отходов,- грунта и снега...», указанных в ст. 3.11 и п.3 ст.4.1 Закона Кировской области «Об административной ответственности в Кировской области» от 26.07.2002 № 88-ЗО. Новый одноименный Закон области от 4.12.2007 № 200-ЗО не столько ситуацию исправил, сколько усугубил, добавив такой состав правонарушения в ст. 3.12, как «*бытовое дебоширство*». Употребление данного термина выглядит достаточно комично, что естественно снижает правовой эффект всей нормы в целом.

От данной тенденции «не отстал», если так можно выразиться, и Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. Ст.12 Закона Ханты-мансийского автономного округа - Югры «Об административных правонарушениях» № 24-оз от 30.04.2003 года (с изм. от 05.10.2007) содержит следующее: «*проезд в общественном транспорте в пачкающей одежде либо провоз загрязненных предметов* - штраф в размере трехсот рублей». Осталось непонятным, что же подразумевалось под пачкающей одеждой и почему законодатель использует именно данную, не совсем корректную для нормативно-правового акта формулировку.

К просторечиям, на наш взгляд, можно отнести ранее использовавшееся понятие «*бабка*» (п.9. ст.34 УПК РСФСР от 27.10.1960 года), выражение «*в пьяном виде*» (ст. 162, 241 Кодекса РСФСР об административных правонарушениях) (Ивакина 2000), и существующие сегодня термины «*душевнобольной*» (ст. 7 Закона РФ «О средствах массовой информации» от 27.12.1991 №2124-1 (ред. от 16.10.2006)); «*бомж*» (п.33 Приказа Генеральной Прокуратуры РФ № 39 от 29.12.2005 "О Едином учете преступлений") и др.

В качестве недостатков современных нормативных правовых актов, помимо вышеуказанного можно назвать появление различных логических и смысловых ошибок, которые порождают неоднозначное толкование и применение норм права. Данным ситуациям можно дать общее определение – *лексические казусы* (т.е. ситуации «сложного запутанного случая» в употреблении слов русского языка, которые наступают не в силу направленной на него воли лица) (Ожегов 1993: 225; Даль 1881: 75; Барихин 2004: 224)

Так согласно, п.4 приложения №2 к Приказу Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 28 ноября 2005 года № 701 "О родовом сертификате" - Инструкции по заполнению родового сертификата «записи в родовом сертификате выполняются разборчиво на русском языке РУЧКОЙ СИНЕГО или ФИОЛЕТОВОГО ЦВЕТА». Интересно, будет ли рассматриваться в качестве нарушения обязательных предписаний использование КРАСНОЙ РУЧКИ с СИНЕЙ ПАСТОЙ и какие санкции это будет за собой влечь.

В п.1 статьи 1088 Гражданского Кодекса РФ (далее ГК РФ) можно увидеть следующее: «В случае смерти потерпевшего (кормильца) право на возмещение вреда имеют: ребенок умершего, родившейся после его смерти». Ребенок, если исходить из смысла высказывания, рождается после смерти умершего, но разве умерший может умереть? Абсурдность выражения в данной случае связана с логической и смысловой ошибками, возникших вследствие немотивированной подмены понятий (Крюкова). Смысловую неточность можно обнаружить и в п.2 статьи 670 ГК РФ, где указано, что «если иное не предусмотрено договором финансовой аренды, арендодатель не отвечает перед арендатором за выполнение продавцом требований, вытекающих из купли-продажи, кроме случаев...». Поскольку предпочтительнее прямое толкование закона, более правильным было бы использование понятия «невыполнение», т.к. выполнение удовлетворяет интересы арендатора, нарушает же их полное или частичное невыполнение (Крюкова).

Если можно говорить о том, что появление лексических казусов несомненный недостаток законодательной техники, то в отношении использования просторечной лексики нельзя сделать однозначный вывод. Возникает проблема: с одной стороны, они имеют размытое и неточное значение, придают правовым актам вульгарную окраску, однако с другой стороны, язык закона должен быть лаконичным и доступным для всех граждан независимо от уровня образования и профессии. Стремление к формализации не должно быть чрезмерным дабы избежать ситуации с действующим сегодня известным законом № 122-ФЗ «О монетизации льгот», титул которого занимает полстраницы трудного для восприятия и понимания текста (Шейнин 2005: 65).

Поэтому считаем целесообразным провести ряд комплексных действий, направленных на совершенствование организации законодательного процесса, в частности юридическая техника должна выработать правила употребления соответствующей лексики и руководствоваться ими при подготовке законов и иных правовых документов в частности в ситуациях, когда их употребление не просто допустимо, но и неизбежно, при их значительной адаптации в общеупотребительном языке, в случае необходимости достижения наиболее быстрого правового эффекта и т.п. Необходимо задуматься

и над возможностью создания специализированного органа, который бы не только рассматривал спорные аспекты употребления юридической терминологии (Туранин 2007:43), но и исследовал другие проблемы языкового оформления законодательных актов. Ведь от силы и выразительности языка, которым написаны законы, указы и постановления, во многом зависит как их воспитательное и регулирующее значение, так и значение всего права в целом, его эффективность и действенность.

### **Литература**

1. Барихин А.Б. Большой Юридический Энциклопедический словарь.- М.: Книжный Мир, 2004. – С.224;
2. Большая энциклопедия: в 62 томах. Т.39. – М.: ТЕРРА, 2006, С.369; Т.16. С.518-519; Т.3. С. 389;
3. Большая советская энциклопедия. Т.35. – М.: Государственное научное издание БСЭ, 1955. – С.103;
4. Власенко Н. Жаргонизмы в законодательстве // Российская юстиция. – 2000. - №12. - С.49-50;
5. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. Т.2. – СПб, 1881 – С.75;
6. Ивакина Н. Русский язык российского права // Российская юстиция. - 2000.- №7 // [www.tarasei.narod.ru](http://www.tarasei.narod.ru);
7. Иванов Р.Л. Проблемы законодательной техники в российской Конституции и юридическая практика // Вестник Омского университета, 1999. – Вып.2. – С. 152-155;
8. Крюкова Е.А. Язык формальной логики и язык законодательных актов // [irbis.asu.ru/mmc/golev/22/ru](http://irbis.asu.ru/mmc/golev/22/ru);
9. Морозова Л.А. Юридическая техника (обзор материалов научно-методического семинара) // Государство и право. - 2000. - №12. - С.85-90;
10. Ожегов О.И. Словарь русского языка – Екатеринбург, «Урал-Советы» («Весть»), 1993. – С.225;
11. Туранин В.Ю. Юридическая терминология современного российского законодательства: причины возникновения проблем и перспективы их преодоления // Российская юстиция. – 2007. - №11. – С.41-43;
12. Шейнин Л. Недостатки законодательной техники Российской Федерации. Юридический мир. –2005. - № 12(108). – С.65;
13. Щепалин И. В Специфика современного языка права // Вестник Карагандинского юридического института Министерства внутренних дел Республики Казахстан. - 2004. - Выпуск 2 (10). - С. 156 - 163 // [www.law.edu.ru](http://www.law.edu.ru).

## ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ САМООГОВОРА

Безруков А.В. (МГТУ, кафедра уголовного и административного права)

### Abstract

In this article general questions of self-incrimination in practice of law enforcement authorities are searched. Aspects, notions and characteristics of self-incrimination are examined.

Известно, что серьезной проблемой в деятельности по расследованию преступлений является получение правдивых признательных показаний от лиц, обоснованно подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений и отрицающих свою вину. Такие конфликтные ситуации, а также тактика получения следователем объективной доказательственной информации от указанных лиц, достаточно хорошо исследованы в криминалистической литературе. Вместе с тем, на практике часто имеют место обратные ситуации, когда лицо по тем или иным причинам признает свою вину в преступлении, которого в реальности не совершал. Речь идет о самооговорах, которые гораздо меньше изучены в криминалистике, но представляющие, тем не менее, серьезное препятствие на пути установление истины по расследуемым уголовным делам.

Примером самооговора может служить следующее дело. На одной из улиц Москвы мотоциклом был совершен наезд на супругов Ж. На мотоцикле в нетрезвом состоянии находились С. и С-ин. В процессе следствия С-ин по договоренности с С., желая его выгородить, руководствуясь дружескими чувствами и тем, что у последнего жена и ребенок, ложно оговорил себя, показав, что в момент наезда он управлял мотоциклом и сбил супругов Ж. В то же время С-ин полагал, что его не привлекут к уголовной ответственности, потому что он не имел водительских прав. Органы следствия не критически восприняв лжепризнание С-ина, предъявили ему обвинение. При допросе в качестве обвиняемого он, убедившись, что может быть осужден, испугался этого и признался в самооговоре (1).

Проблема самооговора была известна достаточно давно. Уильям Уильз так описывает ее в XIX веке: «Судебная история представляет бесчисленное множество примеров, доказывающих, что нельзя, безусловно, полагаться на доказательства этого рода (собственное признание виновности лица в совершении преступления – прим. А.Б.), даже в тех случаях, когда совсем нельзя предположить физического или нравственного принуждения, также как и влияния других неблагоприятных обстоятельств. Поэтому можно судить, насколько увеличивается вероятность ошибки в таких случаях, когда признание

является единственным доказательством состава преступления, и насколько в этих случаях увеличивается необходимость строжайшего исследования побочных обстоятельств, которые могли заставить подсудимого сделать ложное сознание! Страх пытки, надежда избежать неволи или трудностей военной службы, пресыщение жизнью, самообольщение, желание избавить виновного родственника или друга от кары правосудия, отчаяние вследствие сильных и по-видимому неопровержимых доказательств преступления, страх незаслуженного наказания и бесчестия и надежда на помилование, - все эти и многие другие побуждения нередко служат причинами признаний, ни на чем не основанных.

Ульпиан рассказывает один судебный случай, в котором раб ложно обвинял себя в убийстве, для того только, чтобы не возвращаться к своему жестокому господину.

Существуют бесчисленные примеры сознания, вынужденного обманчивым и опасным средством уголовного розыска, сознания в преступлениях, которых никогда не бывало, или которые не были совершены лицами, сознавшимися в них. В таких примерах нет недостатка даже в нынешнем столетии» (2).

Существуют четыре взаимосвязанных аспекта самоговора: уголовно-процессуальный, уголовно-правовой, психолого-психиатрический и криминалистический.

Уголовно-процессуальный подход исследует самоговор с позиции теории доказательств, как ситуация, которая может иметь место при получении признательных показаний подозреваемого или обвиняемого, и поэтому требующие всесторонней оценки и проверки, а также подтверждения другими доказательствами. Уголовно-правовой аспект включает в себя квалификацию действий субъектов самоговора, а психолого-психиатрический – установление его мотивов и причин, а также изучение патологических самоговоров, возникших в результате болезненных расстройств психики конкретных индивидов. Самоговор в криминалистическом рассмотрении представляет научный интерес с точки зрения тактики его выявления и разоблачения.

По мнению автора, самоговор можно определить как заведомо ложные показания лица по поводу своей мнимой причастности к преступлению. При этом в качестве основных признаков самоговора необходимо назвать следующие:

1. самоговор – это всегда самообвинительные показания конкретного лица, которые должны быть официально зафиксированы в процессуальных документах органов дознания, предварительного расследования или суда;

2. такого рода показания - результат осознанного волевого решения конкретного лица, причем решение о самооговоре может быть принято лицом самостоятельно или в результате воздействия других лиц;

3. самооговором могут быть признаны только ложные показания конкретного лица, данные с целью убедить органы дознания, предварительного расследования и суд в том, что именно им совершено преступление, которое он в действительности не совершал;

4. показания составляющие основу самооговора обязательно должны быть заведомо ложными. Заведомая ложность означает, что лицо сознает тот факт, что сведения о совершении им преступления, передаваемые сотрудникам правоохранительным органам, не соответствуют действительности.

Отмеченные признаки имеют существенное научно-практическое значение, так как позволяют решить ряд проблем, например, отделить самооговор от смежных понятий. В частности это касается вопроса о возможности «неосторожного» самооговора, который в криминалистике является дискуссионным. Однако, согласно п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда СССР от 23 декабря 1988 г. N 15 «О некоторых вопросах применения в судебной практике Указа Президиума Верховного Совета СССР от 18 мая 1981 года «О возмещении ущерба, причиненного гражданину незаконными действиями государственных и общественных организаций, а также должностных лиц при исполнении им служебных обязанностей» (в ред. Постановления Пленума Верховного Суда СССР от 29.03.1991 N 5), «под самооговором следует понимать заведомо ложные показания подозреваемого, обвиняемого, подсудимого, данные с целью убедить органы предварительного расследования и суд в том, что именно им совершено преступление, которое он в действительности не совершал» (3).

Поэтому необходимо отличать самооговор от случаев добросовестного заблуждения лица относительно своей мнимой причастности к совершенному преступлению либо некриминальному событию, ошибочно расцениваемому им как преступление. Так, например, гражданке П. было предъявлено обвинение в том, что, управляя автомашиной и нарушив правила дорожного движения, она сбила гражданина, получившего в результате тяжкие телесные повреждения. На предварительном и судебном следствии П. свою вину в предъявленном ей обвинении признала. Однако в конце судебного разбирательства П. сообщила, что в последнее время она почувствовала ухудшение зрения. Было назначено медицинское освидетельствование подсудимой, в результате которого врачи установили значительный дефект правого и левого глаза, вызванный опухолью половины затылочной части мозга, в результате чего у П. развилось выпадение правых полей зрения правого и левого глаза. Впоследствии П. была сделана операция, повлекшая за собой

длительную госпитализацию. В новом судебном заседании эксперты пояснили, что, поскольку опухоль у П. развивалась в течение 3 - 4 лет, она не знала и не могла подозревать, что у нее заболевание глаз. Также экспертами было замечено, что выпадение периферического зрения проходит у человека незаметно и постепенно. В результате ими было дано заключение, что П. в момент наезда не могла видеть потерпевшего в силу усилившегося дефекта зрения, добросовестно полагая, что зрение у нее нормальное. Впоследствии, государственный обвинитель от обвинения отказался (4).

### **Литература**

1. Фельдблюм В. Уголовно-правовые последствия самооговора // Советская юстиция. 1973. № 13. С. 20.
2. Уильз У. Опыт теории косвенных улик, объясненной примерами. М.: А. Унковский, 1864. С. 61-62.
3. Сборник постановлений Пленумов Верховных Судов СССР и РСФСР по уголовным делам. М., 1995. С. 341.
4. Алексеев Н.С., Лукашевич В.З. Ленинские идеи в советском уголовном судопроизводстве. М., 1970. С. 180 – 181.

## СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ В СИСТЕМЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

**Бляхман Б.Я.** (г. Кемерово, ГОУ ВПО КемГУ, кафедра «Теории и истории государства и права», [theorlaw@kemsu.ru](mailto:theorlaw@kemsu.ru))

### **Аннотация**

In the article written definition social norms, their role in the system law regulate.

Не позитивное право в форме закона порождает субъективное юридическое право индивида как меру ее возможного поведения, а индивидуальные волеизъявления субъектов социального множества создают правила взаимодействия, которые в свою очередь, могут быть оформлены государством в виде нормативного правового документа (закона). Таким образом, общество (социум), в том числе и гражданское, состоящее из различных социальных множеств (в том числе и индивидуальных) порождает правила взаимодействия между собой, используя метод социальной диффузии. Метод социальной диффузии представляет собой различные скоростные режимы взаимодействия социальных множеств, таких как: этносы, экономические объединения, политические союзы, общественные организации, индивиды и их гендерные особенности, религиозные конфессии и т.д. Скоростные режимы такого взаимодействия постоянно видоизменяются, поскольку динамика взаимопроникновения социальных множеств не является монотонным процессом и зависит от ряда субъективных и объективных факторов.

Возникновение, развитие, создание, видоизменение, столкновение, взаимопроникновение, разрушение, исчезновение социальных множеств происходит постоянно и является объективным процессом в истории и общественном процессе. Одни социальные множества более устойчивы к восприятию общественных катаклизмов (как объективных так и субъективных) другие менее устойчивы. Тем не менее, социальные множества существуют параллельно и используют в регулировании внутреннего и внешнего взаимодействия определённые, выработанные ими правила и нормы, которые могут быть как общепризнанными так и разновариантными.

Наложение различных скоростных режимов взаимодействия социальных множеств одного на другого может приводить как к усилению общей стабильности общества, так и к возникновению антагонистических противоречий. Результатом такого взаимодействия может стать как усиление (укрепление) социального множества, так и его разрушение (взаимоуничтожение). Внутренние правила поведения некоторых социальных множеств являются более устойчивыми во временном

измерении (религия, обычаи, мораль) по сравнению с иными социальными множествами, в которых такие правила существуют до тех пор, пока существуют сами эти множества (законы, прецеденты, юридические нормы).

Носителями и хранителями этих правил являются люди и от их желаний и возможностей зависит сохранятся ли данные нормы как источники информации или исчезнут вместе с ними. Исторические факты доказывают, что с исчезновением целых цивилизаций сохранялась информация об их правилах и нормах поведения, которые рецептурированы в современных социальных множествах. Уничтожение одного социального множества цивилизации привело к одновременному уничтожению всех иных социальных множеств как носителей правил и норм их взаимодействия, осталась только их объективированная форма (источник информации: были, легенды, сказания, письменность). Тем не менее, современная цивилизация использует для регулирования взаимодействия между социальными множествами те правила и нормы, которые были созданы тысячелетия назад.

Почему мы говорим именно о социальных множествах, а не о социальных субъектах, дело в том, что носителем правил взаимодействия между субъектами и внутри социального множества является индивид, с его сознанием и волей. А индивид может быть одновременно участником (членом) различных социальных субъектов (общество, государство, партия, этнос, конфессия, акционерное общество и т.д.), в каждом из которых есть свои правила и нормы поведения. Члены различных политических партий могут быть одновременно членами одного акционерного общества. Для каждого из данных индивидов будет обязательен именно их партийный устав, но для всех вместе обязательен устав акционерный.

Точно также, можно констатировать, что для всех граждан государства обязательны федеральные законы (право исходящее от государства), но в тоже время если эти же граждане государства являются членами различных религиозных конфессий, то для них будут обязательны несколько различные религиозные нормы (а в случаях, когда людей обвиняют в ереси или сектантстве, так это и вовсе не безопасно).

Следовательно, индивид являющийся одновременно участником социального взаимодействия на разных уровнях (член социального множества) должен одновременно руководствоваться в своем поведении правилами и нормами различных социальных субъектов (моралью, религией, законом, уставом и т.д.). Хорошо если эти правила и нормы при их психическом восприятии индивидом не противоречат друг другу и соответствуют его убеждениям, а если нет?

История России, особенно XX век, наглядно показала как однородные социальные субъекты (этноты) вступают во взаимодействие с разнородными субъектами (государством, обществом) создают социальное

множество с антагонистическими интересами и противоречиями. Данные социальные субъекты вынуждены сосуществовать до определенного времени по методу социальной диффузии (взаимопроникновение). Период такого сосуществования может быть довольно долгим и в литературе получил наименование – эволюционный, и наоборот процесс взаимодействия в социальном множестве (организации, обществе, государстве) может быть спровоцирован различными факторами и тогда наступает социальный взрыв (война). Такой процесс в науке стали обозначать как революционный.

Период эволюционной стабильности – мечта многих индивидов, обществ и государств. Добиться такой стабильности непросто и она зависит от многих факторов, в том числе от правил и норм, создаваемых (порождаемых) в результате взаимодействия социальных множеств как при участии государства, так и без.

К факторам, способствующим социальной стабильности и эволюционному развитию социальных множеств, можно отнести правила и нормы традиционно-культурного слоя, которые вырабатывались на протяжении длительного времени, передавались из поколения в поколение, существуют в силу психического стереотипа и соблюдаются как внутренняя потребность и личные убеждения (обычаи, традиции, ритуалы, обряды). К этим же факторам можно отнести правила и нормы закрепляющие (регулирующие) символы веры. Религиозные нормы это своеобразная психическая идеология, направленная на обуздание мозгов, которая может сосуществовать с другими социальными правилами как самостоятельный регулятор поведения социального множества (для членов конфессии, так и для государства в целом) в многонациональных и многоконфессиональных общностях, так и совместный регулятор поведения наряду с другими нормами: законами, уставами, иными корпоративными нормами, вырабатываемыми иными социальными множествами.

К факторам социальной стабильности можно также отнести и правовую систему (систему права исходящую от государства, его органов), но сделать это можно только с определенными оговорками. Во-первых, система законодательства в государстве и обществе (в том числе и гражданском) всегда выражает волю определенной социальной страты (множества), представляющей из себя совокупную волю (консенсус) членов данной страты. Таким образом, правила (законодательство) созданные по волеизъявлению одной социальной группы или нескольких распространяются на всех членов государства гражданского общества, т.е. обладают признаком общеобязательности.

За несоблюдение таких правил следует наказание, вплоть до смертной казни. Следовательно, один из стабилизирующих элементов данных правил является возможность применения санкций. Страх

является сдерживающим моментом от совершения противозаконных действий.

Во-вторых, принимаемые в государстве законы не везде отвечают принципу всеобщности, поскольку некоторые социальные страты (множества) зачастую отстранены от участия или сознательно не участвуют в создании данных правил. Одно социальное множество (меньшинство) навязывает, при помощи открытого или завуалированного насилия, другому социальному множеству (большинству) свою волю. Такие парные социальные страты неоднократно исследовались в науке: рабы и рабовладельцы; феодалы и крестьяне; буржуа и рабочие. Несколько по иному выглядит соотношение таких социальных множеств как пролетариат с его диктатурой и крестьянство, особенно в истории России первой половины XX века. Откровенный грабеж сельского населения сопровождался принятием, для оправдания данного грабежа, пролетарских, советских законов. Что не могло ни привести к противоречию между провозглашенными декларативными нормами с реально происходящими событиями. Антагонистические противоречия в правовой системе между формальным законодательством и реальным правом.

В-третьих, особенность антагонистических противоречий в том, что социальные субъекты их носители мирно сосуществовать не могут и это в свою очередь, приводит к нестабильности и социальному взрыву. Для того чтобы избежать взаимоуничтожения социальные множества должны искать консенсус, постоянно изменяя действующие правила и нормы. Такая динамика в процессе изменения и согласования может отодвинуть процесс социального взрыва, но лишь на определенное время. Так это и происходило в истории России вплоть до окончания XX века.

В четвертых, процесс поиска консенсуса между социальными множествами может закончиться провалом и тогда вновь создаваемые правила и нормы (или реанимированные) приходят в противоречие со старыми, а их носители начинают взаимоистребление (гражданская война, репрессии, террор). Побеждает тот, кто быстрее физически уничтожил своего противника, а вместе с ним и его сознание как носителя определенных правил и культуры. Эту цель фактически и реализовало Советское правительство в период репрессий с 1917 по 1953 годы по отношению к социальным множествам и стратам (дворяне, буржуа, казаки, священнослужители, врачи, военные, крестьяне, этносы, вольнодумцы и т.д.).

Дестабилизирующими факторами эволюционного развития являются разноплановые и противоположные интересы социальных множеств, которые могут быть, как оформлены, так и не оформлены в качестве требований и претензий к определенным социальным благам и ценностям.

## ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КРИТЕРИЯ НАИБОЛЕЕ ТЕСНОЙ СВЯЗИ ОТНОШЕНИЯ С НАЦИОНАЛЬНЫМ ПРАВОМ

**Варавенко В.Е.** (г. Владивосток, ВГУЭС, Институт права, Кафедра международного и зарубежного права, e-mail: victor\_v2@mail.ru)

### **Аннотация**

The author considered approaches for determination of criterion's of the close connection between legal relation and national legal system. He suggests to use for this purpose a following criterion: "the aim of a transaction" and illustrate the possibility of its using.

Современное международное частное право обладает сложной, разветвленной системой коллизионных норм, служащих для выбора права, применимого для регулирования частноправовых отношений, осложненных иностранным элементом. Практически для каждой разновидности частноправовых отношений существует своя коллизионная привязка: право страны места нахождения вещи для отношений собственности; право страны флага для отношений морской перевозки; право страны места жительства наследодателя для отношений по наследованию и т.д. Вместе с тем, подобная специализация не исключает необходимости определения общего правила, в контексте которого строятся отдельные коллизионные решения. Таким общим правилом является принцип наиболее тесной связи частноправового отношения с правом определенного государства.

Принцип наиболее тесной связи возник в правовых системах стран общего права как универсальная коллизионная привязка (*proper law*) (1,2). В англо-американском варианте он представляет собой гибкое средство, при помощи которого можно определить применимое право, опираясь на анализ фактических обстоятельств конкретного спора, вытекающего из частноправового отношения. Естественно, такой вариант применения правила наиболее тесной связи обусловлен существованием широкого судебного усмотрения.

В последствии привязка «право страны, с которой отношение наиболее тесно связано» была воспринята правовыми системами стран романо-германской правовой семьи. Специфика этих правовых систем наложила отпечаток на рассматриваемое коллизионное правило. Если правоприменитель в странах общего права определяет наличие тесной связи отношения на основе всестороннего анализа фактических и юридических (материально-правовых) обстоятельств дела, то в странах романо-германской правовой семьи правоприменитель нуждается в критерии, на основе которого можно установить существование тесной связи частноправового отношения с правом одного из государств.

В российском международном частном праве «право страны, с которой договор наиболее тесно связан» является не просто коллизионной привязкой, а одним из основополагающих принципов этой отрасли права (3). В соответствии с ч. 2 ст. 1186 ГК РФ, если на основании коллизионных норм ГК РФ невозможно определить право, подлежащее применению, применяется право страны, с которой гражданско-правовое отношение, осложненное иностранным элементом, наиболее тесно связано (4). Более того, некоторые ученые считают, что принцип наиболее тесной связи лежит в основе всех коллизионных норм, образующих систему отрасли международного частного права (5, 6).

Не смотря на такое общее значение принципа наиболее тесной связи в отечественном международном частном праве, критерий для определения тесной связи отношения с национальным правом закреплён лишь в отношении договорных обязательств. В соответствии с ч. 2 ст. 1211 ГК РФ, правом страны, с которой договор наиболее тесно связан, считается право страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. Затем, в ч. 3 ст. 1211 ГК РФ законодатель иллюстрирует это общее правило: приводит перечень гражданско-правовых договоров и их сторон, осуществляющих указанное исполнение. Общее правило знает ряд исключений, закреплённых в ч. 4 ст. 1211 ГК РФ. Фактически это самостоятельные коллизионные привязки, используемые для выбора права, применимого к отдельным видам договорных обязательств: право страны выполнения строительных работ для договора строительного подряда; право страны места осуществления товариществом своей деятельности для договора простого товарищества и т.д.

Н.Ю. Ерпылева и У.Е. Батлер в своей работе отмечают преювенность российского международного частного права международной правотворческой практике в вопросе определения критерия наиболее тесной связи. Так, в Конвенции о праве, применимом к договорным обязательствам (Рим, 19.VI.1980) таким критерием является «характерное исполнение». «Договор наиболее тесно связан с тем государством, на территории которого сторона, осуществляющая характерное исполнение договора, имеет свое обычное место жительства, или место расположения управленческих органов, либо основное место ведения коммерческой деятельности» (2).

Вместе с тем, данные критерии не совсем ясны. Что понимать под «характерным исполнением договора» или «исполнением, имеющим решающее значение для содержания договора»? Под «исполнением договора» понимается совершение сторонами договорного обязательства действий по реализации принадлежащих им субъективных прав и исполнению возложенных на них юридических обязанностей (7). Означает

ли это, что «характерное исполнение договора» - это совершение сторонами действий, присущих данному типу гражданско-правового договора? Предположим это так, но для возмездных договоров имманентным является встречное предоставление в виде денежных средств за переданное имущество, выполненные работы, оказанные услуги. Таким образом, при более близком рассмотрении критерия «характерного исполнения», последний не облегчает, а наоборот, затрудняет поиск права, с которым отношение наиболее тесно связано.

Критерий «исполнения, имеющего решающее значение для содержания договора», закрепленный в отечественном законодательстве по международному частному праву на первый взгляд является более точным. Но только на первый взгляд. Что такое «содержание договора»? Опираясь на положения общей теории права, под содержанием договора, как и любого другого правоотношения, понимаются «субъективные права и юридические обязанности участников правоотношения» (8). Исходя из процитированного определения, установление «исполнения, имеющего решающее значение для содержания договора» является бессмысленным.

Как видим, ни один из критериев определения наиболее тесной связи отношения с национальным правом не соответствует положениям отечественной цивилистики и общей теории права. Однако констатация этого факта не снимает проблему. Каков общий критерий, при помощи которого можно определить существование наиболее тесной связи? Для поиска такого критерия обратимся к анализу теоретических аспектов науки гражданского права. В цивилистике распространенной является категория «кауза сделки». Под каузой сделки понимается «правовая цель, к достижению которой стремятся субъекты» совершая ту или иную сделку (9). Это своего рода типовой юридический результат гражданско-правового действия. Не только гражданско-правовые договоры (двухсторонние сделки), но и большинство других гражданско-правовых действий, обладают таким «типовым результатом». Именно каузу сделки можно принять в качестве критерия определения наиболее тесной связи. Перефразировав норму статьи 1211 ГК РФ, договор наиболее тесно связан с правом государства, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для каузы договора. «Кауза сделки» является одним из проявлений телеологичности (целевой направленности) права (10) и как нельзя больше подходит для объяснения природы «наиболее тесной связи отношения с национальным правом».

Проиллюстрируем возможность применения данного критерия к договорным обязательствам. У каждого договора есть свой типовой юридический результат. В договоре купли продажи это передача имущества в собственность. В договоре подряда – выполнение работы. В договоре перевозки – перемещение субъекта или объекта в пространстве.

Место нахождения той стороны договора, чьи действия в большей степени способствуют достижению этого результата, указывает на искомую «тесную связь отношения с правом» одного из государств. В договоре купли-продажи это продавец; в договоре подряда – подрядчик; в договоре перевозки – перевозчик и т.д.

Итак, категория «кауза сделки», по мнению автора, является наиболее оптимальным критерием, при помощи которого можно определить существование тесной связи отношения с правом государства.

### **Литература**

1. Международное частное право /Отв. ред. Г.К. Дмитриева. М., 2003
2. Ерпылева Н.Ю., Батлер У.Е. Коллизионные нормы в международном частном праве России и Украины // Государство и право. 2007. № 7
3. Аничкин А.В. Институт обратной отсылки в современном международном частном праве // Московский журнал международного права. 2001. № 1
4. Собрание законодательства РФ. 2001. N 49. ст. 4552
5. Кудашкин В.В. Правовое регулирование международных частных правоотношений: [Электронный ресурс]. – СЭПС Гарант. – М., 2004
6. Толстых В.Л. Международное частное право: коллизионное регулирование. СПб., 2004
7. Гражданское право /Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Т 1. М., 2000
8. Теория государства и права / Под ред. В.М. Корельского, В.Д. Перевалова. М., 2000
9. Гражданское право /Под ред. Е.А. Суханова. Т I. М., 2000
10. Г.Х. фон Вригт. Логико-философские исследования. – М., 1986

## **ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФРАХТОВАНИЯ МОРСКИХ СУДОВ ПО ТАЙМ-ЧАРТЕРУ**

**Волкодав В.Я.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра гражданского и международного права*)

### **Аннотация**

Article is devoted to legal features of chartering of the Courts of Admiralty as purchase or construction of a sea vessel is always connected to the big financial expenses. Ways of the decision of the given problems are offered.

Покупка или постройка морского судна всегда связана с большими финансовыми затратами, аренда же позволяет при гораздо меньших финансовых вложений эксплуатировать морские суда.

Тесная связь аренды морского транспорта с международным частным правом обуславливает ряд ее особенностей.

Во-первых, аренда морского транспорта регулируется как гражданскими, так и морским законодательством;

Во-вторых, при заключении договоров стороны в большинстве случаев используют проформы Тайм-чартеров. Проблемы их применения заключаются в том, что они базируются на национальном морском праве определенных стран;

В-третьих, согласно Тайм-чартера фрахтователю по вопросам коммерческой эксплуатации судна подчинен экипаж судна. В то же время по вопросам управления судном экипаж подчинен судовладельцу.

Таким образом, имеет место двойное владение или совладение судном;

В-четвертых, по договору фрахтования судна на время, оформляемому Тайм-чартером, фрахтователь имеет право сдать судно в субтаймчартер.

В этом случае в связи с отфрахтовыванием судна третьему лицу, фрахтователь по основному договору становится судовладельцем по договору субфрахтования.

В этом субдоговоре третье лицо выступает в качестве фрахтователя. Судовладелец по основному договору не является стороной по договору субфрахтования, а фрахтователь по договору субфрахтования (третье лицо)- стороной по основному договору. Поэтому судовладелец по основному договору и фрахтователь по договору субфрахтования не связаны какими-либо правовыми отношениями, возникающими из договора фрахтования судна на время. Следовательно, они не имеют правомочий и не несут обязанностей друг перед другом ни по основному договору, ни по договору субфрахтования.

Согласно ст. 632 ГК РФ договоры об аренде транспортных средств с предоставлением услуг по управлению и технической эксплуатации отнесены к одному из видов договора аренды.

Таким образом, ГК РФ ставит точку в длительной дискуссии юристов по поводу правовой природы Тайм-чартера.

Эксплуатация зафрахтованного на время судна может осуществляться только в целях торгового мореплавания. Именно это отличает договор фрахтования судна на время от договора имущественного найма.

Большое значение в регулировании порядка заключения и исполнения договора фрахтования имеют международно-правовые акты – это проформы договоров, разработанные различными морскими организациями (Балтайм, Найп, Лантайм, Беркон и др.)

Правовая природа Тайм-чартера понимается неодинаково. В некоторых странах его рассматривают как однотипный с рейсовым чартером договор.

Анализ Тайм-чартера как договора фрахтования судна на время показывает:

Во-первых, что данные правоотношения предполагают наличие двух сторон – судовладельца и фрахтователя. При этом стороны могут быть множественными субъектами, например, судно может находиться в долевой собственности.

Во-вторых, судно предоставляется фрахтователю временно, т.е. договор фрахтования носит временный характер;

В-третьих, договор фрахтования судна на время представляет собой возмездное соглашение – судно предоставляет за арендную плату;

В-четвертых, Тайм-чартер заключается только для целей торгового мореплавания (перевозка грузов, пассажиров и т.д.). Это одно из основных отличий договора фрахтования судна на время от договора морской перевозки груза.

В-пятых, данный договор является двусторонне обязывающим и консенсуальным.

В международном морском бизнесе Тайм-чартер используют линейные судоходные компании в период конъюнктурного или сезонного роста перевозок, а также с целью вытеснения конкурентов. Широко используется фрахтование судов по Тайм-чартеру и грузовладельцами, осуществляющими постоянные и устойчивые перевозки значительных объемов грузов на определенных направлениях.

В 2008 году АО «Газпром» планирует фрахтование иностранных морских судов, которые будут использоваться для перевозки углеводородного сырья и обслуживания плавучих буровых платформ в российском секторе Арктики.

Таким образом, Тайм-чартер является договором аренды судна и широко используется в международном морском бизнесе. Он схож с

рейсовым чартером и это сходство усиливается, когда судно фрахтуется по рейсовому Тайм-чартеру, в котором время аренды ограничивается временем выполнения определенного рейса.

Условия заключения договоров фрахтования морских судов можно существенно упростить, если унифицировать их нормы, т.е. принять международную конвенцию по фрахтованию морских судов.

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С МОРСКИМ ПИРАТСТВОМ

**Волкодав В.Я.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра гражданского и международного права*)

### **Аннотация**

Article is devoted to problems of struggle against a sea piracy, concept and the basic features of a sea piracy.

Пиратство (от греч. *peirates* – разбойник, грабитель).

Под морским пиратством понимают – противоправные насильственные действия, совершаемые пиратским судном (летательным аппаратом) в открытом море или за пределами национальной юрисдикции прибрежных государств.

Противоправность пиратства состоит в том, что оно является опасным посягательством на один из основных принципов международного морского права – свободу открытого моря и его составную часть – свободу судоходства.

Определение пиратства и правовые основы борьбы с ним изложены в ст. 15-22 Женевской Конвенции об открытом море 1958г. (Конвенция 1958г.) и в ст. 100-107 Конвенции ООН по морскому праву 1982г. (Конвенция 1982г.).

Практика борьбы с пиратством показала, что определение пиратства, данное в указанных выше Конвенция не достаточно полно.

Так, при подписании Конвенции 1958г. СССР сделал оговорку о том, что определение пиратства данное в этой Конвенции, не охватывает некоторые действия, которые по современному международному праву должны считаться пиратскими, и не отвечает интересам обеспечения свободы мореплавания на международных морских путях.

По нашему мнению речь идет о нападении военных кораблей на торговые суда, которое в настоящее время именуется государственным пиратством. К сожалению, Конвенция 1958г. и Конвенция 1982г. такие действия военных кораблей не относят к пиратским, хотя они имели и имеют место и в настоящее время.

Так во время войны в Испании (1936-1938г.) подводные лодки Германии и Италии топили торговые суда СССР и др. государств в Средиземном море. В связи с этим государства заключили Нионское соглашение 1937г., в котором насильственные действия, совершаемые на море, квалифицированы как акты пиратства.

В 1985г. египетский гражданский самолет был перехвачен в открытом море американскими истребителями и был посажен на территории Италии. В тот же год израильскими военными катерами в территориальных водах Ливана были захвачены торговые суда.

Пиратство зародилось в глубокой древности одновременно с развитием морской торговли и началом войны на море. И с тех пор не прекратилось. Размах пиратства в наши дни, конечно, не таков, как в прошлом, когда пираты властвовали на морях и подчиняли своему господству целые государства. Однако и в настоящее время пиратство приносит в жертву человеческие жизни, наносит колоссальный материальный ущерб мировому сообществу, создает проблемы обеспечения безопасности мореплавания и т.д., о чем свидетельствует и статистика нападений пиратов на торговые суда.

Так за 10 лет, начиная с 1953г. Япония потеряла 120 судов, разграбленных и потопленных пиратами.

По данным международного морского бюро (ММБ) с января 1981г. по февраль 1983г. произошло минимум 192 пиратских нападений на морские суда, в том числе: в Малаккском проливе – 92 случая, у Западной Африки – 82, где особой «славой» пользуются прибрежные воды и порты Нигерии.

В 2002г. пираты награбили имущества на сумму в 16 миллиардов долларов США.

По данным ММБ в 2003г. совершено 344 нападения пиратов на морские суда.

В 2007г. в Южно-Китайском море пираты захватили 17 морских судов.

В связи с тем, что интенсивность нападений пиратов на морские суда не уменьшилась, в ноябре 1983г. ИМО приняла резолюцию «О мерах по борьбе с пиратскими и вооруженными нападениями, создающими угрозу безопасности морских судов». Резолюция предусматривает, что государства члены ИМО должны сообщать о всех случаях нападения на их суда и о мерах принятых ими в ходе или после нападения.

10 марта 1988г. в Риме была принята международная Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности морского судоходства, а также Протокол о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности стационарных платформ, расположенных на континентальном шельфе.

Перечисленные выше международные акты не оказали существенного влияния на деятельность пиратов.

В связи с этим в 1982г. представители 11 государств (Японии, ФРГ, Великобритании, США, Норвегии, Австрии, Нидерландов, Франции, Канады, Дании и Швейцарии) создали международный фонд (первый взнос 2 мил. ф. ст.) для финансирования программы борьбы с пиратами в районе Южно-Китайского моря и Сиамского залива.

В 2005 году Индия и Индонезия совместно создали военно-морскую эскадру для борьбы с пиратами в своем регионе. Однако это существенно не изменило ситуацию ни в Индийском океане, ни в Южно-Китайском

море. Принимаемых мер явно недостаточно. Созданная ИМО правовая база не имеет достаточного финансирования. Назрела необходимость в создании международного фонда для финансирования борьбы с пиратством на глобальном уровне.

## **ПРАВОВАЯ ПРИРОДА «ГОЛОСОВАНИЯ» В МЕХАНИЗМЕ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПРАВОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Вышкварцев В.В.** (г. Москва, МНЮИ, кафедра «Теории и истории государства и права», e-mail: [vitaly22@yandex.ru](mailto:vitaly22@yandex.ru))

This juridical article refers to considering the actual problems of franchise, nowadays in Russian Federation. Two years ago, in 2006 the Power limited a freedom of citizen's choice in franchise systems. Think, it's a negative tendency exerting to the law categories, like: human rights, democracy, political pluralism, and law perception.

Россия долгие годы стремилась воплотить в свою правовую сферу один из основополагающих принципов демократизма: участие граждан в государственном управлении, для чего в конституциях были закреплены положения, регламентирующие право граждан избирать и быть избранными в органы государственной власти, региональные и местного самоуправления.

Основным и замыкающим звеном избирательного процесса служит голосование, природа которого заключается в выражении волеизъявления граждан. Голосование – это основополагающий элемент, приводящий в действие механизм существующего в России института представительной демократии. Избрание главы государства, органов государственной власти не являлось и не является обязанностью граждан, что предполагает возможность использования права голосования против всех представленных кандидатур в избирательном бюллетене. Таким образом, прерогативой процесса голосования выступает выражение доверия большинства граждан одной политической фигуре и (или) определения *personas non grata*.

Однако впервые в российском избирательном законодательстве произошло одно весьма существенное изменение, которое, на наш взгляд ограничило право граждан избирать и в некоторой степени минимизировало «обязанность государства проводить <...> свободные выборы <...> в условиях, обеспечивающих свободное волеизъявление народа»(1). Отмена формы голосования «против всех кандидатов» («против всех списков кандидатов»)(2) поставила под сомнение фундаментальную конституционную норму, согласно которой народ является единственным источником власти.

В силу различных исторических, политических и правовых причин сложилась преимущественно представительная форма народовластия. Например, законодательство советского периода не предусматривало, что

кандидатом в органы государственной власти должен быть представитель от народа. В марксистско-ленинском понимании органы власти изначально должны были иметь «народный», пролетарский характер во исполнение поставленной партией государственной задачи – участия всех в управлении государством.

В последующие годы проводилась политика, которая, на наш взгляд имеет место и в настоящее время на априорном этапе избирательного процесса. Речь идёт о том, что гражданам вовсе не обязательно заниматься поисками и продвижением «своего» народного кандидата: такую функцию берёт на себя государство, определяя из высших и низших эшелонов власти достойных профессионалов, каждый из которых старается максимально ясно и полно изложить свою программу и довести её до избирателя. А избиратель, в свою очередь, отдаёт свой голос в пользу «понравившегося» ему кандидата или против всех.

Данная схема упразднена и нам остаётся полагать, что вслед за ослаблением действия механизма народовластия, вызванным внесением изменений в некоторые нормативно-правовые акты избирательного законодательства, связанные с упразднением форм голосования «против всех кандидатов» («против всех списков кандидатов»), наблюдается стагнация современного российского правосознания, которая впоследствии может перерасти в кризис, установившийся в советском обществе 30-х годов прошлого столетия. Та часть избирателей, которая не согласна с предложенными кандидатами в избирательном списке, желающая проголосовать против всех, игнорирует выборы, не использует своё конституционное право, либо выражает свою волю иным способом (например, порча избирательных бюллетеней, голосование за двух и более кандидатов). С другой стороны, представление «народного» кандидата (кандидатов) от государства усиливает отток внимания граждан от других потенциальных конкурентов, что влечёт за собой «принцип большинства» и апатию в правосознании. Впоследствии обществу может стать безразлично, кто, например, будет осуществлять представительную функцию по разработке и претворению в жизнь правовых актов, как будет определена дальнейшая судьба прав и свобод человека и гражданина, и кто именно будет являться их гарантом.

Ещё в 1910 году французский политик и правовед М. Ориу «пророчески» утверждал, что «рядовой избиратель представляет из себя амфибию, большую часть времени проводящую в волнах частной жизни и лишь изредка поднимающуюся в атмосферу общественной, политической жизни»(3). В «демократии», позднее писал Н.И. Бухарин, <...> всё участие рабочего и крестьянина-бедняка в государственной жизни покоилось на том, что он раз в четыре года опускал билетик в избирательную урну и уходил потом спать. Здесь опять-таки яснее ясного виден <...> обман масс путём систематического вколачивания в их головы разнообразных

иллюзий. По видимости рабочие принимают участие в управлении государством, фактически они полностью изолированы от какого бы то ни было участия в управлении государством»(4).

Указанные позиции авторов актуальны и в настоящее время, поскольку они, как ни никто другой пытались показать действительную картину избирательного процесса ещё в советском государстве.

Современная Россия провозглашена демократическим правовым государством, основу которого составляет гражданское общество. Интеграция граждан в общественные организации, движения, союзы, ассоциации, политические партии связана с использованием пассивного избирательного права граждан. Плюрализм, заключающийся в идеологическом и политическом многообразии, многопартийности – это эффективное средство, обеспечивающее подлинное участие граждан в управлении государством. Поэтому механизм народовластия по своей природе дуалистичен: свобода избрания народных представителей посредством самого народа. То есть возможность гражданина отдать свой голос как «за» кандидата, так и «против» него.

Статья 15 Конституции РФ регламентирует верховенство правил международного договора в случае расхождения с ними правил, внутренних законов государства. В Парижской Хартии для новой Европы обозначено, что «демократическое правление основывается на воле народа, выражаемой регулярно в ходе **свободных и справедливых выборов**»(5). Положения ст.ст. 17, 17.1 Документа московского совещания Конференции по человеческому измерению СБСЕ гласят, что «государства-участники: безоговорочно осуждают силы, стремящиеся захватить власть у представительного правительства в любом государстве-участнике вопреки воле народа, выраженной в ходе **свободных и справедливых выборов**, и в нарушение законно установленного конституционного строя <...>»(6). Наконец, Конвенция СНГ об основных правах и свободах человека регламентирует норму, в которой предусмотрено право и возможность «голосовать и быть избранным на выборах, проводимых на основе всеобщего и равного избирательного права при тайном голосовании и обеспечивающих **свободное волеизъявление избирателей**»(7). Один из принципов правовой государственности – и это предусмотрено Конституцией РФ 1993 года – состоит в том, что в России не должны издаваться законы каким-либо образом отменяющие или умаляющие права и свободы человека. Голосование против кандидатов (списка кандидатов) также является наряду с правами, предусмотренными Конституцией РФ, незыблемым правом каждого гражданина государства.

В предыдущих конституциях права и свободы человека зачастую могли рассматриваться как обязанности. Нынешний Основной закон государства направлен на предотвращение двоякого понимания и

латентности в регулировании прав и свобод человека в частности. Поэтому мы считаем, что свобода волеизъявления граждан подчёркивает именно социальную, народную грань современного государства. Несомненно, что права и свободы человека – это неисчерпаемый источник его ценности, вследствие чего государство вынуждено «делегировать» часть своих полномочий обществу, некоторые представители которого в органах государственного аппарата осуществляют полномочия, связанные с представлением гражданских интересов и решением общих задач на паритетных началах. Принцип «свободы волеизъявления» стимулирует общество и государство в подборе профессионалов в «управлении государством». Если общество голосует «против» той или иной политической фигуры, это означает, что она не обладает профессиональными навыками, не отвечает установленным законодательством требованиям к кандидату. Увеличивается «конкурентоспособность» и ротация кадров во всех структурах государственной власти. В данном случае стоит добавить убедительное утверждение В.И. Ленина, что «без прений, споров и борьбы мнений никакое движение невозможно»(8), равно как и без критики, конкуренции и обновления структурных подразделений государственного аппарата.

Таким образом, на законодательном уровне требуется отмена Федерального закона от 12.07.2006 г. №107-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части отмены формы голосования против всех кандидатов (против всех списков кандидатов), как несоответствующего нормам международного права, нарушающего право граждан избирать, ограничивающего свободу волеизъявления граждан и умаляющего статус народа, как источник власти, оказывающего деструктивное воздействие на дальнейший процесс формирования российского правового государства.

### **Литература**

1. Любимов А.П. Комментарий к Конституции Российской Федерации. М., 2005 г., С. 131-132;
2. См. Федеральный закон от 12.07.2006 г. №107-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части отмены формы голосования против всех кандидатов (против всех списков кандидатов)»/СПС «КонсультантПлюс»;
3. См. Naugiou M. «Principes de droit public», Paris, 1910;
4. Бухарин Н.И. Теория пролетарской диктатуры. М., 1925. С. 17
5. См. Парижская хартия для новой Европы (Париж, 21 ноября 1990 г.)/СПС «КонсультантПлюс»;
6. См. Документ Московского совещания Конференции по человеческому измерению СБСЕ (Москва, 3 октября 1991 г.)/СПС «КонсультантПлюс»;

7. См. Конвенция Содружества Независимых Государств о правах и основных свободах человека (Минск, 26 мая 1995 г.)/СПС «КонсультантПлюс»;

8. Ленин В.И. «Два приёма споров и борьбы». Полное собрание сочинений. М., 1989 г., Т.24. С.166

## **К ВОПРОСУ О РАЗРЕШЕНИИ КОЛЛИЗИЙ ЗАПРОСОВ О ВЫДАЧЕ ЛИЦ В ЦЕЛЯХ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ**

**Гришин А.С.** (г. Нижний Новгород, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, кафедра уголовного процесса и криминалистики, E-mail: [aleksey\\_grishin@mail.ru](mailto:aleksey_grishin@mail.ru))

### **Аннотация**

This scientific article is devoted to research of competing inquiries about delivery of criminals in delivery of criminals institution. The author suggests to fix in Russian criminal procedure code a number of concrete rules to sanction collisions of inquiries about delivery.

В практике взаимоотношения государств по вопросам выдачи лиц в целях уголовного преследования нередки случаи, когда выдачи одного и того же лица требуют несколько государств, то есть имеют место конкурирующие запросы о выдаче. Несмотря на достаточную актуальность проблемы конкурирующих запросов о выдаче, вопросу о критериях, которыми следует руководствоваться правоприменителю при разрешении коллизии конкурирующих вопросов о выдаче, не уделяется должного внимания.

Нормативное регулирование в данной сфере крайне скудно. Так, частью 7 статьи 462 УПК РФ предусмотрено, что в случае конкуренции запросов о выдаче генеральный прокурор или его заместитель решает, какое ходатайство будет удовлетворено. Таким образом, сам механизм принятия решения фактически остается за рамками правового регулирования.

Международные договоры по вопросам правовой помощи по уголовным делам и выдачи преступников, участницей которых является Российская Федерация, в большинстве случаев также не предусматривают подробного регулирования вопроса о конкуренции запросов о выдаче.

Так, договор с Ираком (1) вопрос коллизии запросов о выдаче не затрагивает вовсе. В большинстве иных договоров содержится типовая формула, предусматривающая, что определение того, какой запрос будет удовлетворен, относится к компетенции запрашиваемой стороны (статья 14 договора с Китаем (2), статьи 38 договоров с Тунисом (3) и Алжиром (4), статьи 48 договоров с Кипром (3) и Грецией (3), статья 59 договора с Ираном (5), статья 62 договора с Вьетнамом (3), статьи 64 договоров с Кубой (3), Венгрией (3), КНДР (3), статьи 65 договоров с Молдавией (6), Латвией (7), Эстонией (8), Азербайджаном (6), Кыргызстаном (6), Литвой (6), Монголией (9), Румынией (3), статья 67 договора с Югославией (3), статья 71 договора с Болгарией (3), статья 76 договора с Чехословакией (3)). Подобная формулировка закреплена и в статье 65 Конвенции о

правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (6). Статья 38 договора с Йеменом (3) добавляет к указанному, что о принятом решении должна быть уведомлена запрашивающая сторона с указанием мотивов такого решения. Статья 13 договора с Индией (10) дополнительно предусматривает, что при принятии решения запрашиваемая сторона не обязана отдавать предпочтение договаривающейся стороне.

Статья 72 договора с Польшей (11) предусматривает, что должны, в частности, приниматься во внимание гражданство лица, место совершения и характер преступления. Статья 17 Европейской конвенции о выдаче (10), наряду с этим, призывает также учитывать даты поступления просьб и возможность последующей выдачи другому государству. Согласно практике применения Европейской конвенции о выдаче, преимущество, как правило, отдается стране, где уголовное преследование начато раньше.

Более конкретно указанный вопрос рассмотрен в статье 22 договора с Бразилией, которая предусматривает перечень императивных оснований, согласно которому предпочтение должно отдаваться: стороне, на чьей территории было совершено преступление, если запросы о выдаче основаны на факте одного и того же деяния; стороне, на чьей территории, по мнению запрашиваемой стороны, было совершено более тяжкое преступление; стороне, от которой запрос о выдаче поступил первым, если, по мнению запрашиваемой стороны, речь идет о различных деяниях одинаковой степени тяжести; стороне, с которой заключен договор о выдаче; стороне, на территории которой лицо, выдача которого запрашивается, родилось или проживает, если запросы о его выдаче поступили одновременно.

Подобный подход представляется достаточно прогрессивным, однако страдает двумя серьезными недостатками. Во-первых, в ней не делается различий между запросами в отношении одного и того же и разных деяний, в то время как механизмы разрешения данных коллизий существенно разнятся. Например, первое правило применимо только в отношении запросов о выдаче за одно и того же преступное деяние, а второе и третье – только в отношении запросов о выдаче за разные преступные деяния. Во-вторых, не указана последовательность применения правил разрешения коллизий, что может привести к затруднениям в ее реализации на практике. Так, разные правила могут отдавать приоритет запросам разных государств. В отсутствие четкой иерархии правил разрешения коллизий запросов о выдаче решить данную проблему будет непросто.

В зависимости от обстоятельств, предпочтение может отдаваться:

**1. Государству, на чьей территории было совершено преступление.** В подавляющем большинстве случаев с запросами о выдаче обращаются именно такие государства, и именно выдача в такие

государства представляется наиболее целесообразной с точки зрения отправления правосудия, так как имеется возможность беспрепятственно использовать всю доказательственную базу, которой обладает указанное государство.

**2. Государству, на чьей территории, было совершено более тяжкое преступление.** Данное правило является производным от первого и применяется в случаях, когда выдачи одного и того же лица различные государства требуют за совершение разных преступных деяний. Очевидно, что в данном случае в интересах правосудия обеспечить преследование лица за наиболее общественно опасное деяние.

**3. Государству, гражданином которого является лицо, или государству, на территории которого постоянно проживает лицо без гражданства.** В тех случаях, когда выдача в государство, на территории которого совершено преступное деяние, по каким-либо причинам невозможна, интересам расследования деяния и защите прав и законных интересов лица в наибольшей степени будет отвечать выдача в государство гражданства (государство местопребывания).

**4. Государству, которое может выдать лицо впоследствии.** Данное правило применяется в случаях, когда выдачи одного и того же лица различные государства требуют за совершение разных преступных деяний, и призвано в наибольшей степени обеспечить неотвратимость ответственности за все преступные деяния.

**5. Государству, с которым заключен договор о выдаче или правовой помощи.** Указанное правило не является удачным, поскольку базируется на формальном критерии, исключающем возможность учета ситуации по конкретному делу, а также в силу того, что сами договоры, как проиллюстрировано выше, не предусматривают приоритета для запросов государств, с которыми заключен соответствующий договор.

**6. Государству, от которого запрос о выдаче поступил первым.** Данное правило также достаточно широко используется, однако в силу лежащего в его основе формального критерия, не имеющего ничего общего с назначением уголовного судопроизводства, автору представляется необходимым применять его только в исключительных случаях.

**7. Государству, которое раньше начало уголовное преследование.** Указанное правило также во многом формально, однако является более приемлемым, поскольку принимает во внимание то, насколько запрашивающее государство серьезно относится к вопросу преследования, и позволяет избежать использования процедур выдачи в целях фактического избавления лиц от ответственности за совершенные ими деяния.

Примечательным в плане разрешения коллизий запросов о выдаче является дело бывшего министра атомной энергетики России Евгения

Адамова, арестованного в 2005 году на территории Швейцарии по обвинению в превышении должностных полномочий и мошенничестве. Арест был осуществлен по запросу властей США, однако позднее на территории России в отношении Адамова также было возбуждено уголовное дело и направлен запрос о его выдаче. В пользу запроса США говорили более ранние сроки возбуждения уголовного преследования и подачи запроса о выдаче, а также возможность последующей выдачи Адамова и наличие между США и Швейцарией двустороннего договора о выдаче. Однако швейцарский суд вынес решение о выдаче Адамова России. В данном случае сыграло свою роль то, что Россия являлась и государством, где было совершено преступное деяние, и государством гражданства лица, а также то, что Швейцария и Россия связаны Европейской конвенцией о выдаче.

Таким образом, часть 7 статьи 462 УПК РФ следует дополнить абзацами следующего содержания:

«В случае, если конкурирующие запросы относятся к одному и тому же преступному деянию лица, предпочтение (в порядке убывания) отдается запросу государства:

- на территории которого было совершено деяние;
- гражданином которого является лицо (на территории которого постоянно проживает лицо без гражданства);
- на территории которого раньше начато уголовное преследование в отношении лица;
- с которым заключен договор о правовой помощи или выдаче;
- от которого раньше поступил запрос о выдаче лица.

В случае, если конкурирующие запросы относятся к различным деяниям, совершенным одним и тем же лицом, предпочтение (в порядке убывания) отдается запросу государства:

- на территории которого было совершено более тяжкое преступление;
- которое может впоследствии выдать лицо другому государству;
- гражданином которого является лицо (на территории которого постоянно проживает лицо без гражданства);
- на территории которого раньше начато уголовное преследование в отношении лица;
- с которым заключен договор о правовой помощи или выдаче;
- от которого раньше поступил запрос о выдаче лица».

### **Литература**

1. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. Вып. XXX.- М. 1976.
2. Бюллетень международных договоров. 1999.
3. Сборник международных договоров о взаимной правовой

помощи по гражданским и уголовным делам.- М. 1988.

4. Ведомости Верховного Совета СССР. 1984. № 15.
5. Бюллетень международных договоров. 2001.
6. Бюллетень международных договоров. 1995.
7. Собрание законодательства РФ от 22 мая 1995 г. № 21.
8. Бюллетень международных договоров. 1998.
9. Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР от 2 января 1991 г. № 2.
10. Бюллетень международных договоров. 2000.
11. Бюллетень международных договоров. 2002.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ИСТОЧНИКОВ РОССИЙСКОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

*Диденко А.А. (Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет, кафедра гражданского права, Didenkoa@inbox.ru)*

In this article the modern system of the civil law authorities based on methodological understanding this problematic as a whole to make a scientific research more comprehensively and completely. The purpose consists of complex research of all the system of the civil law authorities, revealing the newest tendencies in the given area which demand theoretical judgment and development of corresponding practical recommendations.

Изучение форм (источников) права имеет чрезвычайно важное теоретическое и практическое значение не только потому, что организует и выражает вовне сущность и содержание права, но так же и потому, что от их особенностей зависят многие факторы правовой жизни (Керимов Д.А., С.113). Многообразие современных форм российского права предполагает определение их общего теоретического понятия, на основе которого окажется методологически возможным раскрыть особенности источников различных отраслей права, в том числе и гражданского. Как справедливо отмечал А.А. Пионтковский, разработка в юридической науке отдельных научных понятий «содействует усвоению и пониманию действующего права и облегчает юристу процесс применения права» (Пионтковский А.А., С. 76).

Анализируя сложившиеся в отечественной и зарубежной научной литературе представления об источнике права - его понятии, сущности, содержании и назначении, профессор М.Н. Марченко считает, что невозможно не придти к выводу о том, что «источник права», как и само право, непозволительно определять лишь с одной какой-либо отдельно взятой стороны, поскольку это будет неполное, одностороннее его определение и несколько искаженное о нем представление (Марченко М.Н., С. 45). Таким образом, источник права как явление и отражающее его понятие следует рассматривать, как традиционно это делается в юридической литературе одновременно с разных сторон и в разных аспектах. Соответственно, имеются в виду и широко используются представления об источниках романо-германского права в историческом, социологическом, философском и иных смыслах.

Следует отметить, что «формально-юридическое» представление об источниках права в отечественной и зарубежной юридической литературе является в настоящее время, пожалуй, наиболее распространенным и наиболее часто употребляемым. При этом термины источник и форма права отождествляются. Данный сугубо формально-юридический подход

характерен также для современной отраслевой юридической литературы. Так источник гражданского права в узком понимании рассматривают как форму выражения гражданско-правовых норм, имеющую общеобязательный характер (Гражданское право: Часть первая: Учебник для вузов, С.15); форму внешне объективированного выражения суверенного волеизъявления государства (нормативный юридический акт, судебный прецедент, санкционированный обычай) (Международное частное право: Учебник, С. 68.); внешнюю форму выражения права, в частности совокупность нормативных актов, в которых содержатся нормы права (Попондопуло В.Ф., С. 46.); внешнюю форму права, означающую выражение государственной воли вовне (Шевчук С.С., Белоус И.В., С 13.).

Источник (форму) права для целей нашего исследования следует определять в аспекте юридически формализованного выражения как документального носителя правовых норм, что позволяет отождествлять его с понятием формы права. Источниками (формами) гражданского права предлагаем считать официальные формы выражения и закрепления объективного гражданского права (гражданско-правовых норм), санкционируемые или установленные государством (Российской Федерацией), придающие им качество нормы гражданского права, регулирующие имущественные и личные неимущественные отношения, связанные с имущественными, а так же несвязанные с имущественными. В предлагаемом нами выше определении юридического источника гражданского права, невольно, сужается проблематика рассмотрения форм выражения правовых норм вовне. Однако сделано это осознанно и целенаправленно, поскольку цель нашего исследованию заключается в анализа современной системы юридических источников (форм) гражданского права, внимание будет обращается лишь на конечный результат — своего рода материальный носитель нормы права в ее готовом виде (нормативный правовой акт, правовой обычай и т.д.). При этом за пределами научного поиска остаются ближайшие, или непосредственные, причины возникновения, а равно и изменения действующих, правовых норм, сам процесс изготовления, или рождения, нормы. Таким образом, из поля зрения ускользают те силы, которые творят право, или «первичные источники» гражданского права.

В рамках российской правовой системы источники (формы) гражданского права следует рассматривать в виде взаимодействующих друг с другом и взаимосвязанных между собой правовых явлений. Как верно подмечается Д.А. Керимовым, системный подход к исследованию сложных динамических целостностей, к каковым можно отнести также общую систему форм и источников гражданского права РФ, «позволяет обнаружить внутренний механизм не только действия отдельных его компонентов, но и их взаимодействия на различных уровнях» (Керимов Д.

А., С. 243). Таким образом, наиболее эффективным методом познания и анализа источников гражданского права будет именно системный подход, который позволит изучить данные правовые явления не как отдельно взятые или находящиеся в простой, механически созданной совокупности правовых институтов, а как к естественным путем сформированной, целостной системе.

Современная система источников (форм) гражданского права представлена, прежде всего, нормативными правовыми актами федерального уровня в следующей иерархической последовательности: Конституция РФ, федеральные конституционные законы РФ, федеральные законы РФ (при этом «первым среди равных» является ГК РФ), нормативные указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, а так же иные акты органов исполнительной власти федерального уровня.

Помимо системы нормативных правовых актов, к числу источников гражданского права относится обычное право, которое может состоять из обычаев делового оборота и других правовых обычаев. Иные формы «обычного», в частности деловые обыкновения и заведенный порядок в структуру обычного права входить не могут, поскольку не являются нормами права.

Относительно понятия судебной практики и прецедента как источника российского гражданского права, следует согласиться с мнением М.Н. Марченко, который полагает, что «в природе нет «универсального» явления под названием «прецедент», как нет и аналогичного ему и адекватно отражающего его понятия, одинаково «приложимого» к любой национальной правовой системе. ... В каждой национальной правовой системе и правовой семье имеют место свои особенности судебного права и, соответственно, судебного прецедента, а нередко — свое собственное представление о том, что собой представляет судебный прецедент» (Марченко М.Н., С. 97). С нашей точки зрения судебный прецедент - это общеобязательное правоположение, сформулированное судом высшей инстанции при рассмотрении конкретного гражданско-правового спора, восполняющее, дополняющее или заменяющее нормативное правовое регулирование определенных имущественных, а также связанных (несвязанных) с ними личных неимущественных отношений. Соотношение судебного прецедента и судебной практики по гражданским делам представляется нам следующим образом: судебный прецедент может стать основой, самым первым образцом для разрешения определенного гражданского дела, а затем породить судебную практику по спорам гражданско-правового характера.

Что же касается признания судебной практики и судебного прецедента как источника современного гражданского права России, то здесь существует две абсолютно противоположные точки зрения, являющиеся следствием научной дискуссии, проходящей уже не одно

десятилетие. Согласно одной из них разъяснения Пленума являются источником права и «...представляют собой нормативные акты, содержащие общеобязательные правила» (Вильнянский С.И., Каминская В.И., Орловский П. и др.). Сторонники противоположного взгляда отрицали наличие в разъяснениях Пленума качества источника права, считая, что данные постановления преследуют лишь цель правильного толкования и единообразного применения законов судебными органами (Новицкий И.Б., Тишкевич И.С. и др.). Представляется, что данная научная полемика не утратила своей остроты и в настоящее время. Мы придерживаемся классической точки зрения о том, что основное назначение актов, принимаемых судом, - это правоприменение. Помимо этого значительным аргументом не в пользу признания судебной практики в качестве источника российского гражданского права служит мнение тех авторов, которые считают, что «для отнесения тех или иных актов к источникам права нужно признание их в качестве таковых со стороны государства». Таким образом, для придания обязательной юридической силы разъяснениям судебных органов необходимо закрепить данное положение на законодательном уровне, а пока судебная практика будет считаться источником правоприменения, а не источником гражданского права.

### **Литература**

1. Керимов Д.А. Методология права. Предмет, функции, проблемы философии права. - М., 2000.
2. Пионтковский А.А. Юридическая наука, её природа и метод // Советское государство и право. 1965. № 7.
3. Марченко М.Н. Источники права: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 760 с.
4. Гражданское право: Часть первая: Учебник для вузов / Под ред. В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.И. Иванова. - М.: Эксмо, 2007. 704 с.
5. Международное частное право: Учебник / Л.П. Ануфриева, К.А. Бекашев, Г.к. Дмитриева и др.; Отв. Ред. Г.К. Дмитриева. – М.: ТК Велби, Из-во Проспект, 2004. 688 с.
6. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник. – М.: Юристъ, 2003. 668 с.
7. Шевчук С.С., Белоус И.В. Понятие, принципы и система источников семейного права: Учебное пособие - Ставрополь: СКСИ; Ставропольсервисшкола, 2004. 248 с.
8. Марченко М.Н. Судебный прецедент: разнообразие понятий и многообразие форм проявления // Журнал российского права. 2006. № 6. С. 96-107.

9. Вильнянский С.И. Значение судебной практики в гражданском праве // Ученые записки ВИЮН. М., 1947. Вып. 9.

10. Каминская В.И. Роль Верховного Суда СССР в развитии советского социалистического права (в порядке обсуждения) // Советское государство и право. 1948. № 6.

11. Орловский П. Значение судебной практики в развитии советского гражданского права // Советское государство и право. 1940. № 8/9.

12. Новицкий И.Б. Источники советского гражданского права. – М., 1959. 157 с.

13. Тишкевич И.С. Являются ли руководящие разъяснения Пленума Верховного Суда СССР источником права? // Советское государство и право. 1955. № 6.

## **ПРАВОВАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

**Ёркина Т.Н.** (г. Елец, ЕГУ, кафедра «Конституционного и муниципального права», e-mail: Konst@elsu.ru)

### **Аннотация**

The article under the title «Legal and Social Defence of Employees of Bodies of Internal Affairs nowadays: Problems and Ways of its Decision» touches upon the problem of such a kind of employees.

The author says that the socio-legal defence of the employees of the Bodies of Internal Affairs is a total combination of socio-legal standards, ways and methods, ensuring stable conditions of work of the system of the Bodies of Internal Affairs, guaranteed by the government.

It includes: guarantees of socio-economic, socio-political, legal, organizing-administrative character and is an important guaranter of the legal status of the employees of the Bodies of Internal Affairs.

Социально-правовая защита сотрудников органов внутренних дел — это гарантированная государством совокупность социально-правовых норм, средств и методов, обеспечивающих стабильные условия функционирования системы органов внутренних дел, права, обязанности и законные интересы ее работников (1).

По содержанию управляющее воздействие субъектов защиты представляет собой санкционированные (подкрепленные) государственной политикой гарантии социально-экономического, общественно-политического, правового, организационно-управленческого характера. Так, например, законные требования сотрудника милиции обязательны для исполнения гражданами и должностными лицами. Их невыполнение и действия, препятствующие выполнению возложенных на него обязанностей, влекут за собой ответственность в установленном законом порядке.

Сотрудник милиции подчиняется только непосредственному и прямым начальникам (2). Никто другой не вправе вмешиваться в законную деятельность сотрудника милиции, кроме лиц, прямо уполномоченных на то законом. Никто не имеет права понуждать сотрудника милиции выполнять обязанности, которые законом на милицию не возложены.

При получении приказа или указания, явно противоречащих закону, сотрудник милиции обязан руководствоваться законом.

Показания сотрудника милиции по делу о преступлении или административном правонарушении оцениваются наравне с иными доказательствами, полученными в установленном законом порядке.

Все сотрудники милиции подлежат обязательному государственному личному страхованию за счет средств соответствующих бюджетов (3).

В случае гибели сотрудника милиции в связи с осуществлением служебной деятельности, либо его смерти до истечения одного года после увольнения со службы вследствие ранения (контузии), заболевания, полученных в период прохождения службы, семье погибшего (умершего) и его иждивенцам выплачивается единовременное пособие.

На сотрудников органов внутренних дел распространяется установленная законодательством Российской Федерации о труде продолжительность рабочего времени. Предусмотрены отпуска с сохранением денежного содержания: очередной ежегодный - 30 суток, краткосрочный (для неотложных социально-бытовых вопросов) - до 10 суток, дополнительный (за стаж службы) - от 5 до 15 суток.

Сотруднику органов внутренних дел оплачивается стоимость проезда к месту проведения отпуска и обратно. Один раз в два года одному из членов семьи сотрудника также оплачивается стоимость проезда к месту проведения отпуска и обратно. При этом оплачивается стоимость проезда всех видов транспорта, включая стоимость авиационного перелета на зарубежные курорты.

Предоставляется возможность получения высшего юридического образования в учебных заведениях МВД РФ по заочной форме обучения, с сохранением оплаты и социальных гарантий.

Сотрудники имеют право на бесплатное медицинское обслуживание (в том числе обеспечение лекарствами) в медицинских учреждениях системы МВД и на санитарное курортное лечение в санаториях и организованный отдых в домах отдыха и пансионатах МВД за плату. При этом сотрудники оплачивают только 25%, а члены их семей - 50% от стоимости путевки.

Независимо от приобретения путевки ежегодно выплачивается денежная компенсация на самого сотрудника, его супруга и каждого несовершеннолетнего ребенка.

Сотрудникам для оплаты стоимости путевок их детей школьного возраста (до 15 лет) в организации отдыха и оздоровления детей, производится выплата в порядке и размерах, определяемых Правительством РФ.

Сотрудники органов внутренних дел получают денежную компенсацию за поднаем (наем) жилых помещений в порядке и размерах, определяемых Правительством РФ.

Сотрудники, имеющие стаж службы 10 лет и более, содержащиеся за счет средств федерального бюджета и увольняемые со службы по достижении предельного возраста пребывания на службе, по состоянию здоровья или в связи с оргштатными основаниями, нуждающиеся в улучшении жилищных условиях, обеспечиваются государственными жилищными сертификатами для приобретения жилья.

Действующим сотрудникам органов внутренних дел, имеющим стаж службы 10 и более лет в календарном исчислении, не обеспеченным жильем и нуждающимся в улучшении жилищных условий, оказывается безвозмездная финансовая помощь по оплате 75 процентов стоимости кооперативного жилья или кредита банка на индивидуальное жилищное строительство.

Сотрудники-очередники также могут принять участие в программе ипотечного кредитования с предоставлением безвозмездной субсидии в размере 30% от стоимости жилья, рассчитанного по социальной норме и компенсации 50% суммы, начисляемой по уплате процентов за пользование кредитом. Кредит оформляется максимально на 27 лет.

Сотрудники органов внутренних дел могут быть уволены со службы по следующим основаниям (4): 1) по собственному желанию; 2) по достижении предельного возраста; 3) по выслуге срока службы, дающего право на пенсию; 4) по окончании срока службы, предусмотренного контрактом; 5) в связи с нарушением условий контракта; 6) по сокращению штатов; 7) по болезни; 8) по ограниченному состоянию здоровья; 9) по служебному несоответствию в аттестационном порядке; 10) за грубое нарушение либо систематические нарушения дисциплины; 11) за совершение проступков, несовместимых с требованиями, предъявляемыми к личным, нравственным качествам сотрудника органов внутренних дел; 12) в связи с осуждением за преступление после вступления обвинительного приговора в законную силу.

Увольнение может осуществляться как по инициативе сотрудника, так и по инициативе начальника соответствующего органа внутренних дел.

Сотрудники органов внутренних дел, имеющие специальные звания рядового и младшего начальствующего состава, могут состоять на службе в органах внутренних дел до достижения ими 45-летнего возраста.

Сотрудники органов внутренних дел, имеющие специальные звания среднего, старшего и высшего начальствующего состава, в зависимости от присвоенных им специальных званий могут состоять на службе в органах внутренних дел до достижения следующего возраста (5): 1) от младших лейтенантов милиции, внутренней службы до подполковников соответствующих служб включительно - 45 лет; 2) полковники - 50 лет; 3) генерал-майоры, генерал-лейтенанты - 55 лет; 4) генерал-полковники - 60 лет.

Сотрудники органов внутренних дел, достигшие предельного возраста, подлежат увольнению, за исключением случаев, предусмотренных законом.

В интересах службы при положительной аттестации и отсутствии медицинских противопоказаний сотрудники органов внутренних дел в персональном порядке и с их согласия могут быть оставлены на службе

сверх установленного предельного возраста на срок до пяти лет начальниками, которым предоставлено право назначения на должности этих сотрудников.

Законодательством определены условия, нормы и порядок пенсионного обеспечения лиц рядового и начальствующего состава, проходивших службу в органах внутренних дел Российской Федерации, и семей этих лиц (6).

Данные субъекты приобретают право на пенсии: за выслугу лет; по инвалидности; по случаю потери кормильца.

Сотрудники, прослужившие в органах внутренних дел 20 лет в календарном или льготном исчислении приобретают право на получение пенсии за выслугу лет, в размере 50% денежного довольствия на момент увольнения.

При дальнейшей службе размер пенсии увеличивается на 3% денежного довольствия за каждый отработанный год свыше 20 лет. Размер пенсии индексируется при увеличении денежного довольствия действующим сотрудникам.

В выслугу лет для назначения пенсии включаются периоды службы в Вооруженных Силах, службы в органах внутренних дел, половина срока обучения (не в период службы) в средних специальных и высших учебных заведениях.

Время нахождения сотрудников на службе в органах внутренних дел засчитывается в их общий и непрерывный трудовой стаж, а также в стаж работы по специальности из расчета: один год службы за полтора года трудового стажа.

Однако, по нашему мнению, несмотря все вышеуказанные льготы для сотрудников органов внутренних дел, провозглашенные в законодательстве, не улучшают ситуации по формированию штатной численности кадров органов внутренних дел. Проблема некомплектности кадров ОВД в РФ остается актуальной. Уровень средней заработной платы (по стране) сотрудников органов внутренних дел низкий, что влечет и соответствующее отношение к своей работе данных сотрудников.

Если сравнить уровень заработной платы и объемом выполняемой работы с другими государственными служащими (например, в прокуратуре, в судах и т.п.), то разница значительная. Неужели, в ОВД меньше работы или сотрудники подвергают свою жизнь меньшей опасности, чем в других правоохранительных органах? По нашему мнению, именно поэтому им и приходится думать все чаще не о должностных обязанностях, а о простых семейно-бытовых проблемах, тем более что возможности «подработки» запрещены законодательством («О государственной службе», «О милиции»).

Решение данной проблемы видится нами, помимо предоставляемых вышеперечисленных льгот, в следующем: 1) повышении уровня

заработной платы сотрудников ОВД; 2) предоставлении бесплатного проезда в подземном, наземном общественном транспорте; 3) льготы при оплате жилой площади и коммунальных услуг; 4) выдача полиса обязательного медицинского страхования (для возможности получить беспрепятственное обслуживание в медицинских учреждениях различного уровня, а не только по МВД РФ); 4) льготы в обеспечении жилой площадью, телефоном, местами в детских дошкольных учреждениях и т.п.

### **Литература**

1. Толмачев, А.П. Право социального обеспечения [Текст] / А.П. Толмачев. – М., 2003. – С. 243.

2. Положение о службе в органах внутренних дел РФ [Текст]: утверждено постановлением Верховного Совета РФ от 23 декабря 1992 г. № 42202-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. - № 2. – Ст. 70; САПП РФ. – 1993. - № 52. – Ст. 5086; Вопросы Министерства внутренних дел Российской Федерации [Текст]: указ Президента РФ от 31 июля 2000 года // СЗ РФ. – 2000. - № 32. – Ст. 3342; № 48. – Ст. 4666.

3. Кондрашов, Б.П. Новое законодательство о прохождении службы в органах внутренних дел [Текст] / Б.П. Кондрашов, Е.А. Черников, В.В. Черников. – Н. Новгород, 1993. – С. 35-36.

4. Черников, В.В. Судебная система, правоохранительные органы, специальные службы России [Текст]: учебник / В.В. Черников. – М.: Проспект, 2001. – С. 285-286.

5. О милиции [Текст]: закон РФ от 18 апреля 1991 г. // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. - № 16. – Ст. 503.

6. О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, и их семей [Текст]: закон РФ от 12 февраля 1993 года // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. - № 9. – Ст. 328; О денежном довольствии сотрудников некоторых федеральных органов исполнительной власти, других выплатах этим сотрудникам и условиях перевода отдельных категорий сотрудников федеральных органов налоговой полиции и таможенных органов Российской Федерации на иные условия службы (работы) [Текст]: федеральный закон РФ от 30 июня 2002 г. № 78-ФЗ // Российская газета. – 2002. – 4 июля.

## ДЕЛИМИТАЦИЯ ПРОСТРАНСТВ МЕЖДУ РОССИЕЙ И НОРВЕГИЕЙ В БАРЕНЦЕВОМ МОРЕ

**Ермолова А.Ю.** (*г.Москва, Институт государства и права РАН, кафедра «Международное право. Европейское право», e-mail: ermolova@admksk.apatity.ru*)

The long-standing dispute between Russia and Norway regarding their maritime boundaries in the Barents Sea has not yet been resolved. Norway and Russia have been arguing their maritime boundaries for more than thirty years now, and have been basing their arguments on two different principles. This is precisely the problem in the case of the dispute between Russia and Norway.

Национальная морская политика на арктическом региональном направлении определяется особой важностью обеспечения свободного выхода российского флота в Атлантику; решающей ролью Северного флота для обороны государства с морских и океанских направлений; богатствами исключительной экономической зоны и континентального шельфа России, которые, по мнению специалистов Министерства природных ресурсов РФ, способны обеспечить не только внутренние потребности, но и экспортный потенциал страны.

Более 30 лет остается неразрешенной проблема, касающаяся делимитации пространств в Баренцевом море между Россией и Норвегией.

Шельф Баренцева моря условно можно разделить на четыре части: российская часть шельфа, норвежская часть шельфа, шельф Шпицбергена, спорная зона. Еще больше режимов имеют водные пространства этого моря. Здесь можно назвать следующие зоны:

1. исключительная экономическая зона России;
2. исключительная экономическая зона Норвегии;
3. смежный участок рыболовства, расположенный неподалеку от материковых частей обеих стран и называемый норвежцами «серая зона» (авторство термина «серая зона» приписывают Арне Трехолту, который на переговорах в 1978 г. о спорных территориях выступал в роли заместителя министра иностранных дел Норвегии Йенса Эвенсена). По соглашению СССР и Норвегии 1978 г. в этой зоне каждая из сторон воздерживается от любого контроля правил регулирования рыболовства в отношении судов другой стороны;
4. так называемая рыбоохранная зона Шпицбергена;
5. анклав открытого моря, не перекрываемый исключительными экономическими зонами России и Норвегии, а также так называемой рыбоохранной зоной Шпицбергена (норвежцы называют его smuthullet — «лазейка»);

6. спорная зона (Орешенков А.М. Баренцево море: регион нерешенных международно-правовых проблем // Нефть Газ Промышленность.2007.№4 (32)). Площадь спорной зоны на шельфе в Баренцевом море, по российским данным, равна 180 тыс. км<sup>2</sup>, а по норвежским — 175 тыс. км<sup>2</sup>, включая район площадью 20 тыс. км<sup>2</sup> в Северном Ледовитом океане.

Из-за неурегулированного вопроса о границах часто происходят инциденты между двумя странами. Пока конфликтные ситуации возникают только по поводу рыбной ловли и торговли, так как обе страны объявили мораторий на ресурсную и геофизическую деятельность в проблемной акватории впредь до окончательной делимитации. Между тем, именно богатства баренцевоморского шельфа подогревают интерес России и Норвегии к спорной зоне. Один из наиболее перспективных для доразведки и дальнейшего освоения участков шельфа Баренцева моря, включающий так называемое «поднятие Федынского» (по расчетам специалистов в этом районе сосредоточено около 30% углеводородов Баренцева моря), оказался расположенным в районе, сопредельном с экономической зоной Норвегии. Уже начавшееся в этом районе разведочное бурение было приостановлено по решению советского руководства в 1982 г. в связи с претензиями Норвегии на большой участок шельфа Баренцева моря восточнее установленной в 1926 г. границы полярных владений СССР, включающий и «поднятие Федынского».

Первые переговоры по делимитации морских пространств России и Норвегии в Баренцевом море начались в 1970 г. Однако вплоть до сегодняшнего дня Норвегия и Россия не выработали справедливого решения этой проблемы вследствие разной трактовки сторонами норм международного права, касающихся делимитации континентального шельфа и исключительной экономической зоны. Многие отечественные специалисты отмечают, что российская сторона занимает на редкость гибкую, если не сказать мягкую позицию, стараясь увлечь норвежскую сторону идеей совместной разработки шельфа (Тарасов А.Г. Неразрешенные проблемы в Арктике: «серая зона», Шпицберген//Комплексные исследования природы Шпицбергена. Вып.5. Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2005).

Норвегия выступает за размежевание по срединной линии (линии эквидистанции), проходящей на равном расстоянии от восточных островов архипелага Шпицберген и советских островов Новая Земля и архипелага Франца-Иосифа. Россия, основываясь на положениях ст.74 и ст.83 Конвенции по морскому праву 1982 г., исходит из принципа справедливости, предполагающего необходимость учета существующих в Баренцевом море «особых обстоятельств».

Делимитация экономической зоны и континентального шельфа между государствами с противолежащими или смежными побережьями,

согласно ст.74 и ст.83 Конвенции 1982 г., осуществляется путем соглашения на основе международного права в целях достижения справедливого решения. Закрепление в Конвенции приоритета принципа справедливости базировалось на нескольких решениях Международного суда по вопросам разграничения шельфа и морских пространств между Тунисом и Ливией, Ливией и Мальтой, Канадой и США. Международным судом в ряде случаев особо подчёркивалось, что принцип справедливости является основным при делимитации районов шельфа, имеющих ресурсное значение (Лебедев И., Удальцов В. «Серая зона» Российско-норвежских отношений//Нефть России. 2003. №3), и что использование метода срединной линии не является частью обычного международного права, а также признавалась необходимость учитывать при делимитации целостность месторождений (Словарь международного морского права. - М., «Международные отношения», 1985, с.с.117, 228).

Принцип справедливости предполагает решение вопроса о делимитации континентального шельфа и исключительной экономической зоны с учётом особых экономических, социальных, политических, географических обстоятельств, исторических правооснований, а также обстоятельств, касающихся безопасности страны. Среди названных ключевое значение имеют географические обстоятельства, а именно – геологическое строение морского дна. В связи с этим необходимо увеличение государственной поддержки и финансирования проведения геологоразведочных работ и геоморфологических исследований дна Баренцева моря.

Важным историческим правооснованием при аргументации российской позиции в соответствии с принципом справедливости является установленная постановлением Президиума ЦИК СССР от 15 апреля 1926 г. граница полярных владений СССР. В течение нескольких десятилетий эта граница фактически признавалась мировым сообществом, и считалась соответствующей нормам международного права. Именно на это положение и ориентировался СССР, проводя в 70-е годы ресурсные исследования в сопредельном с Норвегией районе, и это не может игнорироваться при переговорах.

Наконец, в вопросе о делимитации континентального шельфа и исключительной экономической зоны в Баренцевом море особым обстоятельством является специфический статус Шпицбергена. Настаивая на разграничении по срединной линии, норвежская сторона основывается на суверенитете Норвегии в отношении Шпицбергена, автоматически считая правомерным устанавливать пределы своей экономической зоны и континентального шельфа от базисных линий архипелага. Однако согласно ст.1 Договора о Шпицбергене от 9 февраля 1920 г. суверенитет Норвегии над архипелагом признан на «условиях, определенных договором». Внутреннее норвежское законодательство не может противоречить

закрепленному Договором международно-правовому статусу Шпицбергена. В связи с этим возникает вопрос о соответствии условиям Договора 1920 г. и международному праву в целом определенных действий Норвегии, имеющих целью укрепление своего суверенитета над архипелагом в ущерб международно-правовой основе его режима (распространение в 1964 г. суверенных прав в пределах границ шельфа, устанавливаемых от базисных линий архипелага; установление в 1977 г. 200-мильной рыбоохранной зоны вокруг Шпицбергена; введение разрешительного порядка хозяйственной деятельности; установление под видом охраны окружающей среды «закрытых» зон, сооружение установок полувоенного назначения, рейды военных кораблей береговой охраны на Шпицберген и др.).

При таких обстоятельствах ослабление российского присутствия на Шпицбергене наверняка подорвало бы позиции России на переговорах с Норвегией о разграничении морских пространств. Следует также отметить, что в сложившихся условиях очевидна возможность пересмотра положений Парижского договора. Поэтому обеспечение присутствия России на архипелаге приобретает стратегическое значение.

Принимая во внимание длительную историю этого вопроса, а также его практическое значение для двух государств, не исключено, что окончательного урегулирования придется ждать еще долгие годы. При решении данной проблемы необходимо учитывать, что делимитация границ является важнейшей геополитической задачей нашей страны. Расширяя свои морские границы, мы защищаем свои национальные интересы, повышаем обороноспособность страны, закладываем основы экономической стабильности и социально-экономического развития регионов и государства в целом в будущем.

### **Литература**

1. Орешенков А.М. Баренцево море: регион нерешенных международно-правовых проблем//НефтьГазПромышленность.2007.№4 (32).
2. Барсегов Ю.Г., Корзун В.А. и др. Арктика: интересы России и международные условия их реализации. М.: Наука, 2002. 356 с.
3. Буроменский М.В., Тимченко Л.Д. Международно-правовой статус Шпицбергена//Изв. вузов. 1990. № 3. С. 31-36.
4. Гуцуляк В.Н. Современный международно-правовой режим континентального шельфа // Морское право. 2003. № 2.
5. Колодкин А.Л. Мировой океан. Международно-правовой режим. М.: Изд. Междунар. отношения, 1973. 232 с.

## ЮРИДИЧЕСКАЯ СИЛА – КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ СВОЙСТВ ОФИЦИАЛЬНОГО ДОКУМЕНТА

*Игнатюк З.И. МГТУ, кафедра социальной работы*

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены основные устойчивые признаки. присущие юридически значимому официальному документу. В статье проанализировано влияние такого свойства как «юридическая сила» на официальные, управленческие документы, которое является гарантией действительности правовой документации.

Создание в нашей стране правового государства с эффективно работающими институтами представительной, исполнительной, судебной властей, производства, науки и образования обуславливается не только всесторонним и полноценным юридическим обоснованием их деятельности, но и формированием рациональных, конкретных правил и процедур их функционирования, в том числе в области работы с документами. Для упрочения российской государственности рациональное управление документацией может послужить одной из важных опорных точек укрепления аппарата управления и существенным элементом его стабильности. Документированная информация составляет основу управления, его эффективность в значительной степени базируется на производстве и потреблении информации. В современном обществе документированная информация стала полноценным ресурсом производства, важным элементом социальной и политической жизни общества. Качество информации определяет качество управления, поскольку информация пронизывает все органы управления. Информация фиксируется в документах, которые придают ей организационную форму и перемещают ее во времени и пространстве. Документы и документная информация лежат в основе управленческих решений и являются их материальным воплощением, обеспечивают юридической силой и тем самым способствуют их исполнению. Можно без преувеличения сказать, что качество и эффективность работы аппарата управления во многом определяется умением соответствующих должностных лиц составлять и оформлять управленческие документы. Организация работы с документами является координирующим центром конкретного структурного подразделения, что на практике означает полную осведомленность о местонахождении лиц своего подразделения, правильное оформление переписки и т.д.

Документ возник прежде всего, чтобы зафиксировать информацию и придать ей юридическую силу. Значение латинского слова «документ» (documentum) – доказательство, свидетельство. В настоящее время бесспорность документа также определяется понятием «юридическая сила

документа». Под юридической силой документа понимается и авторитарность документа, основанного на законодательстве. Для управленческой деятельности юридическая сила документов чрезвычайно важна, так как означает, что документы могут служить подлинным доказательством заключенной в них информации. Юридическая сила официального документа предполагает его обязательность для тех, кому он адресован, или для круга участников управленческих действий (органов управления, их структурных подразделений, общественных организаций, должностных лиц и граждан), которые руководствуются документом и основывают на нем свою деятельность или воздерживаются от нее (2, с.87).

Юридическая сила документа – это свойство официального документа, сообщаемое ему действующим законодательством, компетенцией издавшего его органа и установленным порядком оформления (1, с.13). Юридическая сила документа определяется и содержанием, и формой документа. Именно это обстоятельство вызвало к жизни процессы унификации, которые имеют многовековую историю. Процессы унификации оправданы и экономически, и юридически:

экономически оправданы, потому что тем самым облегчается процесс составления и обработки документа, становится возможной и машинная обработка, например, благодаря унификации по концу первой фразы делового письма можно определить его тему и степень важности;

юридически оправданы, потому что с помощью проверенных практикой формулировок смысл передается точно. В случае конфликта стороны могут использовать эти формулировки в качестве бесспорных аргументов.

По официальному определению «унификация» - это выбор оптимального числа разновидностей продукции, процессов и услуг, значений их параметров и размеров. Исходя из этого, следует:

во-первых, в процессе унификации должно проводиться рациональное сокращение элементов исходного множества объектов (например, форм или видов документов, их показателей и реквизитов);

во-вторых, унификация обязательно приводит к установлению оптимального (на какое-то достаточно продолжительное время) единообразия в любой области деятельности, в том числе и в документировании.

В последнее время идет процесс переосмысления некоторых устоявшихся в делопроизводстве представлений и традиций, началась переработка устаревших стандартов и правил. Процессы документирования управленческих ситуаций – составная часть технологического процесса работы с документами, организации документооборота, регистрации документов и ведения контроля за их исполнением.

Официальный письменный документ – это правовой акт, имеющий обязательную силу, принятый правомочным субъектом права (государственным органом, местным самоуправлением, институтами прямой демократии), выражающий властные веления, порождающий определенные правовые последствия, создающий юридическое состояние и направленный на регулирование общественных отношений (1, с.45-46). Главное содержание правового акта – выражение государственного веления и закрепление решения правотворческого органа о создании, изменении, отмене акта и содержащихся в нем норм и предписаний. Правотворчество – это деятельность государства по руководству обществом осуществляемая в форме издания юридически значимых официальных документов т.е. нормативных актов, выражающих государственную волю правящего класса в виде общеобязательных правил – правовых норм. Главные стадии правотворчества – прохождение проекта нормативного акта в правотворческом органе и придание ему юридической силы действующего права (1, с.38).

Гарантия действительности правового акта является наделяние его юридической силой, понимаемой в смысле общеобязательности в соотношениях с другими актами и непререкаемой обязательности для исполнения всеми гражданами и юридическими лицами.

Официальному документу, юридически значимому, присущи определенные устойчивые признаки:

- это письменный документ определенного рода, обладающий особой формой выражения содержащейся в нем информации. Данная форма предполагает: структуризацию текста акта и его построение по правилам юридической техники (главы, статьи, элементы, нормы и т.п.); формулирование правил поведения длительного или разового характера; нормативный или официально-деловой стиль языка; использование специфически юридических понятий и терминов; соблюдение обязательных реквизитов, свойственных каждому акту;

- документ имеет официальный характер, что проявляется в издании его от имени органа, организации либо государства. Отсюда следует важное правило об издании каждым объектом только тех видов документов, которые за ним закреплены;

- официальный документ обладает целевой ориентацией. В нем выражены в концентрированной форме социальные интересы. Документ может выражать государственную волю (если документ издан от имени государства), волю социальной общности (населения той или иной территории), властное веление (если документ издан государственным органом), согласие и равнопартнерские отношения. В любом случае интерес и воля получают строго определенную и обязательную юридическую форму выражения;

- официальный документ предназначен для регулирования общественных отношений. Это достигается с помощью разных способов: установления правовых норм, возникновения, изменения и прекращения правоотношений, признания, создания и изменения юридического состояния, посредством обеспечения реализации правовых норм, правовой защиты законных интересов;

- официальный документ обладает общеобязательностью. Это означает, что документ официально признан государством и его институтами. Его обязаны исполнять физические и юридические лица, которым он адресован, с ним они должны соотносить свои поведенческие акты и юридические действия.

Чрезвычайно важны для управленческой деятельности любого предприятия следующие показатели, обеспечивающие современное, эффективное регулирование процессами управления и системой нормативно-правовой документации (3, с. 120-122):

- правовые способы введения официальных документов в действие – нормативно-законодательная база работы с документами – совокупность законов, нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность предприятий, организаций, учреждений;

- придание юридической силы документам – это основное свойство официального документа, обеспечивающее и сообщающее ему действующим законодательством, компетенцией создавшего его органом и установленным порядком его оформления;

- классификация правовых актов – данный показатель служит обеспечению стабильности правового порядка и укреплению законности. Рассмотрим два вида классификации:

- базовая классификация – служащая опорной конструкцией для всех вариантов построения схемы. В ее основе – юридическая форма правового акта, отражающая все его основные признаки. Формы актов имеют официальный характер и закреплены в конституции и законах;

- классификация по способу оформления – с этой точки зрения различают: первичные акты – законы, постановления и т.п., непосредственно приобретающие юридическую силу, вводимые в действие и вторичные (утверждаемые) акты – инструкция, утвержденная приказом министра; положение, утвержденное постановлением главы администрации и т.п.

Управленческие документы, используемые в самых разных сферах и органах управления, должны оформляться единообразно. Это позволяет включать документы в единую для страны систему делопроизводства, способствует их оперативной обработке и исполнению, сокращает затраты времени и на работу с документами не только делопроизводственного персонала, но и всех работников управленческого аппарата – от руководителей до рядовых сотрудников.

## **Литература**

1. Пшенко, А.В. Делопроизводство и основные нормативные требования к документам: учеб. пособие / А.В. Пшенко. – М.: Изд-во «Юридический колледж МГУ», 2000. – 85 с.
2. Санкина, Л.В. Современные правила оформления управленческих документов / Л.В. Санкина, Л.М. Вялова, Н.В. Шатина. – М.: УИЦ при Государственной налоговой инспекции, – 1999. – 91 С.
3. Тейлор, Клэр. Основы делопроизводства в современном бизнесе: пер. с англ / Клэр Тейлор. – М.: СолСистем, 2000. – 176 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ФАКТОР ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

**Истоин П.А.** (г. Ставрополь, Ставропольский Государственный университет, юридический факультет, кафедра уголовного процесса, криминалистики и защиты прав человека, e-mail: k-lawer-upk@stavsu.ru )

### **Annotation**

1. During the years of transition from socialist to capitalist tape of economic keeping, Russia came the growth of economic criminality.

2. One of such economic criminalities is taxation criminality which was provoked by wrong state policy with respect to tax-payers.

3. In order to teach tax-payers to keep the laws, it is necessary to pass from confrontation policy to the policy of cooperation with owners of business.

4. It is very impotent for a person to realize himself as a part of his state. He must be sore that his state will protect him if it is necessary and follow firmly established rules.

Время перестройки – середина 1980-х годов, и затем «Смутного времени» - конец XX – начало XXI века привело к тому, что большинство граждан России, принудительно отправленных в неоплачиваемые отпуска, переквалифицировавшихся в предпринимателей и коммерсантов-«челноков», вынуждены были заботиться о своём существовании и выживании самостоятельно, не надеясь на государство. Хотя это состояние внутренне было несвойственно большинству людей. И такое положение, несмотря на успехи в экономике России последних лет, вызывает всё-таки неуверенность в завтрашнем дне, хотя фактически уже целое поколение живёт не в условиях социализма и присущих ему общественных отношений.

Мы поддерживаем А.В. Аронова и В.А. Кашина, которые отмечают, что в современной действительности в налоговой политике нашей страны укоренилась практика бездумного заимствования отдельных звеньев, элементов западной системы налогообложения без правильного понимания их значения и роли в общей системе государственного регулирования в этих странах и предварительной оценки их приемлемости и последствий от их применения для реального положения в России. (1). Как-то отзываясь об отдельных мероприятиях царского правительства, которые не привели к ожидаемым результатам, Л.Н.Толстой заметил: «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги – а по ним ходить». Примерно такая же обстановка возникла и в России, когда отработанные механизмы налогообложения стран Запада, без их реальной оценки и криминологической экспертизы были перенесены и внедрены у нас.

Последствия этих нововведений можно было бы предположить, однако на это никто не обратил внимание.

Говоря о соблюдении элементарных прав человека, Уполномоченный по правам человека в России В.П. Лукин прямо говорил, что в 2005 году ситуация в области прав и свобод человека в России, несмотря на отдельные позитивные сдвиги, продолжала по многим параметрам оставаться неудовлетворительной.

Особое беспокойство вызывает положение дел в социально-экономической сфере. К проблемам, которые существовали все прежние годы и были связаны с кризисным финансово-экономическим положением страны (низкий уровень заработной платы и пенсий, проживание значительной части населения "за чертой бедности", трудности в обеспечении достойным жильём, медицинским обслуживанием и так далее), добавились новые, связанные с непродуманным и поспешным введением пакета социальных реформ. На фоне экономического роста, притока нефтедолларов, разбухания стабилизационного фонда и валютных резервов страны особенно заметно, что давно назревшие социально-экономические преобразования осуществлялись поспешно, неквалифицированно и негуманно. (2).

«Дикий» капитализм укрепил не только чувство самосохранения, но и правовой нигилизм, когда даже руководители разного рода АО, ЗАО, ООО, возникшие на руинах социалистических предприятий, стали всячески уклоняться от уплаты законно установленных налогов, тем самым грубо нарушая конституционные установки. Государство, пытаясь хоть как-то поправить своё финансовое положение, только ужесточало контроль за всеми формами предпринимательской деятельности, т.е. вело фискальную политику, не способствовавшую обновлению производственных мощностей, расширению производства и увеличению тем самым налогооблагаемой базы.

И на сегодняшний день большинство учёных склоняются к тому, что наша налоговая система, на которую возлагаются очень большие надежды, несовершенна и запутана. Так, А.В. Перевезенцев прямо говорит, что «в результате несовершенного управления процессами налогообложения задолженность организаций по уплате налогов в бюджеты различных уровней достигла большого размера. До сих пор налогоплательщикам невыгодно показывать в финансовых отчётах прибыль в полном объёме. Для сокрытия доходов, а значит и размера налоговой базы, налогоплательщиками разрабатываются и применяются разнообразные финансовые схемы. Скрытые от налогообложения денежные средства не могут использоваться в качестве легальных финансовых источников инвестиций в реальный сектор экономики и направляются либо в сферу теневой экономики, либо вывозятся за рубеж». (3).

Президент В.В. Путин в одном из своих выступлений заметил, что как создать хороший закон, чтобы он действовал, думают сотни человек, а как его нарушить – тысячи. Поэтому сегодня, как и в XIX веке справедливы слова М.Е. Салтыкова-Щедрина о том, что суровость российских законов компенсируется их неисполнительностью.

Действующее уголовное законодательство, несмотря на достаточно жёсткие санкции, предусматривающие наказание за налоговые преступления, остаётся фактически не применяемым. По множеству возбуждаемых уголовных дел устанавливаются свидетели, виновные, проводятся многочисленные следственные действия и бухгалтерские экспертизы, однако практика свидетельствует, что и те единицы уголовных дел, доходящих до суда, очень редко заканчиваются вынесением обвинительного приговора. И это при том, что суммы ущерба, причинённого уклонением от уплаты налогов значительно превышают ущерб от банальной квартирной кражи, за совершение которой преступники не на один год лишаются свободы.

Во многом причины налоговой преступности кроются в неправильной налоговой политике, лоббировании олигархами принятия выгодных им законов, когда для облагодетельствования одних большая часть акционерных обществ, предприятий и предпринимателей ставятся в такие заведомо невыгодные условия, когда не остаётся средств не только на расширение производства (и тем самым налогооблагаемой базы), но и на выплату заработной платы. И, как следствие такой налоговой политики количество укрываемых сумм не сокращается, а наоборот, увеличивается.

Учёные-юристы выделяют целый комплекс причин, которые способствуют совершению разного рода преступлений. Что касается преступлений в сфере предпринимательства – то здесь их такое множество, что указать на какие-то главенствующие, а какие-то второстепенные невозможно. Одно бесспорно, что в результате проводимых реформ вольно или невольно государство утратило у большинства граждан веру в него, в его силу и защиту. И потребуются десятилетия жизни уже нового поколения, не знающего условий жизни при социализме, когда оно осознает себя как частичка общества, которому оно нужно и которое в случае необходимости встанет на его защиту.

Выступая перед аудиторией Международной академии философии (княжество Лихтенштейн) 14 сентября 1993 года А.И.Солженицын отмечал, что «...процесс – да, идёт, и даже ошеломительно превосходя ожидания, - да только идёт-то он в одной технической цивилизации (с особыми успехами в устройстве быта и военных изобретений). За XX век не произошло в человечестве нарастания нравственности. А вот уничтожения совершались много массовей».

В настоящее время, когда экономика России всё сильнее срастается с экономикой международной, нам всё-таки необходимо, даже при

расширении связей с иностранными государствами, поддерживать своего предпринимателя, который со временем и определит лицо России на мировой арене, и не будет заискивать, поддаваться на уговоры и совершать сделки не только в ущерб России, но и своему предприятию, АО, ЗАО и т.п. Поэтому, говоря о совершенствовании налоговой системы, нам следовало бы подумать о том, чтобы улучшить экономический потенциал всех участников экономических отношений, чтобы граждане-предприниматели и руководители фирм, корпораций, АО, ЗАО были бы уверены в силе государства, чтобы, в конце концов, произошло их самоосознание как частички единого и могучего народа и государства, которому налоги просто невозможно не уплатить. И эту обязанность лучше исполнить без проволочек, не дожидаясь применения силы государственного принуждения. А пока что в неправильном поведении государства и его органов по отношению к себе большинство предпринимателей находят оправдание своих действий по неуплате налогов, хотя и осознают их незаконность.

По нашему мнению государству давно пора перейти от стратегии фискальной системы налогообложения, которая у большинства налогоплательщиков (юридических и физических лиц) вызывает отторжение и неприятие, к выработке и постепенной реализации стратегии экономической нравственности, которая у участников экономических отношений рано или поздно, но возобладает.

### **Литература**

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2006. С.7-8.
2. Лукин В.П. Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2005 год //Безопасность Евразии №1(23) 2006.С.49.
3. Перевезенцев А.В. Финансовый контроль налоговых правонарушений. Диссер. на соискание уч. степени канд. экон. наук. Москва, 2005. С.3.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДВЕДОМСТВЕННОСТИ ДЕЛ ТРЕТЕЙСКИМ СУДАМ

**Капелько Т.В.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра гражданского и международного права*)

### **Аннотация**

Article is devoted to the basic innovations of the arbitration.

Третейские суды как форма судебного разбирательства, известные со времен древнего Рима, в России не получили широкого распространения. До 1917 года это объяснялось тем, что экономические отношения развивались более медленными темпами, нежели в Европе, а после 1917 года социализм не воспринимал негосударственные суды, что вытекало из сущности социалистического, советского строя.

С 27 июля 2002 года в России вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2002 года № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации», который переориентировал представление правоприменителей об институте разбирательства в новых условиях хозяйствования с учетом предпринимательской деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Актуальность и востребованность исследования, проведенного автором, обусловлена основными задачами деятельности третейских судов:

1) разгрузить арбитражные суды первой инстанции от большого количества коммерческих споров;

2) воплотить на практике принцип диспозитивности поведения участников гражданского оборота (яркие примеры: третейское соглашение, применение правил третейского разбирательства);

3) создать по аналогии с ведущими правовыми системами (США, европейских стран) способ защиты нарушенного права, полностью отвечающий специфике предпринимательской деятельности (ограниченность временного ресурса, потребность в принятии действенных и компетентных решений, подвижность и изменчивость отношений в современной сфере делового оборота России).

Третейские суды представляют собой альтернативное средство для разрешения споров в гражданском обороте, действующее за рамками государственного механизма разрешения споров, что позволяет отнести их к специфическому правовому институту, имеющему свои особенности.

Абсолютной новизной существа третейского разбирательства является правило о том, что третейский суд самостоятельно решает вопрос о наличии или об отсутствии у него компетенции рассматривать переданный на его разрешение спор, в том числе в случаях, когда одна из

сторон возражает против третейского разбирательства по мотиву отсутствия или недействительности третейского соглашения.

Нормы Федерального закона «О третейских судах в РФ» не содержат понятий подведомственности и подсудности, составляющих компетенцию суда, как в гл. 4 АПК РФ и гл.3 ГПК РФ. Вместе с тем, как и АПК РФ, так и данный Закон оговаривает порядок определения компетенции третейского суда, что является несомненным достоинством гл.5, устанавливающей порядок третейского разбирательства.

В то же время Федеральный закон «О третейских судах в РФ» предоставляет возможность исправления ошибки, которую может допустить третейский суд при толковании собственной компетенции рассматривать переданный на его разрешение спор. В частности, в соответствии со ст. 235 АПК РФ в случаях, предусмотренных как международными договорами РФ, так и федеральным законодательством, любая сторона третейского разбирательства вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением об отмене постановления третейского суда предварительного характера о наличии у него компетенции.

Интересно отметить, что в гражданском процессуальном праве отсутствует аналогичный институт. Это означает, что если спорят между собой лица, не являющиеся предпринимателями, то по спору с их участием у них отсутствует возможность обратиться в суд общей юрисдикции с заявлением об отмене постановления третейского суда предварительного характера о наличии у него компетенции.

В п.2 ст. 17 Закона о третейских судах также сказано о праве со стороны третейского суда заявить суду об отсутствии у такого третейского суда компетенции по разрешению дела до представления его первого заявления по существу спора.

По смыслу п. 3 ст. 17 любая сторона третейского разбирательства правомочна также заявить третейскому суду о превышении им своих полномочий, если:

- 1) рассмотрение вопроса не предусмотрено третейским соглашением;
- 2) либо такое разбирательство не может быть осуществлено в силу федерального закона или правил третейского разбирательства.

Во всех случаях третейский суд обязан рассмотреть заявление, сделанное стороной третейского разбирательства в соответствии с п.2 и 3 ст. 17 Закона. По результатам рассмотрения заявления выносится определение.

Если третейский суд при рассмотрении вопроса о своей компетенции выносит определение об отсутствии у третейского суда компетенции в рассмотрении спора, третейский суд уже не может рассматривать спор по существу и это, в свою очередь, является основанием для прекращения производства по делу.

Исходя из вышеизложенного следует сделать вывод о том, что вопрос о подведомственности разрешается любым судом, в том числе и третейским. Однако в третейском разбирательстве этот вопрос разрешается исключительно на стадии принятия искового заявления и относится к компетенции третейского суда.

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОКАЗАНИЯ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ВУЗЕ

**Капелько Т.В.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра гражданского и международного права*)

**Аннотация:** Article is devoted to the practical importance of a problem of application of the consumer legislation to educational legal relations.

Практическая значимость проблемы применения законодательства о защите прав потребителей к образовательным правоотношениям обусловлена тем, что в случаях, когда Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» в редакции Федерального закона от 9 января 1996г. «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей» подлежит применению, заказчик образовательных услуг может рассчитывать на целый ряд дополнительных прав и льгот.

К общим критериям, по которым можно отграничить правоотношения возмездного оказания образовательных услуг, подпадающие под действие Закона «О защите прав потребителей», от правоотношений, не подпадающих в сферу регулирования данного Закона, относятся:

Первый критерий – возмездность оказания образовательных услуг. Согласно преамбуле Закона «О защите прав потребителей» под «исполнителями» в Законе понимаются лица, «выполняющие работы или оказывающие услуги потребителям по возмездному договору».

Второй критерий – субъектный. На стороне заказчика должно выступать физическое, а не юридическое лицо, так как в Законе «О защите прав потребителей» под «потребителем» понимается исключительно «гражданин», а не какой-либо иной субъект права. На стороне же исполнителя, согласно преамбуле Закона, должно выступать юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель.

Третий критерий – цель потребителя – заказчика услуг. Образовательные услуги должны быть заказаны «исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности». Применение этого критерия может вызвать на практике наибольшие сложности.

В настоящее время при проведении проверок соблюдения законодательства об образовании, Закона РФ «О защите прав потребителей» высшими учебными заведениями, оказывающими платные образовательные услуги, органы управления образованием субъектов Российской Федерации, территориальные Управления по антимонопольной политике в своей работе руководствуются решением

коллегии Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России) от 24 ноября 1999г. «О соблюдении законодательства о защите прав потребителей при оказании платных образовательных услуг».

Данное решение к условиям договоров, противоречащим законодательству, относит:

-включение в договоры в одностороннем порядке права расторгать договор в случае неоплаты, просрочки оплаты образовательных услуг, а также в случаях, когда обучающийся отчисляется в связи с невыполнением учебного плана (ст. 310 ГК РФ).

Нормы законов «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» определяют, что студенты обязаны овладеть знаниями, выполнять в установленные сроки все виды заданий, предусмотренных учебным планом и образовательными программами высшего профессионального образования, соблюдать Устав вуза, Правила внутреннего распорядка и правила общежития. Согласно п. 9 ст. 16 Закона РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» к студенту за нарушение обязанностей, предусмотренных Уставом высшего учебного заведения, могут быть применены дисциплинарные взыскания вплоть до отчисления из вуза.

Таким образом, установление запрета вузу расторгать договоры на обучение в связи с невыполнением обучающимся учебного плана противоречит законодательству об образовании и сущности образовательного процесса. Более того, в решении коллегии МАП России содержится рекомендация Минобразованию России разработать изменения и дополнения в законодательство Российской Федерации об образовании в части предоставления образовательным учреждениям права на одностороннее расторжение договора в определенных случаях (в связи с невыполнением учебного плана обучающимися).

Применение указания МАП России от 24 ноября 1999г. прямо противоречит понятию «статус студента», так как правовое положение студента никоим образом не соотносится с правовым положением потребителя – заказчика услуги или покупателя товара. Студент становится субъектом вузовского сообщества, и получение диплома о высшем образовании – результат взаимного сотрудничества (прежде всего в рамках договора) вуза и студента, активно участвующего в каждой стадии этого образовательного процесса. Статус студента определяется правами и обязанностями, которые не могут быть присущи ни одному потребителю.

Представляется, что применение к деятельности вузов норм Закона «О защите прав потребителей» вступает в противоречие с определением вуза как образовательного учреждения, реализующего образовательные

программы высшего профессионального образования (п. 1. ст. 8 ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»).

В последнее время приобрели большую популярность иски отчисленных студентов к своим учебным заведениям о возврате оплаты за обучение и о возмещении ущерба. Оно и понятно: с одной стороны, таким студентам уже нечего терять, а с другой стороны – на судебном споре можно, в какой-то степени, и заработать. К сожалению, под угрозой быть вовлеченными в судебную тяжбу оказались государственные и муниципальные учебные заведения, где договорам возмездного оказания образовательных услуг не уделяют должного внимания.

Ни один из установленных Законом «О защите прав потребителей» квалифицирующих признаков потребителя не присущ студенту. Студент получает высшее образование не для бытовых (личных) нужд, а для профессиональной деятельности. Получение студентом профессионального образования напрямую связано с последующим получением дохода в виде заработной платы за выполнение функций, осуществление которых стало возможным в связи с приобретенными в процессе образования знаниями и умениями. Вуз, работающий со студентом по государственной программе высшего образования, ведет образовательную деятельность, вступая со студентом в образовательные отношения, а студент выступает в качестве субъекта образовательных отношений.

Представляется, что при регулировании образовательных отношений, связанных с реализацией вузами образовательных программ верховенство должны иметь нормы законодательства об образовании. Нормы гражданского права следует применять лишь в случаях, когда законодательство об образовании имеет пробелы либо прямо отсылает к нормам гражданского законодательства.

Отсюда следует, что Закон РФ «О защите прав потребителей» применим, в основном, к регулированию отношений между вузом и студентом только в связи с обучением по дополнительным образовательным программам. Все остальные аспекты образовательного процесса должны регулироваться законами об образовании.

К сожалению, действующее законодательство непосредственно не определяет договоры возмездного оказания образовательных услуг в высших учебных заведениях, и данная проблема, безусловно, требует законодательного урегулирования с учетом сущности правоотношений в области высшего платного образования и особенностей осуществления образовательного процесса.

## МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ И КОНСТИТУЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЗАЩИТЫ ПРАВ РЕБЕНКА

**Капелько Т.В.** (*Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра гражданского и международного права*)

**Аннотация:** Article is devoted to the modern understanding of the rights of the child and ways of their protection.

Осуществление прав *несовершеннолетними* или недееспособными гражданами имеет свои особенности:

1) во многом зависит от надлежащего исполнения обязанностей их законными представителями (у несовершеннолетних законные представители – родители, опекуны или попечители; у недееспособных – опекуны).

2) Если за недееспособного гражданина его права осуществляет, а обязанности исполняет опекун, то несовершеннолетние граждане ряд своих прав могут реализовывать лично (например, право на общение с родителями, которое означает одновременно существование подобного права и у последних, т.е. данное право носит двусторонний характер; право на защиту от злоупотребления со стороны родителей; право выражать свое мнение и др. – ст. 55-57 СК).

Подростку, достигшему 14-летнего возраста, п. 2 ст. 56 СК разрешает обратиться за защитой своих прав в суд. Но поскольку в ГПК РФ нет правил, позволяющих несовершеннолетнему старше 14 лет, полноправно участвовать в гражданском процессе, нет и соответствующей правоприменительной практики. В целях своей защиты пострадавшие стали прибегать к ст. 27 ГК РФ, предусматривающей эмансипацию подростка.

С правом ребенка на защиту своей личности связано предусмотренное ст.57 СК право выражать мнение при решении в семье любого вопроса, затрагивающего его интересы. В данной статье есть положения правового свойства, имеющие выход на правоприменительную практику. Так, ребенок имеет право быть заслушанным в ходе любого судебного или административного разбирательства. Закон не определяет, на детей какого возраста распространяется это положение. Надо полагать, не на малолетних, а на тех, кто способен выразить отношение к заданным ему вопросам. Учитывается мнение несовершеннолетних детей при выборе родителями учреждения, где их ребенку предстоит получить образование, а также формы его обучения до получения детьми основного общего образования (п. 2 ст. 63 СК). Это означает, что не руководителю

детского учебного заведения решать, где дальше обучаться подростку, а родителям, учитывающим мнение своего ребенка.

В системе прав и свобод человека и гражданина право каждого человека на образование занимает главенствующее положение. Право на образование взаимосвязано со всеми правами человека:

- с гражданскими и политическими правами на свободу выражения своего мнения, мысли, совести, религии, а также политических убеждений;

- с социальными правами человека, поскольку оно дает ему возможность принимать активное участие в жизни свободного общества и доступ к профессиональным и иным знаниям, необходимым для того, чтобы стать членом общества;

- образование имеет большое значение для человека с точки зрения его участия в культурной жизни общества и использования достижений научного прогресса.

Пожалуй, нет ни одной российской семьи, которая так или иначе не была бы связана со сферой образования. От состояния образования в значительной мере зависит будущее России. Вот почему образование традиционно находится в центре жизненно важных интересов общества и представляет собой один из наиболее важных ориентиров государственной политики в социальной сфере. Все сказанное в полной мере относится и к высшему образованию, которое в последнее время становится все более весомым и значимым аргументом при формировании экономической политики Российской Федерации. Именно с наукой и высшим образованием связывают в Правительстве надежды на модернизацию российской экономики и увеличение темпов экономического роста. Отсюда и то внимание, которое уделяют в государственных и политических структурах вопросам реформирования системы высшего образования.

Не затрагивая существа острых профессиональных и политических дискуссий, развернувшихся в последнее время вокруг образовательных реформ, отметим одно, неперемнное требование к таким преобразованиям. Они ни в коей мере не должны умалять конституционного права граждан на образование, а их результирующий вектор должен быть направлен на улучшение качества жизни населения и подъем российской экономики.

## **ФИКТИВНЫЕ СОСТОЯНИЯ В ПРАВООТНОШЕНИЯХ, СВЯЗАННЫХ С СУРРОГАТНЫМ МАТЕРИНСТВОМ**

**Коголовский И.Р.** (г. Абакан, ХГУ им. Н.Ф. Катанова, кафедра Гражданского права и процесса, e-mail: [kivr@inbox.ru](mailto:kivr@inbox.ru))

Different juridical problems are risen in this article connected with the use of modern methods of reproduction: the fictions maternity and paternity.

На протяжении всей истории существования человечества одной из главных целей брака считаются дети. Именно с их рождением и воспитанием связаны наши мечты, заботы и надежды. Но не всем дано ощутить радость отцовства и материнства, так как в соответствии с медицинской статистикой в конце 70-х годов XX века количество бесплодных пар в мире составляло 5%. (3) Сегодня 20 % всех супружеских пар (в России это около 5,5 миллиона супружеских пар) не обладают естественной способностью к рождению детей. (1, 285) Несмотря на то, что человек с древних времен пытался найти решение этой проблемы, только в последние годы благодаря использованию искусственных методов репродукции человека появилась возможность изменить ситуацию. Проведение операции по искусственному оплодотворению и имплантации эмбриона позволило супругам обрести надежду стать родителями.

Однако применение этих методов репродукции все же вызывает немалое количество проблем этического, медицинского и юридического характера. Стоит ли государству разрешать такие процедуры и как их регулировать? В Российской Федерации законодательного ответа на этот вопрос нет. Если обратиться к опыту иностранных государств, то можно установить, что в таких странах как США (штат Калифорния, Виржиния), Молдавия, Украина суррогатное материнство разрешено и законом урегулировано. Государства Центральной Европы, как наиболее прогрессивные, в большинстве случаев не запрещают данный институт, но не легализуют его, оставляя сторонам самим решать этот вопрос. Такого мнения придерживаются Канада, Великобритания, Австралия, США, Дания, Норвегия, Швеция. (5, 37) В некоторых государствах, например во Франции и Германии, оно запрещено полностью и является преступным. В случае, если государственные органы обнаружат факт суррогатного материнства, все стороны этой договоренности будут подвергнуты ответственности, а ребенок будет передан в орган опеки. В России суррогатное материнство разрешено, однако нет законов, четко регулирующих вопросы суррогатного материнства, а отдельные статьи Семейного кодекса ни в коем случае не защищают ни одну из сторон от недобросовестности второй.

Абзац 2 ч. 4 ст. 51 Семейного кодекса РФ гласит, что «лица, состоявшие в браке между собой и давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери)».

Семейный кодекс исходит из общего принципа, что матерью ребенка является именно та женщина, которая его родила. Поэтому причиной того, что запись супружеской пары, давшей свое согласие на имплантацию эмбриона другой женщине, в качестве родителей ребенка ставится в зависимость от согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери) является, по мнению законодателя, охрана материнства и детства.

Закон штата Виржиния (США) 1993 года, например, допускает заключение договоров о вынашивании, рождении и предоставлении для усыновления детей. Если суррогатная мать состоит в генетическом родстве с вынашиваемым ребенком, то в течение 180 дней с момента начала беременности она может прекратить договор в одностороннем порядке. Если по истечении 180 дней с момента зачатия ребенка суррогатная мать не заявит об отказе от своих обязательств по договору, ее контрагенты автоматически приобретают родительские права. Российский семейный кодекс, в отличие от законодательства США, не предусматривает срока, в течение которого суррогатная мать может дать такое согласие. В качестве такого срока может быть признан период, установленный законодательством об актах гражданского состояния для регистрации в органах ЗАГСа факта рождения ребенка.

Согласие суррогатной матери, должно быть выражено в письменной форме и удостоверено руководителем медицинского учреждения, в котором была произведена имплантация эмбриона. Супругам в таком случае должна быть выдана справка этого медицинского учреждения обычного образца о рождении у них ребенка, которая затем представляется в органы ЗАГСа для регистрации рождения ребенка. В том случае, если суррогатная мать, отказывается дать свое согласие на запись других лиц в качестве родителей ребенка и хочет оставить ребенка у себя, она на основании справки медицинского учреждения, в котором произошли роды, сама регистрирует в органах ЗАГСа рождение ребенка и записывается в книге записей рождений как мать этого ребенка. При этом возникает интересная ситуация: если суррогатная мать не замужем, запись об отце ребенка производится на общих основаниях, но если суррогатная мать состоит в браке, запись об отце производится на основании п. 1 ст. 51 СК, то есть мужчина состоявший в браке с суррогатной матерью записывается в качестве отца выношенного ею ребенка.

Фиктивный характер способа записи родителей ребенка, полученного с помощью использования метода суррогатного материнства, заключается в том, что лицо в генетическом плане не имеющее никакого отношения к

ребенку (суррогатная мать), может повлиять на запись в качестве родителей лиц, предоставивших генетический материал для данной процедуры и выступающим в качестве ее заказчиков, более того, суррогатная мать может даже воспрепятствовать передаче ребенка, после родов, его генетическим родителям, оставив его у себя. Основным мотивом введения подобной нормы было пресечение коммерциализации суррогатного материнства, однако, думается, что законодатель прибегнул к явно неадекватным мерам: истинных (генетических) родителей поставил в зависимость от воли лица, выполняющего чисто «технические» функции – вынашивание эмбриона. Ведь происхождение ребенка в истинном смысле, если опираться на медицинский критерий, а также на нормы самого Семейного кодекса РФ (ст. 49), определяется по генетическому коду, передаваемому ребенку от родителей. В данном смысле вынашивание генетически чужого эмбриона вполне уместно сравнить с вынашиванием рожденного недоношенным ребенком в специальном инкубаторе роддома. И если продолжить логически развивать позицию законодателя, то администрация роддома вполне может заявить свои притязания на родившегося на пятом месяце беременности и выращенного в инкубаторе ребенка.

В случае, когда состоящая в браке суррогатная мать решает оставить себе выношенного ребенка, и в качестве его отца записывается муж суррогатной матери, имеет место двойная фикция: кроме того, что генетически чужой ребенок считается ребенком суррогатной матери, его отцом признается лицо, имеющее еще меньшее отношение к ребенку. Ни в Семейном кодексе, ни к каких-либо иных нормативных и правовых актах нет даже упоминания о тех правах и, главное, обязанностях, которые возникают в этой связи у мужа суррогатной матери, если она состоит в браке. Кроме того, следует также ответить, что муж суррогатной матери вообще мог не знать о том, что это генетический ребенок совершенно посторонних людей, поскольку его согласия при оформлении договора о выполнении услуг по вынашиванию ребенка не требуется. По крайней мере, такое требование нигде официально не закреплено.

Известно немало судебных процессов и скандалов, связанных с использованием суррогатного материнства. Нередко суррогатные матери отказываются отдавать рожденного ребенка его настоящим родителям. Случались и обратные ситуации – родившегося неполноценным ребенка отказывались забирать его генетические родители, мотивируя свой отказ тем, что его неполноценность обусловлена пагубным влиянием организма суррогатной матери. (4, 42) Предвидя подобную ситуацию, законодатель избрал следующую позицию: супруги, давшие согласие на имплантацию эмбриона другой женщине, а также суррогатная мать не вправе при оспаривании материнства и отцовства после совершения записи родителей в книге записей рождений ссылаться на эти обстоятельства.

Рассмотренный выше случай применения фикции имеет явно спорную гуманистическую направленность: законодатель допустил серьезный перекося в обеспечении интересов сторон данного правоотношения в пользу женщины, вынашивающей чужой эмбрион. Как справедливо заметила О.А. Курсова: «новейшие технологии порождают массу проблем для юридической науки и практики нормотворческой деятельности. Требования соответствия нормотворческих решений подобных проблем, как основным нравственным принципам, так и базовым началам правовой реальности вызывает необходимость правильного подбора и использования не только адекватных юридико-технических средств, но и обуславливает такое их сочетание, чтобы не были нарушены ни морально-нравственные, ни правовые принципы. Поэтому, хоть правовые фикции, представляют собой крайне удобное средство для урегулирования подобных отношений, поскольку с их помощью можно приравнять те или иные объекты друг к другу, перенести свойства одного объекта на другой и т.п., использовать их нужно и должно только в рамках позитивных правовых технологий». (2, 118)

### **Литература**

1. Вишневыский А.Г. Воспроизводство детей и общество. – М.: Финансы и статистика. – 2002. – 684 с.
2. Курсова О.А. Фикции в российской праве. Дисс... канд. юрид. наук. – Н.Новгород., 2001. – 188 с.
3. Малиновская Е.Г. Правовое регулирование суррогатного материнства в Российской Федерации и в Республике Беларусь// Семейное и жилищное право. – 2007. – № 2.
4. Трунова Л. Юридические аспекты суррогатного материнства// Юридический мир. – 2004. – № 8–9. – С. 41 – 44.
5. Чиркин В.Е. Конституционное право зарубежных стран. – М.: «Юристы», 1997. – 532 с.

## ГАРМОНИЗАЦИЯ ЧАСТНЫХ И ПУБЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ВОПРОСЕ ЗАЩИТЫ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ

**Кучерявая Г.А.** (*Кыргызстан, г.Бишкек, Кыргызско-Российский Славянский Университет, аспирант кафедры гражданского права и процесса, k\_a\_galina@mail.ru*)

Harmonization of legislation is needed in order to create balance between assurance of protection of citizens' private life and creation of the mechanism allowing stopping usage of these protective means to the detriment of the state and its citizens. At present it is extremely topical and high-priority task of the legislators of the Kyrgyz Republic.

Банковская тайна – сложная юридическая категория, относительно содержания и доступа к которой имеют место полярные точки зрения не только в научных трудах, но и на практике. Сравнительный анализ теоретических выводов и практического применения позволяет определить насколько законодательно гармонизированы частные интересы субъекта банковской тайны и публичные интересы государства, которое, с одной стороны, обязано обеспечить защиту частной жизни своих граждан, и, с другой стороны, заинтересовано в создании механизма, позволяющего пресекать использование этих защитных средств в ущерб государству и его граждан.

В юридической литературе идет бурная дискуссия относительно правовой природы отношений, связанных с банковской тайной. Ряд авторов проводят аналогию банковской тайны с коммерческой тайной. Так, Л.Г. Ефимова относит банковскую тайну к одной из разновидностей коммерческой тайны (Л.В.Ефимова, *Банковские сделки: комментарий законодательства и арбитражной практики*, М., 2000, С.48). Противоположной точки зрения придерживается Рассказова Н.Ю., которая утверждает, что «банковская тайна не является видом коммерческой тайны (ст.139 ГК РФ), так как порядок распространения режима тайны в этих случаях принципиально различен» (*Гражданское право: Учебник. Т.2. под редакцией А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого, 4-ое издание, М., 2003 С.515* (автор соответствующей главы Н.Ю. Рассказова).

Сарбаш С.В. считает, что «вопрос отнесения банковской тайны к коммерческой является спорным в науке гражданского права». С его точки зрения, «несмотря на наличие сходства банковской тайны с коммерческой, полное поглощение последней института банковской тайны было бы не совсем верным подходом». Сарбаш С.В. признает банковскую тайну довольно сложным институтом гражданского права, который крайне неоднороден по своему составу и она, по его мнению, скорее, дополняет правовой режим коммерческой и служебной тайны, нежели поглощается

последними (С.В.Сарбаш, Договор банковского счета: проблемы доктрины и судебной практики, М., 1999, С.148-149).

Разделяя мнение Сарбаша С.В. о сложности института банковской тайны, Витрянский В.В., относит банковскую тайну к многоаспектным правовым категориям, классифицируя правоотношения, связанные с банковской тайной как публично-правовые и гражданско-правовые, а также выделяя информационный аспект и аспект правового режима сведений, составляющих банковскую тайну (М.М.Брагинский, В.В.Витрянский, Договорное право, Книга пятая, том 2, М., Статут, 2006, С.271). Именно на последнем аспекте банковской тайны хотелось бы остановиться подробнее, поскольку определение в законодательстве случаев и порядка предоставления информации, содержащей банковскую тайну, является камнем преткновения частных интересов граждан и юридических лиц, являющихся клиентами банка, стремящихся к защите этой информации, и интересов государства, нуждающегося в ее раскрытии в ряде случаев с целью защиты общественных отношений или применения превентивных мер для их защиты.

Часть 3 статьи 14 Конституции Кыргызской Республики закрепила право каждого на неприкосновенность частной жизни. Эта неприкосновенность обеспечивается, в том числе, защитой сведений о частной жизни лица, когда недопустимо любое разглашение таких сведений, за исключением случаев, прямо указанных в законе. Поскольку банковская тайна включает в себя информацию о клиентах банка, то нельзя отрицать тот факт, что банковская тайна включает в себя сведения о частной жизни клиентов банка, а, значит, случаи ее предоставления требуют подробной регламентации в законодательстве.

Законодательство Кыргызской Республики содержит несколько нормативных правовых актов, регламентирующих случаи и порядок предоставления третьим лицам информации, содержащей банковскую тайну. К ним относится, в первую очередь, статья 773 Гражданского кодекса Кыргызской Республики, согласно которой банк гарантирует тайну банковского счета и банковского вклада, операций по счету, сведений о клиенте и другой информации, которая была доверена или стала известна банку в процессе отношений между банком и клиентом. При этом данная гарантия распространяется также на бывших клиентов банка и на лиц, которым банк оказывал услуги, независимо от того имеют они счет в банке или нет. Необходимо отметить, что первоначальная редакция данной статьи относилась к банковской тайне лишь тайну банковского счета и банковского вклада, операций по счету и сведений о клиенте. Расширение содержания банковской тайны было произведено Законом Кыргызской Республики «О внесении изменений и дополнений в Гражданский кодекс Кыргызской Республики» от 27 ноября 1999 года №131. Внесение вышеуказанных изменений было вызвано противоречием,

возникшим между Гражданским кодексом и принятым в августе 1997 года Законом Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» №60. Согласно ст.54 вышеназванного закона к банковской тайне была отнесена любая информация, которая была доверена банку (включая Национальный банк Кыргызстана), его учредителям, акционерам, членам Совета директоров и Правления, исполнительным должностным лицам, сотрудникам, а также лицам, которые работают на банк, или к которой они имели доступ в процессе отношений между банком и клиентом, а также информация о бывших клиентах банка и о всех лицах, которым банк оказывал услуги, независимо от того имеют они счет в банке или нет.

Является очевидным, что в первоначальной редакции ст.773 Гражданского кодекса КР был предусмотрен более ограниченный перечень информации, отнесенной к банковской тайне, нежели в принятом в последующем Законе Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике». Подобная контрадикция наблюдается и в законодательстве Российской Федерации, которая, по мнению В.В.Витрянского, породила «целый ряд проблем, связанных с определением правильного соотношения соответствующих правовых норм и самого понятия «банковской тайны», в том числе применительно к отношениям, складывающимся по договору банковского счета» (М.М.Брагинский, В.В.Витрянский, Договорное право, Книга пятая, том 2, М., Статут, 2006, С.271). И эти проблемы не только проблемы теории права, но и основа проблем, возникающих в правоприменительной практике.

Отрадно осознавать, что, имея налицо несоответствие содержания банковской тайны в двух нормативных актах, кыргызские законодатели своевременно внесли изменение в Гражданский кодекс. Казалось бы, что такое изменение, во-первых, ввело в законодательство единое понимание содержания банковской тайны, и, во-вторых, закрепило иерархию норм, регулирующих случаи и порядок предоставления информации, содержащей банковскую тайну. Так, согласно п.2 ст.773 Гражданского кодекса Кыргызской Республики, сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены только самим клиентам или их представителям. Государственным же органам и их должностным лица такие сведения могут быть предоставлены исключительно в случаях и порядке, предусмотренных законом. Однако концептуальная проблема заключается в том, что правила раскрытия информации, содержащей банковскую тайну, отражены в различных законах и сами по себе различны и противоречат друг другу.

Непоследовательность законодателя в вопросе регулирования порядка раскрытия информации, содержащей банковскую тайну, порождает различную практику применения норм законодательства

участниками данного процесса, следствием чего является либо нарушение прав субъектов банковской тайны, либо невозможность исполнения государственными органами своих функций по защите общественных отношений. Данная ситуация недопустима и требует существенной корректировки путем гармонизации всего кыргызского законодательства, регулирующего данный вопрос.

Нам представляется, что государственные органы, призванные защищать интересы как государства, так и его граждан, должны иметь возможность истребовать информацию по банковским операциям клиента в определенных законом случаях, по процедуре, четко регламентированной и единообразно описанной во всех нормативных правовых актах страны. Это становится еще более актуальным в свете активизации во всем мире использования банковской системы в процессе финансирования международного терроризма и отмывания доходов, полученных преступным путем. Разработка и принятие оптимальных правил, балансирующих между обеспечением защиты частной жизни граждан и созданием механизма, позволяющего пресекать использование этих защитных средств в ущерб государству и его гражданам – является в настоящий момент весьма актуальной и первоочередной задачей законодателей Кыргызстана.

### **Литература**

1. Брагинский М.М., Витрянский В.В., Договорное право, Книга пятая, том 2, М., Статут, 2006, С.271
2. Гражданское право: Учебник. Т.2. под редакцией А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого, 4-ое издание, М., 2003 С.515 (автор соответствующей главы Н.Ю. Рассказова)
3. Ефимова Л.В., Банковские сделки: комментарий законодательства и арбитражной практики, М., 2000, С.48
4. Завидов Б.Г., Договорное право России, М., 1997, С.298 .
5. Закон Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» от 29 августа 1997 года №60.
6. Олейник О.М.. Основы банковского права. Курс лекций, М., 1999 г.
7. Сарбаш С.В., Договор банковского счета: проблемы доктрины и судебной практики, М., 1999, С.148-149

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВОИНСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ**

**Муромцев В.Э.** *(Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права)*

Нормы уголовного законодательства, касающиеся борьбы с преступлениями против военной службы, а также воинских уставов, определяющих на протяжении последних 10 лет неизменные правила поведения военнослужащих, требуют дальнейшего развития.

Среди пробелов военно-уголовного законодательства РФ можно отметить тот факт, что оно должно включать также самостоятельную группу норм, регламентирующих ответственность за воинские преступления военного времени либо совершаемые в боевой обстановке в мирных условиях. Воинские контингенты Российской Федерации в 1996-2005 годах выполняли боевые задачи в Ингушской Республике, Союзной Республике Югославии, продолжают их выполнять в Чеченской Республике, Республике Таджикистан, Республике Молдова. Однако в действующем уголовном законодательстве, ориентированном на отсутствие вооруженных конфликтов, составов преступлений, совершаемых в военное время либо в боевой обстановке, не содержится. Согласно ч. 3 ст. 331 УК РФ ответственность за преступления против военной службы, совершенные в военное время или в боевой обстановке, определяется законодательством РФ военного времени. Сегодня, к сожалению, этого законодательства в России нет.

В условиях правового демократического государства и в связи с утверждением концепции последовательного перехода российской армии на контрактную основу необходимо упразднить наследие павшего тоталитарного режима – беспрекословное исполнение приказов. Принимая во внимание опыт развитых стран, следует разработать и нормативно закрепить процедуру оспаривания явно незаконных и подтверждения сомнительных приказов, внести изменения Устав внутренней службы Вооруженных Сил РФ, указав, что незаконный приказ исполнению не подлежит.

Представляется необходимым выделение воинских должностных преступлений в отдельную группу и включение ее в главу 33 УК РФ, поскольку они обладают резко специфическим объектом уголовно-правовой охраны.

Также в Уголовном кодексе РФ 1996 года отсутствует уголовная ответственность за разглашение военной тайны. Вместе с тем Федеральный закон "О статусе военнослужащих" хранение государственной и военной тайны относит к числу важнейших общих обязанностей военнослужащих. Строгое хранение военной и

государственной тайны в качестве требования, предъявляемого к военнослужащим, закреплено в общевоинских уставах.

### **Литература**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: По сост. на 6 декабря 2007 г.
2. Бошно С.В. Правоведение : учебник/ С.В. Бошно. - М.: Эксмо, 2005. - 431 с. - (Российское юридическое образование).
3. Кауфман, М. А. Пробелы в уголовном праве: понятие, причины, способы преодоления / М. А. Кауфман. - М. : Юрлитинформ, 2007. - 299, [1] с.
4. Клепицкий, И.А. Уголовное право. Общая и Особенная части: Практикум / И.А.Клепицкий. - М.: Инфра-М, 2003.- 202 с.

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ КРИМИНОГЕННОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ

**Гомонов Н. Д.** (*юридический факультет МГТУ, кафедра уголовного и административного права*)

**Кожина А. М.** (*Харьковский государственный медицинский университет, кафедра психиатрии, наркологии и медицинской психологии*)

### **Аннотация**

В данной статье проводится анализ психологических детерминант, обуславливающих криминогенную социализацию подростков. Высказывается точка зрения, согласно которой подростковый возраст считается наиболее криминогенно опасным, поскольку психологический мир подростка отличается крайней неуравновешенностью, изобилует отклонениями от нормального развития, что зачастую приводит к появлению и закреплению криминальных форм поведения.

Как уже было неоднократно отмечено психологами, социализация личности происходит на основе природных задатков в соответствии с физиологическим и психологическим развитием человека при существенном влиянии всего многообразия социальных факторов.

Проблема возраста и возрастной периодизации развития и формирования личности остается по-прежнему дискуссионной. При этом подавляющее большинство специалистов рассматривают возраст как “определенную ступень психического развития индивида, в рамках которой осуществляются физиологические и психологические изменения, связанные с конкретно-историческими условиями становления личности, особенностями ее деятельности, общения и воспитания”<sup>1</sup>.

Психиатрам уже давно известно, что сама по себе возрастная критическая фаза, даже без дополнительной микросоциальной или биологической патогенной вредности, может быть причиной отклоняющегося поведения.

То обстоятельство, что большинство случаев отклоняющегося поведения наблюдается в подростковом возрасте, указывает на важную роль этого периода в формировании преступной личности и требует детального изучения его основных психологических особенностей.

Изменения в деятельности центральной нервной системы обусловлены формированием лобных, височных и теменных зон больших полушарий мозга, кора мозга приобретает микроструктуру, свойственную взрослому человеку. Так, к тринадцати годам завершается морфологическое становление лобных долей, многочисленных связей в корково-подкорковых отношениях, наблюдается постепенное формирование мировоззрения, “копание в себе”, возможны тревога о

---

<sup>1</sup> Рыбалко Е. Ф. Возрастная и дифференциальная психология. Л., 1990. С. 42.

будущем и усиление эгоцентризма, а также появление неуверенности в себе, переживание собственной малоценности, никчемности существования.

Вместе с тем, у подростка в этот период наблюдается неуравновешенность процессов возбуждения и торможения. Первые возникают с такой силой, что подростку подчас трудно овладеть ими. Вся эмоциональная жизнь в этом возрасте характеризуется легкой возбудимостью, аффективностью, слабым учетом особенностей жизненной ситуации, бурной реакцией в ответ на критические замечания. Неправильная реакция взрослых на подобное поведение подростков, как показывает практика, нередко приводит к проявлению различных форм девиантного поведения со стороны последних<sup>2</sup>.

В этой критической фазе наиболее типичные биологические изменения проявляются в половых метаморфозах: у девочек и мальчиков функции половых желез характеризуются готовностью к зачатию и деторождению, что находит своеобразное выражение в их поведении и отношениях со взрослыми и сверстниками. В период полового созревания, в условиях безнадзорности, отсутствия надлежащего полового воспитания и бескультурного поведения взрослых, насыщенного эротизмом, может сформироваться подростковая гиперсексуальность, ведущая к раннему началу половой жизни, беспорядочным сексуальным контактам, транзиторному подростковому гомосексуализму, фроттеризму, эксгибиционизму, педофилии, садизму и мазохизму, а также к совершению преступлений на этой почве.

На наш взгляд, важнейшая проблема формирования и развития личности подростка - явление, названное акселерацией, проявляющееся в ускоренном физическом, половом, и в некоторой мере, психическом созревании детей. Она проявляется на более ранних этапах развития, выражается в увеличении темпа и конечного результата развития (большой рост и вес новорожденного, более раннее прорезывание зубов, более раннее наступление критических фаз, половой зрелости).

Однако, как показывает практика, отмечается немало случаев отставания подростков в психическом развитии. По данным немецких психиатров Г. Харбауэра, Р. Лемппа, Г. Ниссли, П. Штунка, для этих лиц характерным является наиболее высокий процент преступности<sup>3</sup>. Проблема отставания в психическом развитии у подростков имеет важное значение прежде всего, при решении вопросов привлечения несовершеннолетнего, совершившего преступление, к уголовной ответственности и назначения ему наказания.

В результате многолетних исследований результатов судебно-психиатрических экспертиз были сделаны выводы о том, что основную

---

<sup>2</sup> См.: Личко А. Е. Подростковая психиатрия: Руководство для врачей. Л., 1985. С. 48-56.

<sup>3</sup> См.: Селецкий А. И., Тарарухин С. А. Несовершеннолетние с отклоняющимся поведением. Киев, 1981. С. 175.

массу несовершеннолетних преступников составляют лица, признанные вменяемыми, но имеющие отклонения в психике.

Следует отметить, что отдельные вопросы связи преступного поведения и нарушения психики освещены в работах отечественных психиатров, которые, естественно, основное внимание уделяли психиатрическим аспектам. В отечественной криминологии имеется ряд работ по проблемам преступности лиц с психическими аномалиями, и в значительной части они посвящены несовершеннолетним преступникам.

У подростков с психическими отклонениями преобладают нормальные явления и процессы, поэтому они сохраняют в основном свои социальные связи, в подавляющем большинстве случаев они трудоспособны, дееспособны и вменяемы. Однако психические отклонения способствуют возникновению и развитию таких криминогенных черт характера, как раздражительность, агрессивность, жестокость, и в тоже время снижению волевых процессов, повышению внушаемости, ослаблению сдерживающих контрольных механизмов.

В современной криминологической литературе все чаще уделяется внимание бессознательным составляющим поведения. Поведенческая реакция личности на внешние воздействия, как замечает А. Ф. Зелинский, в значительной мере обуславливается ее преднастроенностью<sup>4</sup>.

Психологами доказано, что еще в раннем детстве, формирование прочных асоциальных установок осуществляется посредством действия таких психологических механизмов социализации как подражание (имитация), внушение, конформизм и идентификация.

Эмоциональная депривация подростка в семье, как социально-психологическая проблема, представляет собой отсутствие эмоциональных контактов с ним, не включение его в эмоциональные отношения, явное или скрытое отвержение, что фатально не ведет к совершению преступлений, но порождает целый ряд криминологически значимых последствий. Эмоциональное отвержение порождает у подростка состояние неуверенности, тревожности, беспокойства по поводу своей социальной определенности, страха, в результате у него может не сформироваться потребность в других людях, в общении с ними.

Таким образом может быть заложена основа будущего психологического отчуждения, затрудняющая усвоение социальных норм, регулирующих межличностные отношения и поведение людей. Эти нормы не становятся для подростка имманентными, что повышает вероятность совершения преступления. Сама же отчужденность может закрепиться в личности несовершеннолетнего и стать причиной его социально-психологической изоляции от семьи, учебных и трудовых коллективов, других микросоциальных групп, что в свою очередь ведет к дезадаптивному противоправному поведению, во многом объясняя рецидив преступлений.

---

<sup>4</sup> См.: Зелинский А.Ф. Осознаваемое и неосознаваемое в преступном поведении. Харьков, 1986. С. 44.

Такое отчуждение подростка от социальной среды может приводить к формированию в целом негативного отношения к ней и ее ценностям, ощущению враждебности окружающего мира<sup>5</sup>. Это способно породить агрессию, которая проявляется в качестве защиты от воображаемого нападения или угрозы, что, как показывают многочисленные криминологические исследования, лежит в основе мотивации многих тяжких преступлений против личности.

Наличие тревожности, бессознательное ощущение призрачности и хрупкости своего бытия, опасения небытия являются фундаментальными особенностями личности и косвенно отличают преступника от непроступника. Именно эти особенности выступают в роли основной и непосредственной причины преступного поведения. Иными словами, несовершеннолетний с повышенной тревожностью совершает преступления из-за того, чтобы не разрушились его представления о себе самом, своем месте в мире, его самоощущение, самооценка, не исчезло приемлемое для него его биологическое и социальное бытие.

Многочисленными криминологическими исследованиями личности преступников-рецидивистов, особенно совершающих насильственные преступления, обнаружена следующая особенность их психического развития: оказывается, в детстве их очень часто и сильно наказывали родители<sup>6</sup>.

В результате проведенного анализа психологических детерминант, обуславливающих криминогенную социализацию подростков, мы пришли к выводу о том, что подростковый возраст является наиболее криминогенно опасным, поскольку психологический мир подростка отличается крайней неуравновешенностью, изобилует отклонениями от нормального развития, что зачастую приводит к появлению и закреплению криминальных форм поведения. Тот факт, что большинство случаев отклоняющегося поведения наблюдается именно в подростковом возрасте, указывает на важную роль этого периода в формировании преступной личности.

---

<sup>5</sup> Гомонов Н. Д., Баженов А. В. Социально опасное поведение несовершеннолетних с психическими отклонениями. Мурманск, 2006. С. 202-204.

<sup>6</sup> См.: Еникеева Д. Д. Популярные основы психиатрии. Донецк, 1997. С. 205-207.

## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИНЕЙНЫХ СИСТЕМ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

**Нарушкевич С.В.** (г. Волгоград, АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Волгоградский кооперативный институт, кафедра «Гражданского и предпринимательского права», e-mail: [narushkevich@yandex.ru](mailto:narushkevich@yandex.ru) )

Linear objects such as property complex have been studied. This is general category, including a line of varieties. Making a note of existence the difference aspect linear objects like as pipe-line property complex, telecommunication-line property complex and electricity transmission linear object. This varieties of a property complex have been characterized and analyzed, evaluating them from the viewpoint of a existence Russian civil law and giving suggestions on its further improvement.

ГК РФ и Федеральный закон о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним прямо не указывает линейные объекты в качестве недвижимого имущества, но не вызывает сомнений, что они прочно связаны с землей и перемещение их без соразмерного ущерба их назначению невозможно, что отвечает критериям, заложенным в определении недвижимого имущества. Неясность правового режима линейных объектов порождается и тем фактом, что законодатель прямо не указывает на форму собственности на линейные объекты. Федеральный закон от 31 марта 1999 г. № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации» (1) оставляет открытым вопрос о правовом регулировании использования газовых сетей, устанавливая в ст. 2, что система газоснабжения - имущественный производственный комплекс, состоящий из технологически, организационно и экономически взаимосвязанных и централизованно управляемых производственных и иных объектов, предназначенных для добычи, транспортировки, хранения, поставок газа; в ст. 7, что газораспределительная система представляет собой имущественный производственный комплекс, который состоит из организационно и экономически взаимосвязанных объектов, предназначенных для транспортировки и подачи газа непосредственно его потребителям на соответствующей территории Российской Федерации, и находится в собственности организации, образованной в установленных гражданским законодательством организационно-правовой форме и порядке, получившей в процессе приватизации объекты указанного комплекса в собственность либо создавшей или приобретшей их на других предусмотренных законодательством РФ и законодательством субъектов Российской Федерации основаниях. Как видно из приведенной нормы, форму собственности на газовые сети, подводящие природный газ

непосредственно к домам граждан и приобретенных на денежные средства этих граждан, закон не определяет. Следовательно, зарегистрировать права на эти объекты недвижимости в органах по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним не представляется возможным. Согласно ст. 25 Федерального закона о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним право на вновь создаваемый объект недвижимого имущества регистрируется на основании документов, подтверждающих факт его создания, а также право пользования земельным участком для создания данного объекта недвижимости. На практике ни акты, ни иные документы, на основании которых было бы возможно произвести регистрацию прав на недвижимое имущество линейных объектов, государственные органы, органы местного самоуправления не выдают. Остается обращение в суд за установлением юридического факта создания линейного объекта и соответственно решение суда будет являться основанием для регистрации права собственности (2). Решение данной проблемы могло бы содержаться в федеральном законе или законе субъекта РФ «О регистрации прав на газовые инженерные сети и сделок с ними». Разработка такого закона необходима в связи с изменением источников финансирования строительства газовых инженерных сетей, форм собственности и структур эксплуатационных организаций газового хозяйства. Целью такого закона будет являться обеспечение гарантированного технического обслуживания газовых инженерных сетей. Решены будут в таком законе и формы собственности на указанные объекты, и вопросы регистрации прав на них.

В настоящее время в ряде муниципальных образований, не дожидаясь принятия соответствующих федеральных и региональных законов, приняты свои нормативно-правовые акты по рассматриваемому вопросу. Однако принятие на уровне муниципального образования нормативно-правового акта, регулирующего вопросы оформления права собственности на существующие инженерные газовые коммуникации, обеспечивающие подачу газа в частные дома, не представляется законным, поскольку согласно ст.3 Федерального закона от 31 марта 1999 г. № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации», законодательство о газоснабжении в Российской Федерации состоит из указанного Федерального закона и принимаемых в соответствии с ним других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, а также законов и иных нормативных правовых актов субъектов РФ. Таким образом, органы местного самоуправления не наделены полномочиями по регулированию вопросов газоснабжения. Федеральный закон «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» (далее — Закон о переводе земель) в целом под линейными объектами понимает дороги, линии электропередачи, линии связи, нефте-, газо- и иные трубопроводы,

железнодорожные линии и другие подобные сооружения. Градостроительный кодекс РФ понимает под такими объектами сети инженерно-технического обеспечения, линии электропередачи, линии связи, трубопроводы, автомобильные дороги, железнодорожные линии и др. Оба определения оставляют место для иных линейных объектов - к ним можно причислить также и мосты, туннели, сооружения метро, фуникулеры и т.п.

Необходимо ли единообразное правовое регулирование всех линейных объектов? Только отчасти. Для всех них было бы разумным введение отдельного порядка регистрации прав на них, помощь государства при приобретении права землепользования для их размещения, определенные исключения из природоохранных требований (что подтверждается, например, ст. 49 ЗК РФ, ст. 7, 11 Закона о переводе земель). Однако эксплуатация некоторых линейных объектов требует полного владения земельным участком (дороги, отдельные участки трубопроводов высокого давления и электросетей), что должно быть обеспечено правом, исключающим права пользования другого лица: арендой, постоянным (бессрочным) пользованием или правом собственности. В то же время большинство линейных объектов не является препятствием для использования земельного участка по целевому назначению (подземные трубопроводы и линии связи, надземные кабели и провода), хотя их наличие на земельном участке порождает определенные неудобства для собственника земли. Степень этого неудобства отличается, что должно стать определяющим при решении вопроса о пригодности аренды или собственности как вида прав на землю для размещения линейных объектов. Представляется, что для каждого сооружения, независимо от того, насколько оно обременительно для правообладателя земельного участка, невозможно образовать свой земельный участок, который можно было бы в последующем купить или взять в аренду. Приемлемым решением данного вопроса было бы размещение линейного объекта на условиях сервитута - не требовалось бы ни межевания земель, ни решения о переводе земельного участка в иную категорию, ни многократной регистрации перехода прав. Законодательство многих стран и, более того, различных правовых систем (Англия, Германия, Швеция (5)) расценивает сервитут как средство преодоления монополизма собственника земельного участка, с одной стороны, а с другой - не допускает установления такого сервитута, который является слишком обременительным. Во всяком случае, плата за пользование сервитутом должна быть меньше земельного налога за сопоставимый земельный участок, поскольку не исключается возможность его использования самим собственником. К сожалению, судебная практика по данному вопросу складывается в ином направлении, приравнивая плату за сервитут к арендной плате.

Кроме того, остается нерешенным ряд других правовых вопросов. В частности, нормы ст. 35 и 36 ЗК РФ должны признавать юридическую возможность оформления сервитута вместо исчезающих вещных прав. Должен быть решен вопрос о том, кто выступает от имени собственника в тех случаях, когда разграничение государственной собственности на них еще не произведено, кто выступает в роли собственника при оформлении сервитута в отношении бесхозяйного имущества. Также следует пересмотреть способ защиты прав собственника обремененного участка, так как иск о прекращении сервитута в отношении части трубопровода можно расценивать как явное превышение пределов защиты гражданских прав. Заслуживает внимания также вопрос установления особенностей оформления отношений с участниками долевой собственности на земли сельскохозяйственного назначения, ввиду того, что подписание соглашения со всеми участниками долевой собственности является заведомо непосильной задачей.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 31 марта 1999 г. № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 22 августа 2004 г., 23 декабря 2005 г., 2 февраля 2006 г.) // СЗ РФ. 1999. № 14. ст. 1667.

2. Гайдадина И.В. Правовые пробелы в регулировании права собственности отдельных видов коммуникаций // Вестник СГАП, № 4 (41), 2004 (часть 1). С. 135.

3. Об отнесении линий электропередач к категории объектов недвижимости // Цивилистическая практика, № 2 (7), 2003.

4. Кирсанов А.Р. Права на недвижимое имущество и сделки с ним, подлежащие государственной регистрации. – М.: Ось-89, 2001. - С. 19.

5. Property in Europe. Hurndall A., 1998, London, pp. 111, 216; Swedish land and cadastral legislation, 1998, Stockholm, pp. 86-87.

## **АРЕСТ КАК «ОТЛОЖЕННЫЙ» ВИД УГОЛОВНОГО НАКАЗАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Пирогов П.П.,** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права)

### **Аннотация**

В статье анализируются проблемы применения в Российской Федерации такого нового вида уголовного наказания как арест, его содержание и социальное назначение. Уголовный кодекс РФ 1996 г. ввел его в систему наказаний, но перенес срок его фактического применения до создания необходимых условий его исполнения.

Уголовное наказание является одним из средств противодействия преступности, хотя и далеко не определяющим. Юридическим содержанием правоотношения, порожденного применением наказания, выступает направленное на ущемление правового статуса наказуемого государственное порицание, выраженное в форме мер государственного принуждения, подкрепленное дополнительной репрессией за уклонение от него (1, с. 23).

Длительное время у нас в стране бытовал стереотип об эффективности строгих мер наказания, прежде всего – лишения свободы. В настоящее время назрела необходимость большего применения альтернативных лишению свободы наказаний. К числу таких наказаний относится и арест.

В соответствии со ст. 54 УК РФ, арест заключается в содержании осужденного в условиях строгой изоляции от общества и устанавливается на срок от 1 до 6 месяцев (для несовершеннолетних – от 1 до 4 месяцев). Арест не назначается лицам, не достигшим к моменту вынесения судом приговора 16-летнего возраста, а также беременным женщинам и женщинам, имеющим детей в возрасте до 14 лет. Отбывание ареста предусмотрено в арестных домах, которых пока нет. Согласно ст. 69 УИК РФ осужденные к аресту содержатся в условиях строгой изоляции. При этом на осужденных распространяются условия содержания, установленные для осужденных к лишению свободы, отбывающих наказание в условиях общего режима в тюрьме.

Цель ареста заключается в оказании на осужденного положительного психологического воздействия в условиях кратковременной изоляции от общества. Специфическое содержание ареста состоит в концентрированном и повышенно жестком воздействии на осужденного, осуществляемом в течение относительно короткого срока. Применение ареста отвечает не только зарубежным, но и отечественным традициям, которые, впрочем, забыты в России.

Практика назначения кратких сроков лишения свободы не имела поддержки со стороны многих специалистов отечественной уголовно-правовой и пенитенциарной науки 1960-1970 гг. Интересно отметить, что в критике кратких сроков лишения свободы сошлись такие видные представители традиционно соперничающих между собой ленинградской (петербургской) и московской школ уголовного права, как профессора М. Д. Шаргородский и Н. А. Стручков (2, с. 48-53). Конечно, названные ученые порицали краткие сроки лишения свободы, исходя из незначительных возможностей исправительно-трудового (по терминологии того времени) воздействия на осужденного к лишению свободы в обычном смысле этого термина, а не в режиме ареста.

Арест как вид наказания отличается от лишения свободы не только своей продолжительностью, но и условиями его отбывания. Он вполне может применяться в отношении лиц, впервые совершивших нетяжкие преступления, которых незачем лишать свободы на сравнительно длительные сроки, но которым вместе с тем необходимо дать почувствовать силу уголовного закона.

Многие исследователи говорят о шоковом воздействии ареста на осужденного (4, с. 28-29; 5, с. 12-14). В настоящее время данный вид уголовного наказания не исполняется ввиду отсутствия арестных домов, что, в свою очередь, объясняется сложным экономическим положением в стране. Так, на ведение и функционирование арестных домов требуется более 32 млрд. рублей, что обеспечить в настоящее время представляется почти невозможным (6, с. 11). В связи с этим сроки реального исполнения ареста в Российской Федерации остаются открытыми.

Арест предполагается в основном применять за совершение преступлений небольшой или средней тяжести. Однако те карательные элементы, о которых говорилось выше, входят в противоречие с данным обстоятельством. Дело в том, что законодатель для ареста, как указывалось, предусматривает условия строгой изоляции, в то время как, например, для наказания в виде лишения свободы на определенный срок, которое является более строгим, в УК РФ о строгой изоляции ничего не говорится. Мы полагаем, что в уголовном законе не должно быть положений, указывающих на более жесткие условия содержания, чем при лишении свободы, то есть, другими словами, необходимо исключить упоминание о строгой изоляции. С указанными предложениями определенным образом перекликается высказанное Ю. И. Калининским мнение о том, чтобы вообще исключить арест из перечня видов уголовных наказаний (наряду с ограничением свободы), поскольку оно «не соответствует политике и целям уголовного наказания» (3, с. 3). Данного мнения придерживается и А. Трахов, считающий неэффективным краткосрочное лишение свободы (7, с. 48). Однако мы позволим себе не

согласиться с мнением Ю. И. Калинина и А. Трахова по следующим причинам.

Именно изоляция как непереносимый атрибут функционирования всех учреждений тюремного типа делает условия исполнения наказания в виде ареста внешне сходными с условиями исполнения уголовных наказаний в виде лишения свободы, ограничивая свободу передвижения осужденных к аресту и тем самым определенным образом, воздействуя на другие права человека. Собственно же арест лишением свободы как видом уголовного наказания не является. Вместе с тем, фактически, это, безусловно, лишение свободы со всеми вытекающими отсюда последствиями. Однако лишением свободы законодатель называет отдельный, вполне конкретный вид уголовного наказания, которому присущи общие цели уголовного наказания, но при этом оно имеет свои характерные особенности. Законодатель предусмотрел при исполнении уголовного наказания в виде ареста и дополнительные ограничения (запрет на проведение свиданий, за исключением свиданий с адвокатами и иными лицами, имеющими право на оказание юридической помощи; запрет на получение посылок, передач и бандеролей, за исключением содержащих предметы первой необходимости и одежду по сезону).

Полностью разделяя мнение законодателя о необходимости существования уголовного наказания именно с таким содержанием, как арест, представляется возможным отметить отдельные «шероховатости» его правового регулирования. Прежде всего, следует отметить тот факт, что арест не «вписывается» в логично построенную структуру УИК РФ. Дело в том, что УИК РФ закрепил систему уголовных наказаний, которую принято обозначать как «прогрессивную» или «ступенчатую». Отбывая то или иное наказание, осужденный своим правопослушным поведением может соответственно либо улучшить, либо в случае нарушения установленного порядка отбывания наказания (режима) ухудшить условия дальнейшего отбывания наказания. «Прогрессивная» система характеризуется также тем, что в процессе отбывания уголовного наказания возможно не только изменение условий отбывания конкретного вида уголовного наказания, то и замена его другим, более мягким либо более жестким. При отбывании же ареста правопослушное или противоправное поведение осужденного никак не влияет на изменение условий его содержания, как в пределах арестного дома, так и на перевод в другое учреждение по той причине, что такие переводы невозможны. Необходимо также заметить и то, что отсутствие института условно-досрочного освобождения при отбывании ареста также снижает возможности стимулирования правопослушного поведения осужденных в арестных домах.

На первый взгляд, все предусмотренные арестом ограничения носят сугубо гуманный характер. Однако они способны ухудшить положение

указанной категории осужденных, прежде всего, при избрании им наказания по тем статьям Особенной части УК, санкции которых в качестве альтернативы аресту содержат лишение свободы. Дело в том, что лишение свободы носит поистине универсальный характер и применимо ко всем без исключения категориям подсудимых. Не менее негативные последствия может вызвать назначение в указанных случаях наказания, не связанного с изоляцией осужденного от общества. Так, оставление на свободе лица, уличенного в угрозе убийством (ст. 119 УК РФ) или принуждении к даче ложных показаний, соединенных с такой угрозой (ч. 2 ст. 302 УК РФ), может привести к реализации намерений виновного.

Институт ареста может быть усовершенствован. В частности, заслуживает внимания практика ареста на выходные дни. В соответствии со ст. ст. 33 и 37 УК Испании, такой арест может быть назначен от 1 до 24 дней, за исключением случаев, когда арестом заменяется тюремное наказание. Если арестованный дважды неправомерно пропускает отбытие ареста, суд по надзору может решить, что арест будет исполняться непрерывно (2, с. 51).

Таким образом, арест способен ослабить тяжкий пресс, который давит на учреждения предварительного заключения, поскольку средний срок пребывания в них ныне составляет 10 месяцев. Однако эта возможность пока эфемерна: отсутствие материальных, финансовых и кадровых предпосылок побудили законодателя неоднократно отсрочивать его реальное применение и предпосылок к его фактическому применению не видно.

Нам представляется, что арест должен применяться в двух типичных ситуациях: а) когда личность виновную характеризуется отрицательно, но он не имеет опыта нахождения в местах лишения свободы и поэтому, пусть кратковременное, но интенсивное воздействие способно отвлечь его от совершения новых преступлений; б) когда к виновному уже применялось наказание, в том числе лишение свободы, но санкция статьи УК РФ, по которой он привлекается к ответственности в настоящее время, не содержит более строгого наказания, чем арест.

Выход из создавшегося положения нам видится в широком применении наказаний, не связанных с изоляцией от общества. Тем более что фактическое назначение наказаний, связанных с изоляцией от общества, нам представляется до сих пор неоправданно широким. По числу осужденных, содержащихся в местах лишения свободы, Россия и так обгоняет многие государства в несколько раз (8; 5, с. 12-14).

### **Литература**

1. Арямов А.А. Общетеоретические основы учения об уголовном наказании: Автореф. дисс...д-ра юрид. наук – СПб., 2002.
2. Баунов В. Арест как вид уголовного наказания // Преступление и

наказание. 1998. № 4.

3. Калинин Ю.И. Система исполнения наказания никогда не работала только на себя // Преступление и наказание. 1999. № 1.

4. Кошпур Л. Реформа требует средств // Преступление и наказание. 2000. № 9.

5. Кузнецов А.П., Изосимов С.В., Бокова И.Н. Проблема исполнения отдельных видов наказаний // Следователь. 2000. № 7.

6. Побегайло Э.Ф. Новый Уголовный кодекс России: концепции, проблемы совершенствования // Актуальные проблемы уголовного законодательства РФ. Краснодар: МОСТ, 1998.

7. Трахов А. Бессистемная система наказаний в УК РФ // Российская юстиция. 2000. № 9.

8. Данные ГУИН Министерства юстиции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cja.ru/pages/pressreview/19-29-02-04.htm>.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ НОРВЕГИИ

Позднякова А. С. (Университет Осло, Юридический факультет, Скандинавский Институт Морского Права, e-mail: [alla.pozdnakova@jus.uio.no](mailto:alla.pozdnakova@jus.uio.no))

The author sketches objectives, functions and basic principles of a comparative legal study from the position of different legal professions. Norwegian experience in comparative legal research is referred to, where relevant.

Сравнительный правовой метод основывается на сравнении, противопоставлении и сопоставлении правовых систем, институтов и принципов. Основой для сравнения является право иностранного государства или нескольких государств, сопоставленное с внутригосударственным правом. При нормативном (*de lege lata*) правовом исследовании, сравнение с иностранным правом проводится с целью истолкования и понимания действующего внутреннего права. При проведении юридического политического исследования (*de lege ferenda*), сравнение с иностранным правом помогает выявить проблемные аспекты данной правовой отрасли и разработать предложения по изменению действующих правовых норм. В зависимости от специфики конкретной работы, сравнительное истолкование обычно применяется вместе с другими юридическими методами.

Истинное сравнительно-правовое исследование является бóльшим, чем работа с иностранным правом, в которой отсутствует этап сравнения: например, собрание иностранных законов в форме энциклопедии или применение иностранного права внутренним судом при коллизии правовых норм, хотя даже в этих случаях некое неупорядоченное сравнение неизбежно.

Сравнительный правовой анализ ставит теоретические и научные вопросы, общие для практически всех сравнительно-правовых проектов и требующие абстрактных решений. Сравнительное правоведение - это не только метод, но также и независимая юридическая наука (Bogdan, стр. 21-26). Общие навыки систематического, последовательного применения сравнительного метода будут полезны в любой отрасли права и в самостоятельном решении любой практической юридической задачи. Сравнительное правоведение объясняет, как сравнительно-правовой метод следует применять, и вносит вклад в разные сравнительно-правовые проекты, предлагая общую аналитическую схему и помогая юристу провести правильное и значимое сравнение (Zweigert&Kötz, Bogdan).

Сравнительное «макро»- исследование (т.е., сравнение целых правовых систем или семей) выявляет фундаментальные сходства и различия между правовыми семьями и таким образом упрощает сравнительное изучение внутригосударственного права стран, принадлежащих к одной семье (см. Zweigert&Kötz; Bogdan, стр. 82 *et seq.*, где описываются разные способы классификации правовых систем).

Сравнительный правовой метод применяется также на «микро» уровне при исследовании конкретных отраслей права и сравнении индивидуальных правовых институтов и норм. Конкретные цели такого микросравнения многочисленны: истолкование внутреннего и иностранного права, идентификация проблем в собственной или иностранной правовой системе и выбор наилучшего решения юридической проблемы.

Содержательное сравнение должно основываться на принципе сопоставимости. Проф. Богдан отмечает (стр. 58), что объекты сравнения должны обладать некой *общей характеристикой*, которая может послужить общим знаменателем (*tertium comparationis*). При этом важно, чтобы сравниваемые нормы были связаны между собой функционально: т.е., они должны решать одинаковую проблему (Bogdan, стр. 60). Подобный подход обеспечит правильное сравнение, даже если сравнение проводится между нормами разных правовых семей.

Сравнительное исследование часто исследует вопрос в плоскости *de lege lata*, действующего права. Но что является «правом», необходимым для целей сравнительного анализа? Строго позитивное, письменное право (*black-letter law*)? Судебная практика и другие письменные и необлеченные в письменную форму свидетельства существующего права (*law in action*)? Является ли правовая доктрина частью права, применяемого в сравнительном анализе?

Сравнительно-правовой анализ должен проводиться таким образом, чтобы иностранное право рассматривалось так же, как это бы делал юрист, принадлежащий к этой системе (Bogdan, стр. 40 *et seq.*). Это может потребовать, например, выявления вышедших из употребления (пусть и формально действующих) норм, а также поиска в иностранной системе эквивалентных (необязательно идентичных) норм или ненормативных институтов. Не только идентификация, но и практический доступ к нужным источникам часто становится препятствием для сравнительного исследования. Кроме того, юрист, занимающийся микросравнением должен обладать достаточными *общими* знаниями о сравниваемых правовых системах.

В отличие от ученого, практикующий юрист более прагматично смотрит на сравнительно-правовой метод. Сравнительный анализ напрямую полезен юристу, работающему в международной коммерческой сфере, т.к. он помогает при поиске «удобного» суда. Но юрист, чья работа

связана с судебными процессами, резонно бы заметил, что в правовой системе, в которой суды пренебрегают сравнительным анализом, клиенты не нуждаются в юристах, владеющих сравнительной аргументацией.

В этом отношении интересно рассмотреть, как *суды* используют сравнительно-правовой метод в своей работе (и делают ли они это вообще); ответ на этот вопрос зависит от того, в какой стране расположен суд. Как показывает практика Верховного Суда Норвегии, норвежские суды ссылаются на право иностранных государств довольно открыто, хотя и решения, в которых упоминаются иностранные источники, не очень часты (см. Eckhoff, стр. 285, содержащую ссылки на норвежские судебные решения). В общих чертах, ссылки на иностранное право в норвежских судебных решениях довольно лаконичны и недостаточны для убедительного заключения о практике сравнительно-правовой метода норвежских судов. Скорее всего, процесс сравнения просто не воспроизводится в судебном решении.

Почему вообще суды интересуются иностранным правом? Опыт других стран может помочь в оценке практических последствий того или иного решения (Markesinis&Fedtke, стр. 23- 25). С точки зрения северно-европейских (Nordic) стран, важна *гармонизация* и *унификация* права (см. также стр.4): так, обращаясь к шведским и датским нормам, Верховный Суд Норвегии в решении Rt-1988-276 п. 287 подчеркнул соображение северно-европейского правового единства (*rettsenhet*).

Главный вопрос на повестке дня судьи системы гражданского права (civil law system) – применение права *de lege lata*, но в некоторых случаях даже судьи из этой правовой системы попадают в ситуацию, требующую решения *нового* вопроса, на который действующее внутреннее право не дает ответа. Так, Верховный Суд Норвегии вышел за рамки традиционной компетенции, *создав новые* нормы (см. Eckhoff, стр. 192-195). Его постановление в одном из подобных дел (Rt. 1952 s. 1217) особенно интересно, т.к. в нем Суд, принимая новую, ранее не существовавшую норму, отзывается на датские, шведские и американские нормы.

В отличие от практикующих юристов, ученые интересуются не только анализом *de lege lata*, но также активно участвуют в работе над правом *de lege ferenda*, анализируя и объясняя право в его политическом, динамическом аспекте. Таковой же является роль законодателей. Подготовительные материалы к норвежским законодательным актам часто содержат ссылки и обзоры иностранного права, особенно северно-европейских стран (см. примеры в Eckhoff, p. 284).

Одна из причин обращения к иностранному праву заключается в том, что оно содержит норму, которая достойна воспроизведения во внутригосударственном праве. Для подобного вывода законодатель должен шагнуть дальше простого *импорта* иностранного права, *сравнив* альтернативные решения. Возможность критического анализа вводимой

нормы ограничена в случае введения права ЕС и ЕЭЗ, т.к. в этом случае гармонизация или унификация обязательна в порядке, предписанном соответствующими Договорами. Но когда законодатель свободен в своем выборе, он должен оценить сравниваемые решения и выбрать лучшее в свете определенных *ценностей*, достижение которых является целью конкретной законодательной инициативы (Bogdan, стр. 78, 79). В зависимости от отрасли, в которой планируются законодательные изменения, «ценностями» могут быть правосудие и справедливость, равенство, экономическая эффективность и т.д. «Импортируемые» нормы должны быть сформулированы и применимы для достижения соответственных целей законодателя.

Сравнительный правовой анализ играет существенную роль в процессе *гармонизации* и *унификации* права, который проистекает на международном и европейском уровне, а также между северно-европейскими странами. Правовое созвучие северно-европейских стран проявляется во внутригосударственных законодательных инициативах, образовательной и научной деятельности и судебной практике.

Гармонизация и унификация права требует применения сравнительного метода на двух уровнях. Во-первых, при разъяснении иностранных правовых концепций и мышления и последующем достижении компромисса по содержанию и форме принимаемых норм. Во-вторых, при последующем истолковании и применении этих норм единым образом всеми участниками.

В заключение следует отметить, что юристы в любой сфере деятельности должны быть ознакомлены со сравнительным правовым методом, хотя он и не всегда должен занимать приоритетное положение. Юристы должны применять этот метод в соответствии с целями их конкретной работы. Норвежский опыт показывает, что сравнение с решениями иностранных правовых систем может быть полезно как в научной работе, так и в деятельности судов, законодателей и практикующих юристов.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ ЧАСТНОГО ОБВИНЕНИЯ**

**Попова Н.П.** (г. Братск, Братский государственный университет, кафедра правоведения и политологии, e-mail: [procurrator@rambler.ru](mailto:procurrator@rambler.ru))

Уголовному судопроизводству известны три формы преследования: частная, частно-публичная и публичная. На законодательном уровне особому регулированию подвергаются дела частного обвинения. В статье рассмотрены специфические черты для данного вида преследования.

На законодательном уровне в ч. 1 ст. 20 УПК РФ установлено, что уголовное преследование осуществляется в частном, частно-публичном и публичном порядке.

Действующий Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в ст. 146 регулирует порядок возбуждения уголовного дела публичного обвинения, а ст. 147 УПК РФ предусмотрено возбуждение уголовного дела частного и частно-публичного обвинения.

Следует заметить, порядок уголовного преследования предопределяется характером и тяжестью совершенного преступления, т.е. категорией преступления.

Изначально уголовное преследование в частном порядке было предусмотрено по уголовным делам о преступлениях, предусмотренных в УК РФ ст. 115 (умышленное причинение легкого вреда здоровью), ст. 116 (побои), ч. 1 ст. 129 (клевета) и ст. 130 (оскорбление) УК РФ. Очевидно, что в соответствии со ст. 15 УК РФ эти преступления относятся к категории преступлений небольшой тяжести.

Однако после вступления в силу Федерального закона от 12 апреля 2007 года № 47-ФЗ в комментируемую ч. 2 ст. 20 УПК РФ были внесены изменения, в соответствии с которыми уголовными делами частного обвинения считаются уголовные дела о преступлениях, предусмотренных ч. 1 ст. 115, ч. 1 ст. 116, ч. 1 ст. 129 и ст. 130 УК РФ. Таким образом, законодатель сузил границы уголовного преследования в частном порядке.

Отметим, что до вступления в силу Федерального закона от 12 апреля 2007 года № 47-ФЗ возбуждение уголовных дел частного обвинения регулировалось в особом порядке. Полагаю, что данное обстоятельство напрямую связано со спецификой производства данной категории дел.

Уголовное дело частного обвинения может быть возбуждено следователем, а также (но только с согласия прокурора) дознавателем.

Характерной особенностью по делам частного обвинения является то, данная форма стадии возбуждения уголовного дела начинается при наличии не любого, предусмотренного ст. 140 УПК РФ повода, а только по

заявлению самого потерпевшего либо его законного представителя и представителя.

По общему правилу заявление о преступлении может быть сделано в устном или письменном виде, что установлено ч. 1 ст. 141 УПК РФ.

Действующее законодательство не устанавливает четкой структуры и содержания письменного заявления. Поэтому отсутствие в нем каких-либо данных не может рассматриваться основанием для отказа в принятии его.

Однако заявление потерпевшего по делам частного обвинения представляет исключение, поскольку строго определены реквизиты такого: помимо наименования суда, в который подается заявление, оно должно содержать описание события преступления, вероятные сведения о признаках совершения такого, места, времени, а также всех обстоятельств его совершения, а также адресованную суду просьбу о принятии уголовного дела к производству и данные о потерпевшем и о документах, удостоверяющих его личность; данные о лице, привлекаемом к уголовной ответственности, список свидетелей, которых, по мнению потерпевшего, необходимо вызвать в суд.

Подобного рода заявление должно быть подано в суд в количестве, соответствующем числу лиц, в отношении которых возбуждается конкретное уголовное дело. Заявитель предупреждается об уголовной ответственности за заведомо ложный донос. Помимо этого мировой судья лично разъясняет заявителю право на примирение с лицом, виновным в содеянном.

В случаях, если поданное потерпевшим, его законным представителем или представителем заявление не отвечает требованиям ч. 5 и 6 ст. 318 УПК РФ, то мировой судья выносит постановление о возвращении заявления лицу, его подавшему, в котором предлагает ему привести заявление в соответствии с указанными требованиями, и устанавливает для этого срок. В случае неисполнения данного указания мировой судья отказывает в принятии заявления к своему производству и уведомляет об этом лицо, его подавшее.

Отсутствие по такого рода делам заявления потерпевшего служит основанием для отказа в возбуждении уголовного дела или прекращения его на основании п. 5 ч. 1 ст. 24 УПК РФ.

В случае смерти потерпевшего уголовное дело возбуждается посредством подачи заявления его близким родственником или в порядке, установленном ч. 3 ст. 318, т.е. следователем либо с согласия прокурора дознавателем.

Следователь и дознаватель (последний с согласия прокурора) вправе возбудить уголовное дело частного обвинения и без заявления в том случае, если потерпевший в силу беспомощного состояния или по иным причинам не может защищать свои права и законные интересы, т.е. не способен самостоятельно воспользоваться принадлежащими ему правами).

Другой особенностью производства по делам частного обвинения является возможность примирения потерпевшего с обвиняемым.

Право на примирение разъясняется потерпевшему после принятия его заявления, о чем делается отметка в протоколе. В случае поступления от сторон заявлений о примирении производство по уголовному делу по постановлению мирового судьи прекращается в соответствии с ч. 2 ст. 20 УПК. Поскольку законодатель не указывает конкретно, каким должно быть волеизъявление потерпевшего о примирении, очевидно, что оно может быть сделано как устно с занесением его в протокол, так и письменно.

Примирение допускается также в суде, однако обязательным при этом условием является следующий момент: заявление сторон о примирении допустимо только до удаления суда в совещательную комнату для постановления приговора.

Нельзя не отметить, что вступление в дело прокурора не лишает стороны права на примирение. Следовательно, участие в деле прокурора, поддерживающего обвинение, не является препятствием для прекращения дела за примирением потерпевшего с подсудимым

### **Литература**

1. Гирько, С.И. Деятельность милиции в уголовном процессе / С.И. Гирько. – М.: Экзамен, 2006, - 558 с.

2. Рыжаков, А.П. Возбуждение и отказ в возбуждении уголовного дела: научно-практическое руководство / А.П. Рыжаков. – М.: Экзамен, 2007. – 319 с.

## О ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ ЗАКРЕПЛЕНИИ СТАТУСА МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ В РФ

**Риффель А.В.** (г. Электросталь Московской области, РГСУ, кафедра «Профессиональных и специальных дисциплин», e-mail: riffle@rambler.ru)

### Аннотация

There is nothing stated on the Constitutions of different states regarding the role and status of medical personnel at the present moment. The same is true for Russian Federation. It is so historically that medical activity is not mentioned in the main law of our state. Though, the most valuable thing for Russian Federation is a person, legal status of medical staff, from which the life itself is depend, is not defined till the present moment.

На основании "Уложения о наказаниях" 1885 г. в Российском государстве врачи не могли быть привлечены к ответственности, в том числе уголовной, даже при серьёзных дефектах диагностики и лечения, приведших к летальному исходу. В соответствии со ст. 870 "Уложения о наказаниях" ".....когда медицинским начальством будет признано, что врач, оператор, акушер или повивальная бабка по незнанию своего искусства делает явные, более или менее важные в оном ошибки, то им воспрещается практика, доколе они не выдержат нового испытания и не получат свидетельства в надлежащем знании своего дела. Если от неправильного лечения последует кому-либо смерть или важный здоровью вред, то виновный, буде он христианин, передается церковному покаянию по распоряжению своего духовного начальства" (1). Врачебные дела в тот период времени направлялись для оценки во врачебные управы или в медицинский совет, которые и решали вопрос о привлечении врача к ответственности. Общей тенденцией того времени было то, что врачевание в силу своей исключительно гуманной направленности не может относиться к уголовно наказуемым деяниям (2). В настоящее время ситуация изменилась в противоположную сторону – всё больше уголовных дел возбуждается в отношении медицинского персонала, доводится до суда, и лишь единичные из них оказываются необоснованными (3). Да конечно, нельзя отрицать, тот факт что, как и в любой профессии в медицине тоже есть случайные и непорядочные люди, вероятно, их количество примерно одинаково и для людей других специальностей. И за совершённые преступления они должны нести установленное уголовным законом наказание. Однако наиболее актуальным является в настоящее время большое количество гражданских исков, предъявляемых пациентами к медицинским учреждениям. Анализируя правовую активность граждан, кандидат экономических наук Н.В. Брыскина приводит данные, что частота обращений пациентов в суды общей

юрисдикции составляет около 6% всех судебных исков, хотя эта цифра лишь усреднённый показатель по России (4).

Основы Законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июля 1993 г. № 5487 (5) – основной нормативно-правовой акт, регулирующий права пациентов, обязанности медицинского персонала, но лишь декларативно определяющий правовое положение врача (6). В настоящее время в Российской Федерации установлен правовой статус широкого круга лиц – адвоката, прокурора, судьи, но не врача. Публикации последних лет свидетельствуют о том, что качество услуг, получаемых пациентами при обращении за медицинской помощью остаётся неудовлетворительным. Это нашло отражение в работах известных Российских учёных, таких как М.Н. Малеиной, Л.С. Мельникова, Г.А. Пашиняна, А.М. Рабеца, Ю.Д. Сергеева и др. При этом правовому положению врачебного персонала уделяется значительно меньшее внимание, хотя без законодательного закрепления правового положения врача в сегодняшней жизни невозможно в полном объёме реализовать гарантированные права пациентов на получение качественной медицинской помощи. По мнению заведующего кафедрой медицинского права Московской медицинской академии член-корр. РАМН, заслуженного юриста РФ, доктора медицинских наук профессора Ю.Д. Сергеева необходимо в силу специфики медицинской деятельности введение специального медицинского законодательства, в котором следует не сводить к минимуму или иным образом ограничивать ответственность медиков, а закрепить дополнительные основания освобождения от ответственности исполнителя медицинских услуг (7). Наряду с этим реальное закрепление прав медицинских работников в действующем или вновь принятом Федеральном законе позволит ликвидировать правовой вакуум, в котором продолжают осуществлять свою профессиональную деятельность медицинские работники.

Ввиду отсутствия законодательной защищённости врач вынужден сам осуществлять защиту своих прав и доказывать правильность своих действий, как в медицинской среде, так органам следствия и дознания и самому пациенту. Ранее существовавшие профессиональные союзы медицинских работников, которые хоть косвенным образом могли защитить врачебную деятельность теперь отсутствуют. Это привело к укреплению корпоративности и кастовости среди медицинских работников, как к средству самозащиты. Медицинская среда стала для врача единственной надеждой хоть на какую-то помощь. Но в условиях рыночной экономики и жёсткой конкуренции, когда за пациентов «идёт борьба» и она перестала для врача быть опорой. Кандидат юридических наук Д.В. Бондаренко говоря о правовой незащищённости врача, признаёт, что «если в случае медицинской неудачи всю ответственность возлагать на медицинских работников, нас некому будет лечить. Мало кто рискнет

взять в руки скальпель, если будет знать, что за спиной стоит судья, готовый удовлетворить иск против медицинского работника на крупную сумму» (8). Действительно престижность профессии врача падает в обществе с каждым годом, и дефицит кадров стал проблемой не только регионов, но и мегаполисов РФ. Многие абитуриенты останавливают свой выбор на профессии экономиста, менеджера, юриста, но не врача. Предпринимаемые попытки целевого набора и распределения кадров оказываются на сегодняшний момент безуспешными, ведь за период обучения (в среднем 7-8 лет для специалистов лечебного профиля) многое в жизни выпускников медицинских ВУЗов меняется, изменяются и условия для работы, которые были основанием для их целевой подготовки.

Единственным действенным выходом из сложившейся ситуации является нормативное закрепление положения врача с определением его правового статуса. С учётом последних изменений в жизни Российского общества, разработкой и внедрением национальных проектов, расстановкой новых приоритетов Конституционное закрепление правового статуса врача было бы несомненной новацией и прогрессивным шагом. Однако механизм дополнений и изменений Конституции РФ очень сложен, поэтому наиболее верный путь – это внесение изменений в действующие Основы Законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан или принятие нового Федерального закона «О медицинской помощи», «О статусе медицинских работников». Основные права, которые должны быть закреплены законодателем - это право на независимость, несменяемость при осуществлении профессиональной деятельности, право на льготную пенсию при непрерывном трудовом стаже 20 лет и более, право на защиту и страхование от «врачебных» ошибок и работу в пределах установленной продолжительности рабочего времени с разработанным механизмом их реализации. Дополнительные права должны быть установлены в зависимости от профессиональной принадлежности медицинских работников (для лиц хирургического и терапевтического профиля, лиц, осуществление деятельности которых связано с работой с профессиональными вредностями и особым контингентом больных) такие как право на досрочную (при непрерывном профессиональном стаже 15 лет и получении профессионального заболевания) пенсию, льготное санаторно-курортное лечение, отпуск в удобное для них время.

Подведём итоги. При законодательном закреплении механизма защиты прав медицинских работников, установлении их правового статуса появится возможность изменить положение врача в обществе, наделить его действенными правами и при этом жёстко закрепить его обязанности. Это позволит ликвидировать правовой вакуум, в котором осуществляют свою повседневную деятельность медицинские работники. В развитии законодательной базы осуществления деятельности медицинских

работников лежит Конституционный принцип обеспечения граждан РФ реальной медицинской помощи.

### **Литература**

1. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 года. – С-Петербург, 1915. – Стр. 128.
2. Бобров О.Е. Медицинское право или бесправие медицины. Избранные лекции. – Киев, 2004. – Стр. 2.
3. «Дело врачей-убийц – печальные последствия» - <http://www.megapolis-ural.ru/cgi-bin/articles/view.cgi?id=41> или Врачи-убийцы: страшные сказки для взрослых // [http://medgazeta.rusmedserv.com/2005/19/article\\_1253.html](http://medgazeta.rusmedserv.com/2005/19/article_1253.html).
4. Брыскина Н.В. Автореферат дисс..... на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – Екатеринбург, 2006. – Стр. 24.
5. Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1993. № 33. Ст. 1318; Основы Законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан. М., 1993.
6. Риффель А.В. Роль врача в современном обществе // Медицинское право. – Москва, 2007. –№3 (19). Стр. 23-24.
7. Сергеев Ю.Д., Ломакина И.Г., Каннуникова Л.В. Гражданско-правовая ответственность при медицинском вмешательстве // Медицинское право. – Москва, 2005. –№4. Стр. 8.
8. Бондаренко Д.В. К вопросу юридической ответственности медицинских работников // Медицинское право. – Москва, 2006. - №4. Стр. 18.

## **ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОДЕКСА ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ РФ**

**Рубанова Н.А.** (г. Магнитогорск, МГТУ, кафедра «Права», e-mail: [rubanova64@mail.ru](mailto:rubanova64@mail.ru))

**Калашникова И. А.** (г. Челябинск, ЮУрГУ, кафедра «Конституционного и административного права»)

### **Аннотация**

In article development of offers under the decision of a legislative blank in the field of safety of traffic is supposed. The urgency of a problem is based on the analysis of application of legal practice. The offered approach of elimination of legal collisions will allow to increase a level of legality at application of rules of traffic.

В обстановке, характеризующейся высокой интенсивностью дорожного движения, с вовлечением огромных масс людей и колоссального количества транспорта, деятельность по обеспечению безопасности дорожного движения является многообразной и многоплановой.

В данном случае нас интересует проблема управления в социальной сфере, так как процесс дорожного движения необходимо рассматривать как функционирование определенной социальной системы.

С введением в действие Федерального закона от 24 июля 2007 года № 210-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (1) в Кодекс об административных правонарушениях РФ (далее – КоАП РФ) внесены изменения, повлекшие резкое изменение ситуации в административных правоотношениях между должностными лицами Государственной инспекции безопасности дорожного движения (далее – ГИБДД) и водителями автотранспортных средств.

С одной стороны официальная статистика констатирует факт снижения количества серьезных дорожно-транспортных происшествий после введения поправок в КоАП РФ, с другой увеличивается количество конфликтов между сотрудниками дорожно-постовой службы и автомобилистами. Вышеизложенное свидетельствует о том, что значительное увеличение штрафных санкций, повлечет прямопропорциональное увеличение числа обращений водителей транспортных средств за защитой своих интересов. Это обусловлено рядом факторов: во-первых, расширился спектр возможностей ГИБДД по применению наиболее строгих мер административного принуждения, в частности увеличилось число составов нарушения правил дорожного движения, за которые предусмотрено наказание в виде административного

ареста и лишения водительских прав, кроме того, в несколько раз увеличился размер штрафа за несоблюдение правил дорожного движения (далее – ПДД). Во-вторых, не стоит упускать из внимания роль человеческого фактора. Не секрет, что инспекторы не всегда придерживаются «буквы закона», о чем свидетельствуют, постоянно проводимые операции «чистые руки», позволяющие выявить факты взяточничества. А получив возможность увеличить размер взятки и пополнить личный бюджет, или улучшить состояние отчетности во исполнение служебных обязанностей инспекторский состав ГИБДД нередко преступает черту дозволенности и служебной этики. В-третьих, низкий уровень правовой культуры автовладельцев, не позволяет им самостоятельно и грамотно отстаивать свои права.

Озвученные причины свидетельствуют о том, что у водителей появилась жесткая необходимость вооружиться юридическими знаниями, которые помогут отстоять свою правоту в экстренной ситуации. В частности, применение санкции в виде лишения специального права – водительского удостоверения, на сегодняшнем этапе вызывает противоречивое понимание конкретных ситуаций нарушителями ПДД и правоприменителями.

Так, вопрос о месте рассмотрения дела об административном правонарушении, сотрудниками ГИБДД в большинстве случаев решается в пользу места его совершения. Однако в соответствии со ст. 29.5 КоАП РФ (2) дело об административном правонарушении, влекущем лишение права управления транспортным средством, может быть рассмотрено как по месту совершения, так и по месту учета транспортного средства. Однако статистика свидетельствует, что ходатайства владельцев транспортных средств о рассмотрении дела по месту учета транспортного средства остаются без удовлетворения. Сложившаяся правоприменительная практика свидетельствует о создании дополнительных, а, подчас, и не оправданных трудностей для нарушителя, так как увеличивает затраты и время на проезд от места жительства к месту происшествия. Аналогичная ситуация складывается при назначении любого вида наказания за нарушение ПДД. Разрешение данной ситуации станет реальным только в результате получения разъяснения Верховного суда РФ о возможности удовлетворения ходатайств о рассмотрении данной категории дел по месту учета транспортного средства.

На втором месте возникает проблема подписи протокола водителем, если предполагаемый нарушитель не согласен с предъявленным обвинением. Не все автомобилисты понимают, что в суде их подпись: «согласен» или «ознакомлен», возможно будет трактоваться одинаково – «согласен с протоколом», пока не выйдет официальных разъяснений Верховного суда РФ по данному вопросу.

Исследуя данный вопрос, целесообразно обратиться к толкованию данных понятий. Так С.И. Ожегов (3) дает понятие «согласен» как утвердительный ответ на что-либо, единомыслие и общность точек зрения. «Ознакомление», по мнению С.И. Ожегова, (6 С. 215) означает возможность давать кому-нибудь сведения о чем-нибудь. Анализ данных понятий позволяет сделать вывод о том, что «ознакомление» представляет собой только фактическое принятие информации к сведению, что не свидетельствует о согласии по данному вопросу.

У водителя, подписавшего протокол «ознакомлен» возникает возможность апелляции по делу, если имеются дополнительные свидетельские показания, подтверждающие факт невиновности или введения его в заблуждение инспектором. Подпись водителя в протоколе «ознакомлен» еще не является его согласием.

Пока на практике мы имеем только один расклад данной ситуации – трактование многими судьями таких подписей как согласие правонарушителя со своей виновностью. При отсутствии свидетельских показаний разрешить данную ситуацию в пользу водителя не представляется возможным. Таким образом, снова назревает необходимость в получении разъяснений Верховного суда РФ по данному вопросу, которые помогут выработать единообразную правоприменительную практики.

Правозащитники учат автомобилистов: если виновен - то честно признай вину и неси ответственность за проступок. Если не виновен – защищайся. Другого выхода нет. Нужно знать правила дорожного движения и уметь отстаивать свои гражданские и водительские права. Сегодня и у милиции, и у судов – исключительно обвинительный взгляд на водителей автотранспортных средств. Менее трети исков в суд по защите автолюбителей решаются в их пользу. Таким образом, автомобилист должен знать, что необходимо делать при встрече с сотрудниками дорожно-постовой службы, если не хочет остаться без водительских прав.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 210-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях». Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 31. Ст.4007.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ. Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. №1 (часть 1) Ст. 29.5.

3. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Изд. 10-е, стереотипное под ред Шведовой Н.Ю.. М.: Издательство «СОВЕТСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ», 1973. С. 683

4. Бабков В.Ф. Дорожные условия и безопасность движения. М., Транспорт, 1982.

5. Лобанов Е.М. Человеческий фактор в дорожном движении.- «За безопасность движения» №2, Минск, 1987.

6. Романов Н. Исследование причин дорожно - транспортных происшествий.- «Автомобильный транспорт», №10, 1985.

7. Щербинин Ю.Ф. Совершенствование работы специалистов транспорта по вопросу безопасности дорожного движения. - «Экспресс – информация ЦБНТИ Минавтотранса РСФСР». Серия 1 вып. 1, М., 1988.

## **МИРОВОЙ ОПЫТ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ И ПРАКТИКА ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ**

**Семьшева Т.В.** (*г.Екатеринбург, УрАГС, кафедра «Уголовно-правовых дисциплин», e-mail: loreliana@yandex.ru*)

Ideologically, and practically, Russia is grappling with a number of questions about juvenile justice. In spite of the growth of child and family caseloads, there are limited resources, public and private, devoted exclusively to understanding these problems and working toward their prevention and control. That's why our mission is effective justice for children.

В последние годы проблема создания в России института ювенальной юстиции обсуждается всё активнее. И это не случайно, поскольку своевременное решение текущей проблемы в сфере защиты несовершеннолетних лиц позволит скорректировать будущее России, где этой категории населения и предстоит стать опорой общества.

Мировой опыт внедрения ювенальной юстиции исходит из назревшей на практике потребности. Необходимость создания такого института и в России подтверждается достаточно тревожными цифрами. Так, по данным Международного центра тюремных исследований, в 2002 году 2,5% содержащихся в российских тюрьмах и следственных изоляторах были несовершеннолетними. Это в несколько раз превосходит показатели других стран: в США – 0,45%, в Китае и Японии – 1,3% и 0,1% соответственно, которые между тем лидируют по абсолютному числу заключённых.

Специфика данной ситуации в России налицо. Увы, наша судебная система ориентирована на выполнение карательных, а не воспитательных функций. Российское уголовное законодательство не рассматривает судопроизводство по делам подростков как процедуру, коренным образом отличающуюся от разбирательства уголовных дел взрослых. Быть может, этим можно объяснить такие разительно отличающиеся показатели России и США, где институт ювенальной юстиции имеет достаточно длительную историю.

Однако проблема, вероятно, первоначально кроется в том, что в России не существует ювенальной юстиции в том варианте, который предстал перед мировым сообществом. Мировой опыт свидетельствует, что в большинстве стран существуют специальные суды для подростков, применяющих наказания исходя из специфики сложившейся ситуации, характеристики личности и т.д.

Ряд субъектов Российской Федерации (Санкт-Петербург, Саратовская и Ростовская области) озаботились созданием таких судов в рамках экспериментальных проектов. Остальным же приходится довольствоваться

сложившейся на практике процедуре. И проблема эта, кажется, состоит вовсе не в том, что российский опыт ювенальной юстиции имеет достаточно непродолжительную историю. Законотворческий процесс в этой сфере, успешное завершение которого могло бы стать отличным подспорьем, переходит постепенно с разряд долгосрочных перспектив.

Наш опыт реконструкции логики эксперимента и анализа его результатов в рамках «французской» и «шведской» моделей ювенальной юстиции позволяет сделать следующие выводы. Прежде всего, следует признать, что в силу ряда объективных обстоятельств обе модели не прижились на российской почве. Попытка реформирования правосудия по «французской» модели ювенальной юстиции, где судья выступает одновременно в роли субъекта профилактики и судопроизводства, казалось бы, имела хорошие результаты. Однако неподготовленность российских институциональных условий, а также отсутствие необходимой материальной и правовой поддержки привели к тому, что дальнейшее реформирование по такому сценарию не получило продолжения.

Сама же многолетняя судебная практика исходит из того, что соответствующая специализация просто необходима. Это нашло отражение в таком незыблемом источнике, как Пекинские правила, которые закрепляют ставшую уже наглядной необходимость прохождения курсов переподготовки и иные виды обучения для обеспечения и поддержания необходимой профессиональной компетентности всего персонала, занимающегося делами несовершеннолетних. Это признаёт и Верховный Суд РФ, считая, что дела о преступлениях несовершеннолетних должны рассматриваться под председательством одних и тех же, причем наиболее квалифицированных, судей. Специализация судей предусматривает необходимость обеспечения их профессиональной компетентности путем обучения и повышения квалификации по вопросам не только права, но и педагогики, социологии, психологии.

Однако ни законодательного урегулирования, ни более чёткой регламентации данный вопрос пока так и не получил. При этом вновь можно подчеркнуть, что практика применения этого института постепенно накапливается: суды сами нашли выход из сложившейся ситуации, определяя специализированный состав самостоятельно, а ряд регионов России приступили к внедрению ювенальной юстиции в более широком плане.

Естественно, что изучение вопросов ювенальной юстиции следует начинать с такого уровня судебной системы РФ, как суды первой инстанции, поскольку именно в рамках этого звена предусмотрено введение элементов ювенального правосудия. Кроме того, именно здесь отчётливо видны проблемы, так или иначе возникающие в этой области, решение которых приведёт к ожидаемому результату.

К сожалению, каких либо конкретных цифр на этом уровне вывести не удастся, поскольку постановление приговора судом первой инстанции в большинстве случаев завершает процесс отправления правосудия со стороны данного суда, однако ещё не означает окончательного завершения отправления правосудия в отношении конкретного лица всех процессуальных процедур. Этому является доказательством тот факт, что приговор может быть обжалован в вышестоящую инстанцию, которая праве в соответствии с Уголовно-процессуальным кодексом изменить приговор или отменить его вовсе. Именно такие факты свидетельствуют об ошибочном применении норм Уголовного кодекса, несоблюдению должной процедуры и т.д.

Таким образом, необходимо учесть, что результативность и качество выносимых судом первой инстанции приговоров может быть подтверждена или опровергнута судами второй инстанции. Именно отчёты данных судов, представляемые ими в Судебный департамент при Верховном Суде РФ и Федеральную службу государственной статистики, явились статистической базой, подтверждающей наличие определённых трудностей в сфере правосудия в отношении несовершеннолетних.

Так, доля уголовных дел в отношении несовершеннолетних составляет порядка 8% . На удивление аналогичная цифра звучит, когда речь идёт о доле отмененных дел, при этом 98% дел отменяются с направлением дела на новое судебное разбирательство в суд 1 инстанции. Порядка 10% от всех дел изменяются, при этом в половине приговоров суд второй инстанции остался согласен с вменённой квалификацией, следовательно, изменению подлежал лишь вид и размер наказания.

Таким образом, в совокупности все изменённые и отменённые приговоры в отношении несовершеннолетних составляют около 20% от числа уже оконченных дел. И около 26% поступающих жалоб и представлений удовлетворяются. Это достаточно большая цифра. Для сравнения хотелось бы отметить, что этот показатель в отношении остальных категории дел равен 13%.

Естественно, что здесь были приведены данные одного суда за один период, следовательно, о каких-либо перспективных результатах говорить сложно. Однако уже этим можно доказать специфичность этой категории дел, её сложность, однако сказывается здесь и различная подготовка судейского состава. Так, составы суда областного (краевого, республиканского) значения проходят соответствующую подготовку, которая заключается в посещении обучающих семинаров, изучении специальной литературы и т.д. Конечно же, проведение обучающих семинаров ещё не является гарантией приобретения навыков применения норм уголовного и уголовно-процессуального права в отношении несовершеннолетних. Однако само выделение в суде особого состава по

рассмотрению данных дел уже свидетельствует о постановке вопроса иным образом.

И практика здесь вновь расходится с теорией. Изучение практики рассмотрения уголовных дел в отношении несовершеннолетних еще раз подтверждает необходимость специализации правосудия в отношении несовершеннолетних. Обобщение практики показало, что, несмотря на ежегодный анализ допускаемых ошибок, в деятельности судов по рассмотрению дел о преступлениях несовершеннолетних все еще есть недостатки, нередко повторяются однородные ошибки.

Тем не менее, это отнюдь не означает неудачи эксперимента по внедрению института ювенальной юстиции в Россию. В процессе взаимовлияния российских условий и западного опыта в Санкт-Петербурге сложилась некая гибридная модель, включающая в себя элементы ювенального правосудия. Несомненно, что данный опыт работы в сфере правосудия и профилактики правонарушений несовершеннолетних окажется полезным тем регионам, где становление ювенальной юстиции еще только начинается.

Именно практика сегодня свидетельствует, что инициативу по внедрению ювенальных технологий в правосудие всё чаще берёт на себя исключительно профессиональное судебское сообщество. А достаточно высокая скорость распространения элементов данного института в ряде регионов России говорит о готовности судей воспользоваться мировым опытом. Однако правовая неурегулированность тормозит процесс внедрения данного института, а изъятия, к которым прибегает суд в рамках «судейского усмотрения» не позволяют оценить его эффективность в полной мере. Впрочем, хочется надеяться, что со стороны государства постепенно проявится большая заинтересованность относительно воспитания того поколения, которое вскоре должно стать основой общества.

### **Литература**

1. Ведерникова О. Ювенальная юстиция: исторический опыт и перспективы. //Российская юстиция, 2000. №7
2. Данилова Н.Ю., Головизнина М.В., Лихтенштейн А.В. История эксперимента: опыт создания элементов ювенальной юстиции в Санкт-Петербурге // Обучение социальных работников, занятых в ювенальной юстиции / Материалы курса. Серия «Права человека». – СПб. Составитель – Санкт-петербургская общественная правозащитная организация «Гражданский контроль», 2003.
3. Мельникова Е.Б., Ветрова Г.Н. Российская модель ювенальной юстиции (теоретическая концепция) //Правозащитник, 1996. №1
4. Ткачев В. В Ростовской области создается региональная модель ювенальной юстиции // Российская юстиция, 2002. №2

5. Хаклер. Дж. Принимая драму за реальность во французском ювенальном суде // Правосудие по делам несовершеннолетних. Мировая мозаика и перспективы в России. / Под редакцией М.Г. Фляме-ра. В 2-х кн. Кн II. М: МОО Центр «Судебно-правовая реформа», 2000.

6. Шилов Н.К., Урбанович О.И., Егорычева С.Л., Смирнова В.Е. Ювенальная юстиция: проблемы и перспективы // Социальная ситуация в современном российском обществе и проблемы профилактики правонарушений несовершеннолетних: Сб. статей / Под ред. Е.А. Вороновой, С.А. Васильевой. СПб.: Изд-во СПб ун-та, 2002.

## **ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА САМОВОЛЬНУЮ ПОСТРОЙКУ**

**Дадаян Е.В., Сторожева А.Н.** (*г.Красноярск, Красноярский государственный аграрный университет Кафедра гражданского права и процесса*)

Court order of admission of property rights to unauthorized structure and problems connected with this admission are explained in this article.

Часть 3 ст. 222 ГК РФ допускает возможность признания права собственности на самовольную постройку в судебном порядке, что позволяет исключить необоснованный снос (разборку) постройки, отвечающей установленным требованиям. Ранее статья 222 ГК РФ предусматривала возможность признания права собственности не только за титульным владельцем земельного участка, на котором возведена постройка, но и за лицом, осуществившим постройку на не принадлежащем ему земельном участке (в большинстве своем – за арендатором, фактическим пользователем земельного участка), при условии, что данный участок будет в установленном порядке предоставлен этому лицу под возведенную постройку. Данное положение было не что иное, как смелый эксперимент отечественного законодателя.

Сегодня, арендаторы земельного участка, даже если и имеют надлежаще оформленный арендный договор, но осуществили строительство «неамнистируемого» объекта (то есть не относящегося к перечню объектов, установленному ст. 25.3. Закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»), отступив от каких-либо градостроительных и строительных норм и правил, после внесения изменений в ст. 222 ГК РФ полностью утратили право претендовать на судебное признание их собственности на такой объект за собой.

Необходимо учитывать, что уже при подаче искового заявления у истца могут возникнуть ряд вопросов, возникновение которых свидетельствует о наличии пробелов и недоработок. Например, в законодательстве нет прямого указания по уплате государственной пошлины применительно к признанию права собственности на самовольную постройку. Верховный Суд РФ в своем обзоре судебной практики за I квартал 2005 года разъясняет, что поскольку в данном случае речь идет о признании права собственности на имущество, которое имеет денежную оценку, то указанные споры носят имущественный характер и подлежат рассмотрению судами в порядке искового производства. Важным является также тот факт, что в соответствии с исключительной

подсудностью (ч. 1 ст. 30 Гражданского процессуального кодекса РФ<sup>1</sup>, ч. 1 ст. 38 Арбитражного процессуального кодекса РФ<sup>2</sup>) дела данной категории рассматриваются в суде по месту возведения соответствующего строения.

Анализ судебной практики выявляет проблему, связанную с составом лиц, участвующих в деле. А именно, в качестве ответчиков либо третьих лиц по аналогичным делам привлекаются как администрация города Красноярска, в том числе департамент муниципального имущества и земельных отношений, управление архитектуры<sup>3</sup>, так и управление Регистрационной службы по Красноярскому краю, налоговые органы. Данное положение связано с тем, что прямо или косвенно в функции данных органов входит учет, регистрация объектов недвижимости, и как следствие установление ненадлежащих ответчиков влечет необоснованное затягивание процесса рассмотрения дела.

Круг обстоятельств, имеющих юридическое значение по делам данной категории, должен определяться, исходя из общих условий, соблюдение которых требуется при строительстве или реконструкции любого объекта недвижимости.

Так, право на земельный участок должно быть надлежащим образом оформлено и документально подтверждено государственным актом на право собственности на землю; свидетельством; государственным актом на право пожизненного наследуемого владения; свидетельством о государственной регистрации соответствующего права.

Необходимо отметить и тот факт, что согласование государственных, общественных и частных интересов при создании, реконструкции, использовании и иных изменениях объектов недвижимости обеспечивается органами государственной власти и органами местного самоуправления. Это достигается путем разработки в соответствии со строительными нормами и правилами проектной документации, которая согласовывается с органами архитектуры и градостроительства, органами государственного надзора и контроля и утверждается в установленном порядке. Поэтому во всех делах по искам о признании права собственности на самовольную постройку суду должны быть представлены доказательства, подтверждающие соблюдение требований охраны окружающей природной среды, правил застройки, экологических,

---

<sup>1</sup> Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации. М., 2007.

<sup>2</sup> Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации. – М., 2007.

<sup>3</sup> На основании анализа судебной практики нами был сделан вывод, что выбор ответчика среди структурных органов администрации города Красноярска зависит от тех признаков, которые присущи самовольной застройке: если отсутствуют необходимые разрешения либо строительство осуществлено с нарушением градостроительных и строительных норм и правил, то в качестве ответчика выступает управление архитектуры администрации города, если же нарушен порядок отвода земельного участка, то в качестве ответчика привлекается департамент муниципального имущества и земельных отношений. Данный орган также привлекается по делам, которые имеют место и после исключения п.1 ч.3 ст. 222 ГК РФ, в случае, если истцу не принадлежит земельный участок на праве собственности, пожизненном наследуемом владении, постоянном (бессрочном) пользовании.

санитарно-гигиенических, противопожарных, строительных и других обязательных норм и правил, выполнение которых требуется для строительства и эксплуатации конкретной постройки. Данные обстоятельства подтверждаются заключениями органов архитектуры и градостроительства, государственных органов, уполномоченных на осуществление контроля и надзора за соблюдением соответствующих норм и правил, а также разрешением на строительство (за исключением случаев, когда получение данного документа не требуется).

Отсутствие в требуемых случаях надлежаще утвержденной проектной документации и разрешения на строительство само по себе не может служить безусловным основанием к отказу в иске о признании права собственности на самовольную постройку. Орган местного самоуправления может разрешить сохранение самовольно возведенного строения, если признает, что оно возведено в соответствии с разрешенным использованием земельного участка и соблюдением строительных норм и правил.

В подтверждение отсутствия нарушения прав и законных интересов собственников (владельцев, пользователей) сопредельных объектов недвижимости суду должны быть представлены данные, свидетельствующие об отсутствии возражений указанных лиц относительно самовольной постройки. При наличии возражений спор об их обоснованности разрешается судом, если об этом будет заявлено соответствующее требование.

В процессе исследования обстоятельств, имеющих юридическое значение для признания права собственности на самовольные строения, как правило, возникают следующие вопросы: соответствует ли возведенное строение по размеру площади, этажности и другим данным утвержденному проекту, если такой проект имеется, и являются ли эти отступления существенными; как повлияли допущенные нарушения на планировку, застройку и благоустройство данной улицы, района, на удобства содержания смежных участков и пользования находящимися на них объектами недвижимости; в чем выразились нарушения строительных и других обязательных норм и правил, являются ли эти нарушения грубыми и как они повлияли на прочность и безопасность конструкций дома; соблюдены ли необходимые противопожарные, санитарные и другие обязательные нормы и правила; каков размер долей, которым соответствует самовольно построенная часть законного строения, и т.п. Для разъяснения этих вопросов, требующих специальных познаний в различных областях науки, техники, искусства, ремесла, суд в соответствии с правилами ст. ст. 79, 188 ГПК РФ, ст. 82 АПК РФ может получить консультацию специалиста, назначить соответствующую экспертизу.

Соответственно необходимо помнить положение, установленное абз. 3 ч. 3 ст. 222 ГК РФ, право собственности на самовольную постройку может быть признано судом лишь при условии, если ее сохранение не нарушает права и охраняемые законом интересы других лиц, не создает угрозы жизни и здоровью людей.

Факт предъявления в суд искового заявления о признании права собственности на самовольную постройку сам по себе не порождает возникновение гражданских правоотношений относительно этой постройки, как и сам факт ее создания. Действия указанной нормы не является исключением из общих правил статьи 4 ГК РФ, а является частным случаем применения положений гражданского законодательства о действии закона во времени с учетом специфики института самовольной постройки, так как данный объект строительства не является объектом гражданских правоотношений. Соответственно, факт создания самовольной постройки не создает у лица, создавшего постройку, права на него, в связи с чем, нет оснований полагать, что изменения, внесенные в статью 222 ГК РФ, повлекли ухудшение положения лица.

Необходимо помнить, что установление судом юридического факта владения строением на праве собственности недостаточно для пользования этим имуществом. Единственным доказательством существования и необходимым условием реализации права собственности на недвижимое имущество является государственная регистрация права. Вступившие в законную силу судебные решения о признании права собственности на самовольную постройку являются основанием для государственной регистрации прав на недвижимое имущество. В этой связи в резолютивной части решения суда должны содержаться необходимые для этого сведения: адрес (местонахождение) объекта недвижимости, его наименование и назначение, площадь, идентификационные данные из паспортов технического учета, а если объект находится в общей долевой собственности - доли в праве в виде правильной простой дроби. Отсутствие в резолютивной части подробного описания объекта недвижимости, на который признано право собственности, затруднит государственную регистрацию прав на недвижимое имущество, возникнет необходимость разъяснения решения суда в соответствии со ст. 202 ГПК РФ, ст. 179 АПК РФ.

В заключение хотелось бы отметить, что не следует сводить решение проблемы самовольной постройки к простой дилемме: либо суд признает право собственности по иску заинтересованного лица, либо постройку необходимо сносить. Для решения этой проблемы необходимо применять наряду со ст. 222 ГК РФ, нормы законодательства, устанавливающие различные правила рассмотрения споров и заявлений заинтересованных лиц.

## **Литература**

1. Гражданский кодекс РФ. М., 2007.
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ. М., 2007.
3. Гражданский процессуальный кодекс РФ. М., 2007.
4. ФЗ от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»
5. Ершов Ю. Проблемы статуса самовольных построек// Эж-Юрист. 2006. № 43. С. 12.
6. Щенникова Л.В. Самовольное строительство в России: объективная оценка и неожиданные гражданско-правовые последствия// Законодательство. 2006. № 3. С. 18.

# АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД К ПРИМЕНЕНИЮ ТЕРМИНАЛЬНОГО НАКАЗАНИЯ

**Тирранен В.А.** (г. Красноярск, КГАУ, кафедра «Уголовного права и процесса», e-mail: [shturm-at@ya.ru](mailto:shturm-at@ya.ru))

## **Аннотация**

Abstract

is named “Alternate view on terminal punishment appliance”. The main idea of my research is new way of terminal punishment appliance. This way give no power to make a decision of death penalty appliance neither courts nor jury, but only for the defendant. He must choose between death penalty & life imprisonment

Одной из самых актуальных проблем в уголовном праве была и остается проблема терминальных видов наказания: смертной казни и пожизненного лишения свободы. Целью настоящей работы является оценка правомерности применения смертной казни, а также попытка найти альтернативный подход к применению смертной казни и пожизненного лишения свободы, взаимно компенсирующий их недостатки.

Как сторонники, так и противники смертной казни, аргументируя свои доводы, часто ссылаются на общественное мнение. Законодатель, обращаясь к вопросу о смертной казни, не может полностью игнорировать общественное мнение. И оно, естественно, тоже неоднозначно, поскольку различен уровень разных слоев населения, что также нужно учитывать. Общество в целом одобряет смертную казнь, поскольку опросы общественного мнения показывают, что от 50% до 80% населения нашей страны выступают против отмены смертной казни (1). Почему же в России так стойко высказываются за применение смертной казни? Тут, вероятно, несколько причин, к которым можно отнести инерцию статического правопонимания и социальный и политический патернализм. Эти факторы еще долго будет сказываться на оценке тех или иных юридических институтов и средств.

Сторонники применения смертной казни приводят в защиту своих взглядов аргументы, большинство из которых выдвигалось уже много лет и веков назад. Смертная казнь - единственная мера наказания, обеспечивающая на 100 % специальную превенцию: казненный человек лишается возможности совершить преступление повторно (1).

Современному миру известно, что права человека – не дар великодушного государства, они принадлежат человеку от рождения и одно из них – право на жизнь (2).

Смертная казнь в качестве вида наказания предусмотрена в законодательстве многих стран, например Англии. В США федеральное

законодательство и законодательство отдельных штатов по-разному относятся к этому виду наказания. Федерация и подавляющее большинство штатов признают ее, хотя и в различных пределах, в то время как в некоторых штатах она провозглашена отмененной полностью. Многие государства идут на смягчение законодательства, при этом отменяя и смертную казнь (3). В настоящее время в Евросоюзе (в частности, в Германии и Франции) смертная казнь отменена. В настоящее время в России введен мораторий на применение смертной казни (4). В Азии некоторые страны (Казахстан, Узбекистан и др.) заменили смертную казнь пожизненным заключением (5).

Как вид наказания за тяжкие преступления смертная казнь – важная составная часть уголовного законодательства (6). Основным рациональным и неоспоримым аргументом противников смертной казни является тот факт, что смертная казнь, как и любая смерть человека, имеет необратимый характер, а судебные ошибки, как известно, неизбежны, они всегда существовали, существуют и, к сожалению, сохранятся в будущем. В результате жизнь человека может оборваться вследствие неблагоприятного стечения обстоятельств, случайной, но непоправимой ошибки.

Проблема смертной казни должна быть оценена и с общеправовых позиций. Наверное, человечество пока не готово к однозначному решению этой проблемы. Из положений теорий общественного договора, в частности, из работ Жан Жака Руссо, следует, что люди, вступая в договорные отношения с государством, разумеется, не уступают ему права на распоряжение их жизнью (7).

Кроме криминологических, рационально-научных аргументов против смертной казни существуют доводы философско-этического характера. Так, некоторые исследователи считают, что жизнь дана человеку свыше и не земным силам, какими бы всемогущими они не казались, ее отнимать (8). Отрицает смертную казнь также школа социальной защиты, опираясь на то, что большую часть казненных составляют социально-незащищенные группы населения, а также на то, что классическая школа уголовного права, с такими ее целями наказания, как искупление, устрашение и возмездие, не должна применяться в современном уголовном праве (9).

Альтернативой смертной казни являются длительные сроки лишения свободы, включая пожизненное заключение. Вопрос о пожизненном лишении свободы как более гуманной мере наказания по отношению к смертной казни спорный. Более того, исследования Комиссии по вопросам помилования при Президенте РФ, показали, что в нынешних условиях России длительные сроки лишения свободы, а тем более - пожизненное заключение, несравнимо более жестокое и мучительное наказание, чем смертная казнь.

Проанализировав место смертной казни в жизни общества, изучив источники и приняв во внимание различные мнения по этому вопросу, я пришел к определенным выводам. Наказание вообще и смертная казнь, в частности, не всесильно и не самое лучшее средство в борьбе с преступностью. Поскольку преступность имеет многосторонний и глубокий характер, который обусловлен рядом причин, то и меры по борьбе с ней должны быть также комплексными.

Келина С.Г. (10) и другие исследователи считают, что, поскольку еще совершаются хладнокровные, ужасные и циничные преступления, смертная казнь должна быть сохранена в ограниченных пределах, за узкий круг преступлений, с комплексным расследованием совершенного преступления, дабы минимизировать риск судебной ошибки, и, разумеется, применительно только к психически здоровым людям.

При характеристике служебной роли уголовно - правовой санкции как юридической гарантии достижения целей правового регулирования предупреждения преступлений следует выделить ее сдерживающую функцию. Угроза применения репрессивных мер удерживает потенциального правонарушителя от совершения преступления, порождает в его сознании борьбу мотивов. Естественно, чем более строгое наказание устанавливает уголовный закон за конкретное деяние, тем больший психологический барьер предстоит преодолеть лицу, вынашивающему замысел его совершить. Поэтому так важно при принятии соответствующей нормы тщательно сопоставить минимальный и максимальный пределы санкции с возможными уровнями опасности преступлений, ответственность за совершение которых устанавливается. Однако даже самая точная санкция может остаться декларацией при ее неправильном, не учитывающем сложившихся реалий применении, и отсутствии основного устрашающего фактора – неотвратимости наказания.

Новизна моей работы заключается в том, что я предлагаю использовать подход, не отменяющий смертную казнь как таковую, но и не наделяющий государство правом решать вопрос о лишении человека жизни. Такое решение может быть принято только самим человеком. Таким образом, я предлагаю при назначении терминального наказания ставить преступника перед выбором между смертной казнью и пожизненным лишением свободы без права помилования и условно-досрочного освобождения – это обезопасит нас в большой мере от судебных ошибок – невиновный человек не согласится на смертную казнь, он будет добиваться признания своей невиновности. В то же время, при таком подходе мы соблюдаем принцип гуманизма – не в той форме, которая навязывается нам абстрактными высшими ценностями, а в форме конкретного, субъективного гуманизма, примененного к конкретному человеку.

Еще не известно, что гуманнее - смертная казнь или пожизненное лишение свободы. Полагаю, если само общество станет более гуманным, то в нем не будут совершаться такие преступления, которые потребовали бы применения смертной казни.

Работа выполнена под руководством к.ю.н. Козлова А.П.

### **Литература**

1. Квашис В. Е. Смертная казнь и общественное мнение // Государство и право 1997, №4, С. 50-56.
2. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г., ст. 20.
3. Уголовное право зарубежных государств. Общая часть: Учебное пособие/ Под ред. и с предисл. И. Д. Козочкина. - М.: Омега-Л, Институт международного права и экономики им. А. С. Грибоедова, 2003. - 576 с.
4. Новый юридический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2006. – 1088 с.
5. Уголовное право: Часть Общая. Часть Особенная. Вопросы и ответы / Под ред. д.ю.н. проф. А.С. Михлина.- М.: Юриспруденция, 2000.- 400 с.
6. Уголовный Кодекс Российской Федерации, принят 13.06.1996 г., № 63-ФЗ, ст. 59.
7. Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре. Трактаты / Пер. с фр. – М.: КАНОН-пресс, Кучково поле, 1998. – 416 с.
8. Квашис В. Е. Католическая церковь за отмену смертной казни // Российская юстиция, 2000, № 5. – С. 10 - 11.
9. Уголовно-Исполнительный Кодекс Российской Федерации от 08.01.1997, № 1-ФЗ, ст. 1, п.1.
10. Келина С. Г. Когда убивает государство. Смертная казнь против человека (главы из книги) // Советское государство и право, 1989, №12. – С. 127-135.

# **ЗНАЧЕНИЕ АБСОЛЮТНОЙ ТЕОРИИ НАКАЗАНИЯ И. КАНТА НА НАЗНАЧЕНИЕ НАКАЗАНИЯ И ЕГО ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ**

**Туманов А.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «уголовного и административного права»)

## **Аннотация**

В статье обсуждается значение абсолютной теории наказания, сформулированной в критической философии И. Канта на обоснование и назначение наказания в современном российском уголовном процессе.

## **Abstract**

### **1. Введение**

Возникающие в окружающей нас действительности теоретические и практические вопросы, касающиеся назначения наказания в современном российском уголовном процессе, иной раз требуют не только юридического, но, зачастую, так же исторического и философского обоснования. В данной ситуации, одним из возможных путей решения проблем (разумеется, с соответствующими поправками на уровень развития современного общества), выступает обращение к классической философской мысли, в том числе в тех ее формах, которые нашли свое воплощение в творчестве, безусловно, одного из гениальнейших мыслителей, которым является И. Кант.

### **2. Основные принципы абсолютной теории наказаний И. Канта**

Начиная рассмотрение указанной темы, необходимо вспомнить один из основных принципов философии И. Канта, говорящий о том, что свобода члена общества как человека, принцип которой в отношении устройства общества выражается в следующей формуле: ни один не может принудить меня быть счастливым так, как он хочет (так как он представляет себе благополучие других людей); каждый вправе искать своего счастья на том пути, который ему самому представляется хорошим, если только он этим не наносит ущерба свободе других стремиться к подобной цели – свободе, совместимой по некоторому возможному общему закону со свободой всех (т.е. с их правом искать счастья).

Согласно развиваемой И. Кантом в своем творчестве так называемой абсолютной теории наказания, уголовное наказание – это справедливая кара за преступление, причинение государством определенного страдания преступнику за содеянное им зло. Наказание – это требование категорического императива, не нуждающееся в дополнительных утилитарных соображениях: преступник «должен быть признан

подлежащим наказанию до того, как возникает мысль о том, что из этого наказания можно извлечь пользу для него самого или для его сограждан» (Кант, 1965).

При строительстве правового государства и воплощении его идей на практике, необходимо всерьез считаться с принципами права и вытекающими из них последствиями.

Именно этим во многом и продиктован ригоризм кантовского учения о преступлении и наказании.

Рассматривая вопросы, связанные с назначением наказания, философ подчеркивал ее исключительную взаимосвязь с государственной властью и возможность отправления правосудия лишь уполномоченными на то органами или лицами, на основании права.

Одной из основных идей, которой пронизано творчество мыслителя по данному вопросу, является равенство между преступлением и наказанием.

Говоря о праве помилования И. Кант, не смотря на свои общепризнанные гуманистические взгляды, призывает относиться к его применению с большой осторожностью. И в этом нет никаких противоречий с общими теоретическими взглядами философа. Напротив, лишь подчеркивается установку на справедливость, уважение прав и интересов потерпевшей стороны, неотвратимость и адекватность наказания. (Кант, 1965).

Каков, однако, способ и какова степень наказания, которые общественная справедливость делает для себя принципом и мерилем? Единственный принцип, утверждает философ – это принцип равенства (в положении стрелки на весах справедливости), согласно которому суд склоняется в пользу одной стороны не более чем в пользу другой. Итак, то зло, которое ты причиняешь кому-нибудь другому в народе, не заслужившему его, ты причиняешь и самому себе. (Кант, 1965).

По мнению мыслителя, убийство, безусловно, должно караться смертной казнью.

Исключение делается И. Кантом лишь для двух случаев – убийства матерью новорожденного внебрачного ребенка и убийства на дуэли. (Кант, 1965). Философ подчеркивает, что даже в ситуации роспуска гражданского общества справедливость категорически требует смертной казни последнего убийцы – прямо по его излюбленному афоризму: «Fiat Justitia, pereat mundus» («пусть свершится справедливость, если даже погибнет мир») (Кант, 1966)).

Исследуя творчество мыслителя по данному вопросу, однако, нельзя согласиться с доводами И. Канта в пользу допустимости смертной казни также и за иные (например, государственные) преступления, поскольку такое допущение явно нарушает принцип права, который требует

равенства между преступлением как нарушением права и наказанием как восстановлением нарушенного права. (Кант, 1965)).

Что касается смертной казни, то ясно, что она юридически эквивалентна только одному преступлению – умышленному убийству. Убийство – абсолютное преступление, поскольку оно уничтожает абсолютную и высшую ценность – человеческую жизнь. И жизнь как уникальная ценность не имеет другой равноценной замены: одной жизни по принципу формального равенства эквивалентна лишь другая жизнь (Нерсесянц, 2004).

По своей правовой сути смертная казнь за умышленное убийство (и ряд иных деяний) – это выражение и подтверждение силы права и правового принципа равноценной ответственности в том крайнем случае противоправных действий, когда нарушается исходный и главный запрет права – запрет убивать, или потенциально ставить под угрозу жизнь другого человека. Наличие такого необходимого и справедливого соответствия между высшей санкцией и основным запретом права имеет фундаментальное значение для всей системы правовых запретов и соответствующих санкций. Отсюда следует, что отмена смертной казни за умышленное убийство – это не простая замена одной санкции другой, а отказ от принципа права и равноценной правовой ответственности в самом важном и напряженном пункте правовой регуляции вообще. Но если можно отказаться от принципа правового равенства в этом ключевом пункте, то почему же его надо соблюдать в остальных случаях?

При всей пылкости, с которой сторонники полной отмены смертной казни отстаивают свою точку зрения, необходимо отметить, что ни на данные, ни на другие сходные вопросы у них нет убедительных ответов, согласующихся с требованиями, принципами и логикой права. Например, их ссылка на абсолютную ценность человеческой жизни сама по себе правильна, но, однако, по своей сути это довод уже не против, а за смертную казнь, как меру наказания и ответственности (правда, только в качестве наказания за умышленное убийство), поскольку абсолютную ценность представляет в первую очередь жизнь жертвы, о чем, почему-то, данные авторы забывают.

С точки зрения практики, представляется, что в современном российском обществе, невозможно идти к гуманизации наказания, минуя право и отказываясь от его принципиальных требований. Более того, последовательное утверждение принципа права – это и есть сегодня реальный гуманизм, обращенный не только к преступнику, но и к его конкретной жертве и обществу в целом.

Рассматривая практическое воплощение доводов мыслителя по данному вопросу, необходимо отметить, что и в тех государствах, где смертная казнь отменена, сам принцип правомерности смертной казни за умышленное тяжкое убийство не ликвидируется и не исчезает, а лишь

приостанавливается в своем действии, не применяется. Иначе говоря, из активного состояния он переводится в потенциальное, но всегда остается в резерве права, государства и общества – пока есть убийства, подобные ему противоправные действия, и существуют общество и право. Таким образом, представляется, что отмена смертной казни всегда будет оставаться правовым и общественным экспериментом (как бы долго он не длился), в процессе которого будет проверяться, может ли соответствующий правопорядок нормально функционировать при допущении отхода от основного принципа права и требования равноценной правовой ответственности. Если да – эксперимент будет продолжаться, если нет – у общества всегда сохраняется право в законном порядке восстановить смертную казнь за ряд преступлений (Нерсесянц, 2004).

### **3. Заключение**

Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что современная теория назначения наказания, а, так же, многие направления в области теории и практики, возникающие, используемые и исследуемые в российском уголовном процессе имеют свое историческое, и практическое обоснование в классической философии, в том числе, в философии И. Канта, где, с поправкой на современные реалии, можно искать и находить ответы на многие интересующие нас теоретические и практические вопросы.

### **Литература**

1. Кант И. Соч. в 6 т. М., Мысль, т.4 (2), 478 с., 1965.
2. Кант И. Соч. в 6 т. М., Мысль, т.6, 568 с., 1966.
3. Нерсесянц В.С. Философия права. М., Норма, 620 с., 2004.

## ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОКАЗАНИЯ АДВОКАТСКИХ УСЛУГ

**Фастович Г.Г.** (г. Красноярск, ФГОУ ВПО КрасГАУ, кафедра «Гражданского права и процесса», e-mail: info@kgau.ru)

### **Аннотация**

(При заключении договора на оказание адвокатских услуг у доверителя возникает множество проблем. В докладе рассматриваются некоторые из них, касающиеся предмета договора и действий, составляющих предмет договора. Соглашение об оказании юридической помощи является основным документом во взаимоотношениях адвоката и доверителя.

В условиях формирования гражданского общества и создания свободной, рыночной, конкурентоспособной российской экономики, усиления роли судебной защиты прав, свобод и законных интересов физических и юридических лиц возрастает значение представительства как гарантии в механизме защиты прав и охраняемых законом интересов граждан и организаций.

Конституция Российской Федерации устанавливает фундаментальное положение, согласно которому человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства (ст. 2 Конституции РФ). В соответствии с ч. 1 ст. 48 Конституции Российской Федерации каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи (1). В гражданском обществе адвокатура и адвокаты являются основными субъектами реализации этого конституционного права во всех видах судопроизводства. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31 мая 2002 года определил организационно-правовой статус адвоката, предусмотрел меры, средства и способы выполнения профессиональных задач и обязанностей, вид и размер ответственности за качество, своевременность и эффективность процессуальной деятельности по поручению стороны, третьих лиц в гражданском процессе. При заключении договора на оказание адвокатских услуг у доверителя возникает множество проблем. Рассмотрим некоторые из них, касающиеся предмета договора и действий, составляющих предмет договора (2).

Соглашение об оказании юридической помощи является основным документом, «отправной точкой» во взаимоотношениях адвоката и доверителя, адвокатская деятельность осуществляется на основе соглашения между адвокатом и доверителем, которое представляет собой гражданско-правовой договор, заключаемый в простой письменной форме между доверителем и адвокатом (адвокатами), на оказание юридической

помощи самому доверителю или назначенному им лицу.

Несмотря на особую значимость оказания квалифицированной юридической помощи, специальные научные исследования, посвященные комплексному анализу правовой природы и содержания договора на оказание услуг адвокатом, отсутствуют.

Качественное оказание услуг адвокатом не только обеспечивает гарантии для клиента и регулирует вопросы профессиональной деятельности самих адвокатов, но и оказывает определенное воздействие на осуществление правосудия.

Возникающие на практике разногласия между адвокатом и клиентом уже сами становятся предметом судебной деятельности, но отсутствие четкого правового механизма приводит к трудностям в правоприменительной практике(3). Особую значимость имеют вопросы ответственности за оказание неквалифицированной юридической помощи. Представляется, что далеко не все общие положения об основаниях и пределах гражданско-правовой ответственности могут быть применимы к деятельности по оказанию услуг адвокатом(4).

Кроме того, не совсем ясно, что понимается под понятием «квалифицированная юридическая помощь». Полагаем, что квалифицированная юридическая помощь должна характеризоваться не только достижением конкретного результата, а самим процессом ее предоставления. Именно тем, насколько по форме и содержанию деятельность адвоката направлена на достижение желаемого для доверителя результата. Таким образом, действия, совершаемые адвокатом по предоставлению квалифицированной юридической помощи должны отвечать не только определенным критериям качества, но также должны подкрепляться этическими или нравственными основами деятельности представителя в целях реализации потребностей клиента.

### **Литература**

1. Адвокатская деятельность. Учебно-практическое пособие/под общ. ред. В.П.Бабурина. – М.:МПЭПУ, 2001. -С.191.
2. Барщевский М.Ю. Организация и деятельность адвокатуры в России. – М.: Юрист, 1997. – С.234.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. – Кн. 2. – М.: Статут, 2001. С. 678.
4. Видуот М.А. Представительство в гражданском процессе // Гражданский процесс / под ред. К.С, Юдельсона. – М.: Юридическая литература, 1972. – С.637.

## ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Фомина Н.В.** (*г. Иваново, ИФ РГТЭУ, кафедра гуманитарных и правовых дисциплин, E-mail: dir@rgteu.ivanovo.ru*)

### **Аннотация**

The article devoted to the actual issue – the legal status of non-commercial organization. The main legal acts', regulating this issue, has been analysed. The article considers common and specific features of legal and organizational forms of non-commercial organization.

Некоммерческими называются организации, не преследующие получение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющие прибыль между своими участниками.

Разграничение коммерческих и некоммерческих организаций является слабым местом современного гражданского законодательства РФ. Проблема касается не только выбора критериев разграничения этих видов организаций, но и в применении этих критериев к различным видам юридических лиц. Вопрос в том, сможет ли законодатель построить стройную внутренне непротиворечивую систему некоммерческих организаций, опираясь на их общее понятие, остается открытым.

Как правило, некоммерческие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей; в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Основными организационно – правовыми формами являются потребительские кооперативы, общественные или религиозные организаций (объединения), некоммерческие партнерства, учреждения, автономные некоммерческие организации, социальные, благотворительные и иные фонды, ассоциации и союзы.

Потребительские кооперативы – это объединения людей на основе членства в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов.

Правовое положение потребительских кооперативов определяется ГК РФ и Федеральным законом от 19 июня 1992 г. №3085-1 «О потребительской кооперации в Российской Федерации» (в ред. от 21.08.2002г.), в части не противоречащей ГК РФ. Сравнение этих нормативных актов ставит вопрос о том, как соотносятся понятие

«потребительский кооператив», используемое в ГК, и термины «потребительское общество» и «союз потребительских обществ», применяемое в вышеупомянутом законе. Можно полагать, что законодатель ставит знак равенства между потребительскими кооперативами и обществами. Союз потребительских обществ - это разновидность такой организационно – правовой формы юридических лиц, как объединение (союз) юридических лиц.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель (предмет) его деятельности и слова «кооператив», «потребительское общество» или «потребительский союз», поскольку это может привести к смешению его с союзом потребительских обществ. Участниками потребительских кооперативов могут быть граждане и юридические лица, при чем наличие хотя бы одного гражданина обязательно, в противном случае кооператив превратиться в объединение юридических лиц. Потребительским кооперативам предоставлено распределять доходы от предпринимательской деятельности между своими членами. Таким образом, потребительский кооператив занимает промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями.

Общественные объединения – некоммерческое объединение лиц на основе общности их интересов для реализации общих целей.

Правовое положение общественных объединений определяется ГК РФ и Федеральным законом от 19 мая 1995г. №82-ФЗ «Об общественных объединениях» (в ред. от 02.02.2006г.) Общественное объединение – это родовое понятие, обозначающее целую группу самостоятельных организационно – правовых форм некоммерческих юридических лиц. К их числу закон об общественных объединениях относит:

- общественные организации (объединения на основе членства);
- общественные движения (массовые объединения, не имеющие членства);
- общественные фонды (не имеющие членства объединения, цель которых заключается в формировании имущества и его использования на общественно – полезные цели. Законодатель делает оговорку о том, что общественный фонд является одной из разновидностей некоммерческих фондов и действует в порядке, предусмотренном ГК РФ);
- общественные учреждения (не имеющие членства организации, цель которых оказание конкретного вида услуг в интересах участников);
- органы общественной самодеятельности (не имеющие членства объединения, цель которых заключается в совместном решении различных социальных проблем граждан по месту жительства, работы или учебы);
- политические партии.

Учредителями общественных объединений выступают граждане (не менее трех человек), а также другие общественные объединения с правами

юридических лиц. Закон об общественных объединениях четко разграничивает участников и членов объединения. Члены объединений оформляют свое участие индивидуальными заявлениями и имеют право избирать и быть избранными в руководящие органы. Участники объединений формально не закрепляют своего участия в их деятельности своего участия в их деятельности и, согласно закону обладают более узкими правами, нежели полные члены. Правовой основой общественного объединения является устав.

Фонды – некоммерческая организация, не имеющая членства, основанная для достижения общественно полезных целей путем использования имущества переданного в ее собственность.

Образовав фонд и передав в собственность определенное имущество, учредители утрачивают все имущественные права в отношении его. Высшим органом фонда является попечительский совет, действующий на общественных началах. Для достижения уставных целей фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, в том числе путем создания или участия в хозяйственных обществах. Отсутствие имущественных прав участников означает, что учредители и фонд не отвечают по обязательствам друг друга. Имея в виду особую важность имущества для достижения уставных целей, закон предусматривает дополнительное основание его ликвидации, не свойственное другим юридическим лицам: недостаточность имущества фонда для осуществления его целей, при условии, что вероятность его получения нереальна.

Учреждения – организация, созданная собственником для осуществления функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Подавляющее большинство учреждений, существующих сегодня в России – это государственные учреждения. Организационно – правовая форма учреждения оказывается оптимальной для введения в гражданский оборот субъектов, которым требуется ограниченный объем прав, необходимый лишь для материально – технического обеспечения их деятельности. Местные и центральные органы государственного управления, правоохранительные органы оказываются достаточно «скромными» субъектами в сфере имущественно – стоимостных отношений. Закон также допускает создание учреждений и другими субъектами. Ограничения этого права могут содержаться в нормативных актах, регулирующих правовое положение отдельных видов юридических лиц. Отличительной особенностью учреждения является характер прав на используемое имущество. Учреждения это единственный вид некоммерческих организаций, не обладающих правом собственности на свое имущество. Учредительным документом учреждения является устав, утверждаемый собственником. Наименование учреждения должно

включать в себя указание на собственника имущества и характер деятельности учреждения.

Некоммерческие партнерства – некоммерческая организация, члены которой сохраняют права на ее имущество, созданная для оказания своим членам в ведении общепользуемой деятельности.

Этот вид юридических лиц не упоминается в ГК РФ и впервые введен в оборот Федеральным законом от 12 января 1996г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» ст.8. Можно предположить, что содействие своим членам в ведении общепользуемой деятельности заключается в выполнении различных хозяйственных функций, не ориентированных на извлечение прибыли. Некоммерческие партнерства базируются на принципе членства и являются вспомогательным инструментом для достижения полезных целей. Согласно п.1 ст.17 закона «О некоммерческих организациях» Некоммерческое партнерство вправе преобразоваться в любую другую некоммерческую организацию, что в свою очередь указывает на близость этих правовых форм.

Автономные некоммерческие организации – учрежденная на основе добровольных имущественных взносов некоммерческая организация, имеющая целью предоставление услуг всем заинтересованным лицам. В отличие от некоммерческих партнерств эти организации не имеют членства, а их участники не обладают никакими правами на имущество, переданное в их собственность. Деятельностью автономных некоммерческих организаций управляет коллегиальный высший орган управления, тем самым закон предоставляет учредителям максимальную свободу выбора. Важным является тот факт, что учредители могут пользоваться предоставляемыми услугами только на равных условиях с другими лицами. Учредительным документом является устав, хотя закон не запрещает участникам заключить учредительный договор.

Объединения юридических лиц (союзы или ассоциации) - некоммерческая организация, образованная несколькими юридическими лицами для ведения деятельности в их интересах. Участниками такого объединения не могут выступать граждане или государства. Из ГК РФ вытекает, что объединяться в ассоциацию могут либо коммерческие, либо некоммерческие организации, но не те и другие вместе. Учредительными документами являются устав и учредительный договор, основное содержание которых определено законом «О некоммерческих организациях». Законодатель предоставляет учредителям ассоциаций большую свободу в выборе организационной структуры, регулирования взаимных прав и обязанностей участников.

## **Литература**

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая.
2. Федеральный закон от 19 июня 1992г. №3085-1 «О потребительской кооперации в Российской Федерации» (в ред. от 21.08.2002г.)
3. Федеральный закон от 19 мая 1995г. №82-ФЗ «Об общественных объединениях» (в ред. от 02.02.2006г.)  
Федеральный закон от 12 января 1996г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в ред. от 26.06.2007г.)

## ПОЛИТИКО-ПРАВОВОЙ СТАТУС АЛАНДСКИХ ОСТРОВОВ В СОСТАВЕ ФИНЛЯНДСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

**Фридкин В.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин)

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается проблема положения национальных меньшинств на примере Аландских островов, входящих в состав Финляндии.

Автор характеризует политический и правовой статус архипелага и возможности применения данного опыта для других территорий.

Аландские острова - архипелаг с населением в 25 тыс. человек, состоящий из 6500 островов, расположенный в Ботническом заливе Балтийского моря между Финляндией и Швецией. Именно географическое положение островов, чрезвычайно удачное с точки зрения стратегической, и определило его неординарную историю.

Исследование Аландских островов интересно с точки зрения истории, международного права, политологии, этнографии, проблем безопасности, а также целого ряда иных аспектов. Данный архипелаг относится к незаслуженно забытым и недостаточно изученным в отечественной науке.

В последнее время ведется активная выработка коллективных механизмов, моделей по управлению международными процессами и по решению внутригосударственных проблем. Все чаще в теоретических и практических разработках международных организаций, институтов происходит обращение к примерам определенных территорий, в частности Аландских островов. Объясняется это тем, что сегодня исходным пунктом при решении подобных конфликтов выступает принцип сохранения территориальной целостности государств с наделением меньшинств максимальными правами.

Аландские острова изучают во всем мире как пример политического компромисса. Если на всей территории Финляндии существуют два государственных языка - финский и шведский, то на территории Аландских островов он официально один - шведский. В Финляндии действует обязательная воинская повинность, однако жители Аландских островов в финской армии не служат. Даже автомобильные номера на островах отличаются от номеров в остальной Финляндии.

Аланды называют по-разному: "жемчужиной Скандинавии" – за уникальность расположения в самом сердце Балтийского моря; "государством в государстве", поскольку они - единственная губерния Финляндии, обладающая внутренним самоуправлением, имеющая свое гражданство, свой парламент, своё правительство, свои почтовые марки; "островами мира" - благодаря их особому демилитаризованному и

нейтральному статусу; в шутку - "островами миллионеров", ведь у каждого аландца есть по острову.

До 1809 года Аландские острова, как и вся Финляндия, входили в состав Швеции, но в результате русско-шведской войны 1808-09 гг. они отошли к России. После провозглашения независимости Финляндии в декабре 1917 г. вокруг вопроса о принадлежности и статусе островов развернулась дипломатическая борьба между Швецией и Финляндией, осложнявшаяся вмешательством западных государств. 24 июня 1921 г. Совет Лиги Наций признал суверенитет Финляндии над архипелагом. 20 октября 1921 г. представителями Великобритании, Германии, Дании, Италии, Латвии, Польши, Финляндии, Франции, Швеции и Эстонии в Женеве была подписана Конвенция о демилитаризации и нейтрализации Аландских островов (вступила в силу 6 апреля 1922 г.). Аландский архипелаг имеет международно-правовой статус демилитаризованной зоны, определенный в соответствующих международных документах и закрепленный Мирным договором с Финляндией от 10 февраля 1947 г.

Аландские острова имеют особый статус. Они, как и другие губернии, имеют губернатора, назначаемого президентом республики. Вместе с тем, в отличие от других губерний, Аланды, в соответствии с законом, являются самоуправляющейся провинцией и пользуются при решении внутренних дел довольно широкой автономией, имеют свой флаг и свой парламент (лагтинг), состоящий из 30 депутатов, избираемых на четырехгодичный срок. В компетенцию лагтинга входит законодательство по вопросам здравоохранения, образования, местного хозяйства, коммунального управления, полицейской службы, охраны природы, памятников старины.

Согласно Закону о самоуправлении (который пересматривался дважды - в 1951 и 1993 годах), аландцы имеют право сами издавать законы, касающиеся их внутренних дел, и определять свой бюджет. Закон может быть изменен только Финляндским парламентом, только в конституционном порядке и только с согласия лагтинга. Действующий ныне закон вступил в силу 1 января 1993 г.

Органом исполнительной власти является избираемое лагтингом провинциальное управление (правительство) в составе провинциального советника (премьера), его заместителя и пяти членов. В 1984 г. введены в обращение собственные почтовые марки.

Финляндское правительство представлено в провинции губернатором, как правило, аландцем, который назначается президентом совместно со спикером лагтинга. Губернатор является вторым после спикера человеком на островах. Он открывает и закрывает сессии лагтинга, является председателем Аландской делегации. Законы, принятые лагтингом, посылаются на утверждение президенту Финляндии. Он единственный, кто может наложить на них вето, но только в двух случаях:

- 1) если закон угрожает безопасности страны;
- 2) если он выходит за рамки внутренней жизни островов, т. е. если лагтинг превысил свои законодательные полномочия.

Налоги, собираемые на Аландских островах, поступают в госбюджет Финляндии, однако взамен губернии выплачивается 0,45 процента государственных доходов. Любые международные договоры, подписываемые Финляндией и сказывающиеся на законодательных полномочиях островов, требуют одобрения парламентом Аландов, в котором 30 депутатов. Именно таким документом и было соглашение о вступлении Финляндии в ЕС.

На развитие архипелага и формирование особых национальных черт его населения оказал решающее влияние целый ряд факторов, обусловленных геополитическим положением территории, удалением от исторической родины, активным участием в судьбе архипелага близлежащих государств.

Как и в других регионах, на Аландах, Первая мировая война послужила причиной возникновения национального движения. Решение Лиги наций по аландскому вопросу, с одной стороны, вписывалось в общий подход организации к проблемам меньшинств, с другой стороны, комплексное сочетание гарантий в политической и военной сфере, при наличии политической воли Финляндии способствовали эффективному функционированию аландского самоуправления. Решение Лиги Наций по Аландам с точки зрения сегодняшнего дня свидетельствует о том, что при выработке решения по национальному вопросу на международном уровне главную роль должны играть не исторические аргументы сторон, не диктат с чьей-либо стороны, не сиюминутные или конъюнктурные соображения, а учет политических реалий при беспристрастном стремлении к компромиссу.

Автономный, демилитаризованный и нейтральный статус Аландских островов доказал свою эффективность и жизнеспособность при одновременном сочетании всех трех элементов. Подрыв или отказ от одного из составляющих неизбежно привел бы к нарушению всего баланса. В наделении территории широкой автономии при гарантиях от той или иной форме военного участия в судьбе региона состоит предпосылка, почему аландское население быстро согласилось с решением Лиги Наций, отстаивало сложившийся status quo на протяжении всего последующего развития.

«Аландская модель» с ее составляющими (территориальная целостность государства, широкая автономия, международные гарантии) является, по сути, основой для разрешения национальных конфликтов в мире на современном этапе при международном участии.

Пример самоуправляемой территории Аланды показывает, что наиболее успешное развитие для культурного, национального или

этнического меньшинства может обеспечить именно широкая автономия в составе суверенного государства, а не присоединение территории к «исторической родине», что грозило бы ассимиляцией и утратой идентичности даже в рамках коренной нации, или, тем более, не образование самостоятельного государства, что повлекло бы за собой дестабилизацию обстановки в других регионах, внесло бы хаос в межнациональные отношения.

В исторической ретроспективе подход России к Аландам носил сугубо прагматический характер, за основу брались не идеологические, а стратегические, геополитические факторы, интересы безопасности своей территории. В этом отношении появились наработки в международно-правовой сфере. В нынешней ситуации, сложившейся после окончания «холодной войны» в Балтийском регионе недостаточно созерцательной и пассивной политики. Необходимо не просто обеспечить оптимальное присутствие России на архипелаге (Соглашение от 10 октября 1940 г.), но и способствовать укреплению международно-правовых гарантий аландского status quo, контролю за соблюдением соответствующих международных соглашений, прежде всего, Аландской конвенции от 20 октября 1921 г., а также её популяризации на различных уровнях, с возможностью присоединения, что вполне укладывалось бы в общие дипломатические усилия России по формированию общеевропейской системы безопасности, свободного от разделительных линий общеевропейского пространства, а также стремления по усилению потенциала миротворчества, обновлению концептуальной базы общеевропейского процесса при его международно-правовой регламентации.

В настоящее время все указывает на то, что автономный, демилитаризованный и нейтральный статус Аландских островов, доказавший свою жизнеспособность и возможности для модификации и приспособления к меняющимся условиям, останется неизменным в дальнейшем не только как элемент стабильности в регионе, пример эффективного международного участия в судьбе меньшинства в историческом ракурсе, но и приобретая значение в качестве образца, базовой модели по разрешению проблем меньшинств в других уголках земного шара.

Согласно последним опросам общественного мнения, только два процента жителей Аландских островов хотели бы получить полную независимость от Суоми. Около 85 процентов опрошенных считают, что существующая в настоящий момент форма автономного управления этой территории является хорошим решением вопроса. Без всякого сомнения, они правы - и пример цивилизованного решения проблем на Аландах мог бы сослужить хорошую службу при решении вопросов в Приднестровье, Абхазии, Южной Осетии, Карабахе и других «проблемных точках».

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТАТУСА ПРЕЗИДЕНТА ФИНЛЯНДИИ И ФРАНЦИИ

**Фридкин В.Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин*)

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается политическая система Финляндии и Франции, история складывания современных полупрезидентских республик. Автор характеризует статус президента в двух странах, анализирует их взаимодействие с другими органами власти.

Учреждение в системе государственной власти РФ поста Президента значительно усилило внимание в нашем обществе к институту президентства. Введение этого института открыло новый этап в развитии российской государственности.

Термин «президент» происходит от латинского Praesidens, что буквально означает «сидящий впереди». В современном значении президент – это единоличный глава государства, получающий свои полномочия путем выборов. Исторические корни института президентства уходят в старую римскую экстраординарную магистратуру, созданную на случай возникновения чрезвычайных опасностей, угрожающих существованию государства.

В XX веке такие грандиозные по своим масштабам потрясения, как революции, мировые войны, распад колоний, привели к образованию множества независимых государств и в большинстве из них был учрежден пост президента. В настоящее время насчитывается около 150 стран, в которых главой государства является президент.

На наш взгляд, для лучшего понимания взаимодействия исполнительной и законодательной властей в Финляндии необходимо начать с рассмотрения периода принятия конституции Финляндии 1919 г. Ответственная за подготовку конституции Комиссия экспертов предполагала установить в Финляндии классическую парламентскую форму правления. Однако в то время не предполагалось независимой Финляндии, она должна была оставаться связанной с Россией. В результате сложных перепетий 1917 г. Финляндия, тем не менее, получила независимость. По этой причине органы власти стали рассматривать положения, на основании которых Финляндия превращалась в парламентское государство.

В результате гражданской войны 1918 г. в Финляндии “белые” победители, особенно их правое крыло, предприняли попытку восстановления монархической системы. По самым смелым проектам монархистов Финляндия должна была стать трехпартийной страной без

парламентаризма, по модели США, но исполнительная власть должна была принадлежать только монарху. Однако, не получив большинства, требуемого конституцией, монархисты отказались от идеи установления монархии. Со своей стороны, республиканцы не сумели провести первоначальную модель классического парламентаризма. В результате было принято компромиссное решение: отказ от монархии и принятие определенной степени парламентаризма, уравнивавшей предоставлением президенту республики широких полномочий для выполнения функций главы государства.

Таким образом, действующая с 1919 г. конституция понятна только с точки зрения дуальности этих полномочий. С одной стороны установлена мощная президентская власть (урезанная после реформы 1991 г.); с другой — парламентаризм.

В политической системе Финляндии можно наблюдать четкое разделение между парламентским правительством и независимой властью президента. Большинство финских исследователей сосредоточились на том, чтобы между двумя крайностями: президент безоговорочно подчиняется претензиям парламента и, с другой стороны, президент американского типа, активный политический руководитель, найти средний термин. В результате было принято понятие “умеренной или нейтральной власти” предложенное Б. Константом. Согласно его точке зрения президентская власть должна быть в резерве и использоваться довольно редко, для того, чтобы найти решение серьезных проблем. Очевидно, функция главы государства как “умеренной власти” ставит новую проблему: ее нейтралитет по отношению к партиям.

Взаимодействие президента и правительства с палатами парламента в значительной степени определяется тем, насколько партийный состав палат парламента соответствует партийному составу Государственного совета. Президент при решении вопроса о составе Совета и о премьер-министре консультируется как с лидерами партийных фракций, так и с председателем парламента. В определенных ситуациях он может создать кабинет по своему усмотрению, причём министры не обязаны быть депутатами.

Сформированный премьер-министром по согласованию с президентом Государственный совет не нуждается в официальном одобрении парламента, достаточно поддержки парламентского большинства. Отсюда ясно, что зависимость кабинета перед эдускунтой носит ограниченный характер. Практика не знает случаев, когда бы образованный на основе соотношения сил в парламенте Государственный совет выступал в эдускунте с правительственной программой.

Существенную черту государственного механизма Финляндии составляет его эффективное функционирование и стабильность государственно-правовых институтов, являющихся следствием широкого

использования механизма достижения консенсуса различных политических сил, преемственности политики вне зависимости от изменения соотношения этих сил, наиболее ярко проявляемой в экономической сфере, что позволяет говорить о консенсуальной модели скандинавского парламентаризма.

Для понимания взаимоотношений исполнительной и законодательной властей во Франции, на наш взгляд, необходимо обратиться к конституционным законам 1875 г., которые установили государственный строй, получивший наименование Третьей республики и про который французские авторы обычно пишут, что Конституция III Республики — это, прежде всего, Сенат. Перенося это образное выражение на более поздний период, можно утверждать, что Конституция IV Республики — это, прежде всего, Национальное собрание. То, что ни в первом, ни во втором случае не упоминается глава государства, говорит о том, что президент республики, начиная с 1880 г. не играл значительной роли в политике и государственном механизме Франции. Так продолжалось вплоть до 1958 г. Теперь, характеризуя конституцию V Республики, можно сказать, что она, прежде всего - президент Республики.

Эта конституция была подготовлена и принята в условиях острого внутривластного и внешнеполитического кризиса, связанного с борьбой Алжира за освобождение от колониальной зависимости. В этих условиях президент Ш. де Голль, стремясь укрепить политическую стабильность и свою личную власть, в соответствии с полномочиями, которые ему предоставил парламент специальным законом, возглавил разработку новой конституции. Делегируя ему полномочия, парламент оговорил ряд условий, касающихся содержания новой конституции: парламент участвует в ее разработке, имея 2/3 мест в Консультативном комитете по ее подготовке; сохраняется принцип разделения властей; правительство ответственно перед парламентом; источником власти должно быть всеобщее голосование и др. Проект конституции был обсужден в Консультативном совете и Совете министров и одобрен на референдуме 28 октября 1958 г. Делегированный способ разработки конституции и ее принятие на референдуме были новым явлением во Франции - все предшествующие конституции принимались парламентами.

Конституция в редакции 1958 г. формально установила в исполнительной власти Франции своеобразный дуализм - ее деятельность направлялась с одной стороны, президентом, с другой - премьер-министром. Однако уже реформа 1962 г., которая ввела выборы президента всеобщим голосованием, изменила эту дуалистическую схему и закрепила, как уже говорилось выше, превосходство президента Республики - верховного руководителя исполнительной власти. Можно также констатировать, что президент не может делегировать главе правительства часть своих полномочий и не может легальным образом

вмешиваться в действия премьер-министра, когда тот председательствует на пленарном заседании Государственного совета.

Фундаментальное различие между парламентскими и президентскими системами с одной стороны, и полупрезидентскими системами Финляндии и Франции с другой, — это число автономных политических и действующих органов. При парламентской системе ими являются парламент и правительство в положении взаимозависимости через интеграцию; в президентской системе этими органами являются президент и парламент в положении взаимозависимости через координацию; в полупрезидентской системе это — президент, парламент и правительство.

Выборы президента прямым голосованием или его независимость в формировании кабинета министров не являются достаточным основанием для того, чтобы отделить президента полупрезидентской республики от президента, который имеет подобные полномочия в парламентской рационализированной (или классической) системе. Здесь все зависит от соотношения между президентским большинством, которое будет существовать всегда при прямых выборах и парламентским большинством, независимо от того, существует оно или нет, будет ли оно стабильным и структурированным или нет. В этих условиях предпочтительнее премьер-министр как политический элемент, а не президент республики.

С другой стороны, при наличии мажоритарных выборов, даже в два тура, и бипартийности (биполяризации) имеет место другая тенденция. Если президентское большинство определяет большинство парламентское, то президент руководит ими обоими (Франция).

Таким образом, можно утверждать, что полупрезидентская система существует в двух случаях: если нет парламентского большинства, или если президентское большинство отличается от парламентского (также возможно частичное совпадение этих двух видов). В первом случае присутствует трехчастное деление центров власти, во втором - дуальность. Для парламентаризма, как известно, характерен монизм.

Полупрезидентская форма правления Финляндии и Франции, таким образом, отличается от президентской наличием правительства отделенного от президента и парламента, а от парламентской — сведением функции президента к роли арбитра.

## **ЮСНАТУРАЛИЗМ И ПОЗИТИВИЗМ В КОНСТИТУЦИОННОМ ПРАВОТВОРЧЕСТВЕ**

**Ходзинская А.Б.** (г. Краснодар, Институт международного права, экономики, гуманитарных наук и управления имени К.В. Россинского, кафедра управления, e-mail: baron@mail.kuban.ru)

Academic fundamentals of law forms (sources) constitutional theory and life-recurring conception of constitutional lawmaking from the contemplation of yus-naturalism are examined in this article.

В настоящей работе рассматриваются общетеоретические основы конституционной теории форм (источников) права и жизнециклической концепции конституционного правотворчества, развиваемых авторами настоящей работы с точки зрения юснатурализма.

Главный недостаток всего предшествующего познания форм (источников) права, – включая источников конституционного права, заключается в том, что данный предмет исследования берется только в виде юридической формы или научного познания, а не как диалектическое единство формы и содержания, не реально. Отсюда и произошло, что формально-юридические источники конституционного права, в противоположность юснатурализму, исследовались юридическим позитивизмом, но только искаженно и формально, так как позитивизм, конечно, не знает всех реальных форм и источников конституционного права. Авторы настоящей работы соединили юснатурализм с принципом творческой активности депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации в процессе конституционного правотворчества и ввели точку зрения юснатурализма в теорию источников конституционного права, обогатив тем самым науку конституционного права и юриспруденцию в целом.

Творческая активность депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации выражается прежде всего в том, что парламентарии познают социальную действительность в процессе правотворческой деятельности. Правотворческая деятельность, даже став особой социальной функцией, оторвавшейся от непосредственной социальной действительности, обладает смыслом и ценностью лишь в той степени, в которой она служит преобразующей деятельности человека. Конституционное правотворчество выделяет из бесконечного многообразия реальных общественных отношений те отношения, которые в дальнейшем образуют предмет конституционно-правового регулирования.

Однако активный творческий характер деятельности депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации определяется не

только тем, что правотворческая деятельность осуществляется в ходе познания социальной действительности и своей конечной целью имеет правовое регулирование общественных отношений. Творческая природа деятельности парламентариев проявляется также и в формах (источниках) конституционного права.

Важное значение в регулировании порядка реализации полномочий представительных органов государственной власти имеют регламенты, устанавливающие внутреннюю организацию и процедуру работы парламентов. Они принимаются либо в форме постановлений каждой палаты для себя и не требуют одобрения другой палаты (Германия), либо в форме закона при однопалатном парламенте (Китай).

В Российской Федерации действуют регламенты палат:

– *Регламент Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации* (с последующими изменениями и дополнениями) утвержденный Постановлением Государственной Думы Федерального Собрания РФ от 22 января 1998 г. № 2134-II ГД;

– *Регламент Совета Федерации Федерального Собрания* (с изменениями от 29 марта, 29 мая, 11 декабря 2002 г., 12 февраля 2003г.) утвержденный Постановлением Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 30 января 2002 г. № 33-СФ.

В современной юридической литературе практически нет работ, в которых формы права, и в частности процедуры работы парламентов были бы проанализированы с точки зрения того, каким образом в них выражается активный, творческий характер познания парламентариями социальной действительности. Конечно, это чрезвычайно сложная работа. Но она имеет большое значение для развития науки конституционного права, так как до сих пор в современной юридической литературе можно встретить высказывания, опирающиеся на неясное метафизическое представление о законотворческом процессе. Кроме того, разработка принципа творческой активности парламентариев неизбежно приведет к более глубокому пониманию других принципов теории правотворческой деятельности и к более ясному пониманию их взаимосвязей.

В отечественной и зарубежной литературе проблемам правотворчества посвящено много монографий, диссертаций и научных статей. По мнению одних авторов, правотворчество выступает как периодически оформленная процедура деятельности по формированию и закреплению воли класса (народа) в правовых актах по изменению и обмену этих актов (1).

Другая позиция заключается в широкой трактовке правотворчества, направленной на достижение целей общества, организационно оформленной деятельности государства по выявлению потребностей в нормативном правовом регулировании общественных отношений о создании в соответствии с выявленными потребностями новых правовых

норм, замене и отмене действующих (2, с. 16–22). Эти взгляды сохраняются в тех или иных вариантах и в развиваемой нами жизнециклической концепции.

Жизненные циклы всех объектов, процессов и систем имеют одну и те же теоретическую базу: любой жизненный цикл начинается с зарождения, проходит стадии становления, формирования, развития, деградации, распада, снятия и возрождения.

Процесс конституционного правотворчества осуществляется в определенном, периодически повторяющемся ритме с циклическим превращением на качественно новом уровне правовых идей в действующую правовую материю.

В цикле конституционного правотворчества принято выделять восемь стадий эволюции конституционно-правовой нормы: 1) стадия *зарождения* идеи о конституционно-правовой норме в ходе познания социальной действительности; 2) *становление* конституционно-правовой нормы; 3) *формирование* (принятие и введение в действие) конституционно-правовой нормы; 4) *развитие* действующей конституционно-правовой нормы; 5) *деградация* конституционно-правовой нормы; 6) *распад* конституционно-правовой нормы; 7) *снятие* старой конституционно-правовой нормы; 8) *возрождение* новой конституционно-правовой нормы.

Достоинства жизнециклической концепции конституционного правотворчества проявляются в том, что она обеспечивает: учет временного фактора; выявление основной тенденции законотворческого процесса; наглядность динамики превращений правовых норм; объективную юридическую логику развертывания законотворческого процесса; наглядность и прозрачность материальных, информационных и финансовых потоков; возможность математического моделирования отдельных стадий и процесса правотворчества в целом; возможность применения альтернативных методов прогнозирования; выявление взаимосвязей различных природных, социальных, экономических, юридических и технических объектов типа: природа – общество – государство; наука – мораль – право.

Одним из наиболее важных преимуществ жизнециклической концепции правотворческой деятельности является создание математических моделей *правотворческих циклов*.

Для раскрытия роли принципа единства юридической формы и социального содержания и обоснования активности парламентариев в процессе правотворческой деятельности вначале покажем его коренную противоположность принципу тождества форм и источников права; затем раскроем сущность понятия источник в отличие от понятия форма конституционного права.

1. *Естественно-правовой принцип единства юридической формы и социального содержания – антипод позитивистского принципа*

*тождества форм и источников права.* В позитивистских теориях источников права исходным служит принцип тождества форм и источников права, прямо противоположный принципу диалектического единства юридической формы и социального содержания.

В чем заключается несостоятельность положений, выдвигаемых сторонниками юридического позитивизма?

Прежде всего, элементы тождества, которые существуют между формами и источниками права, сторонники этого правопонимания переносят на динамику и структуру процесса правотворчества. Однако такое жесткое требование к самому правотворческому процессу не оставляет места для активности, относительной самостоятельности деятельности субъекта правотворчества.

*2. Понятие источника конституционного права и его соотношение с понятием формы конституционного права.* Источник конституционного права можно рассматривать как то, из чего Конституция черпает свою юридическую силу. В качестве таковых могут выступать политика, экономика, культура, идеология, мораль (естественное право) и др.

С точки зрения юснатурализма понятие формы конституционного права следует рассматривать как цель и результат конституционного правотворчества. В позитивистской теории государства и права выделяют четыре вида формы конституционного права: нормативный акт, судебный прецедент, санкционированный обычай и договор.

В жизнециклической теории правотворчества к названным четырем формам конституционного права добавляются еще две: *конституционная доктрина и правовой регламент*; они могут верно ориентировать законодателя в решении многих новых вопросов, связанных с решением фундаментальных правотворческих проблем, а также оперативно-управленческих задач, выдвигаемых гражданским обществом и правовым государством.

### **Литература**

1. Поленина С.В. Законотворчество в Российской Федерации. М., 1996.
2. Научные основы советского правотворчества. М., 1981.

# НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ГРАЖДАНАМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Хоркин С.А.** (г. Москва, адвокат Адвокатской Палаты г. Москвы, e-mail: neal91@mail.ru)

## **Аннотация**

The article contains the discussion of several issues of the Russian Federation Regulation "On consumer rights defense", which arouses controversial interpretations and practices, thus challenging their perception by common people.

Как известно, наличие ясно изложенного, понятного обычному гражданину, и не вызывающего проблем при практическом применении законодательства о защите прав потребителей является одним из показателей, характеризующих социальный уровень государства. Важнейшей частью подобного российского законодательства является Закон Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее – Закон).

Не смотря на постоянное совершенствование законодателем Закона, изменение его в соответствии с изменением окружающих реалий, некоторые положения Закона до сих пор вызывают неоднозначность толкования и правоприменения и затруднены для правильного понимания обычными гражданами, которые, не будучи юристами, часто либо попросту не замечают предоставленных им Законом прав, либо не понимают механизма их практической реализации. Это, например, приводит к тому, что при возникновении конфликтной ситуации граждане, получив от юристов продавца (изготовителя, исполнителя, импортера) ответ со ссылкой на конкретную норму Закона, соглашались с предложенной аргументацией и отказываются от дальнейшей защиты своих прав и законных интересов даже в тех случаях, когда указанная в полученном ответе норма Закона имеет совершенное иное, а часто и противоположное, правоприменение.

В данной статье хочется обратить внимание лишь на следующие замеченные автором своего рода «проблемные» для понимания обычными гражданами положения Закона, существующие неизменными на протяжении длительного времени, либо возникшие в результате последнего масштабного изменения Закона, произошедшего 25.10.2007 г.:

1. Для не юридического смыслового восприятия неудачным, по мнению автора, является включение в состав статьи 13 Закона пункта б (не наличие в Законе данной нормы, а лишь ее конкретное расположение в тексте Закона !!!).

Пункт 6 статьи 13 Закона, естественно, следует после пункта 5, в котором говорится о том, что требования потребителя об уплате неустойки подлежат удовлетворению соответствующим лицом в добровольном порядке. Сам же пункт 6 устанавливает, что за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя судом с оппонента потребителя дополнительно взыскивается штраф в размере 50% от суммы, присужденной в пользу потребителя. При этом указанный штраф взыскивается судом независимо от того, заявлялось ли потребителем такое требование или нет (п. 24 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11.05.2007 г. № 24).

На практике же многие граждане своего рода просто «не замечают» пункт 6 статьи 13 в тексте Закона. Или же привязывают его по смыслу к пункту 5 этой же статьи из-за имеющейся в обоих пунктах фразы «в добровольном порядке», т.е. считают, что в добровольном порядке по Закону удовлетворяется только требование потребителя об уплате неустойки, и, соответственно, штраф по пункту 6 статьи 13 может быть рассчитан только от суммы присужденной судом в пользу потребителя неустойки. И сам текст Закона к тому же больше нигде формально не привязывает фразу «в добровольном порядке» к какому-либо еще требованию потребителя. Все вышеизложенное приводит к тому, что подавляющее большинство граждан не знают рассмотренной нормы Закона и, соответственно, не используют ее в ходе предварительных переговоров с юристами продавца (изготовителя, исполнителя, импортера).

А ведь рассмотренный пункт 6 статьи 13 Закона является очень мощным аргументом потребителя в досудебном отстаивании им своих прав. Даже простое его упоминание в поданной потребителем претензии (например, о возврате уплаченной за товар денежной суммы) заставляет продавца (изготовителя, исполнителя, импортера) как следует подумать о судебной перспективе возникшей ситуации. И если эта перспектива в пользу потребителя (либо, как минимум, спорна), а цена иска существенна, то указанные лица, как правило, прикладывают максимум усилий к досудебному урегулированию ситуации путем не только удовлетворения законного требования потребителя, но и предоставления ему за фактический отказ от судебного разбирательства определенного бонуса, размер которого, впрочем, гораздо меньше, чем величина потенциального штрафа на основании судебного решения.

Изменить восприятие пункта 6 статьи 13 обычными гражданами смогло бы его выделение в Законе отдельной статьей (например, статьей 13.1. под названием «Ответственность изготовителя (исполнителя, продавца, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителей»), а

также включение в состав данной нормы отсылок на иные нормы Закона, попадающие под ее действие.

2. Согласно абзаца 11 пункта 1 статьи 18 Закона, в отношении технически сложного товара потребитель в случае обнаружения в нем недостатков по истечении пятнадцати дней со дня передачи потребителю такого товара вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за такой товар суммы либо предъявить требование о его замене, в том числе при невозможности использования подобного товара в течение каждого года гарантийного срока в совокупности более чем тридцать дней вследствие неоднократного устранения его различных недостатков.

При грамматическом толковании указанного положения Закона имеем, что потребитель технически сложного товара вправе предъявить вышеуказанные требования только в случае, если в течение каждого года гарантийного срока возникало не менее 2-х различных недостатков с суммарным сроком устранения более тридцати дней.

При данном виде толкования это означает, что для предъявления потребителем технически сложного товара обозначенных требований в течение, скажем, 2-го года гарантийного срока потребителю будет недостаточно выполнить условие по наличию у него подобного товара, в котором в течение 2-го года гарантийного срока возникло не менее 2-х различных недостатков с суммарным сроком устранения более тридцати дней, а необходимо, чтобы подобное условие по отношению к данному товару было выполнено и в течение 1-го года гарантии. Только тогда будет выполнено рассматриваемое условие абзаца 11 пункта 1 статьи 18 Закона в течение каждого года гарантийного срока.

Другими словами, чтобы потребитель технически сложного товара имел право предъявить указанные требования в течение текущего гарантийного года дополнительно необходимо, чтобы данный товар соответствовал аналогичным условиям и в течение каждого предыдущего гарантийного года. И в итоге получается, что рассмотренная норма Закона вступает в коллизию как с целью Закона: защищать, а не ограничивать права потребителей, так со и здравым смыслом: ведь с увеличением срока эксплуатации количество поломок приобретенного товара, как правило, только возрастает.

Второй проблемой, способной возникнуть при практическом применении потребителями абзаца 11 пункта 1 статьи 18 Закона, является наличие в нем фразы «вследствие неоднократного устранения его различных недостатков». При грамматическом толковании данной фразы Закона имеем, что потребитель будет вправе использовать для защиты своих прав абзац 11 пункта 1 статьи 18 Закона только в случае, если все различные недостатки технически сложного товара возникали неоднократно.

В этой связи на вопрос: подлежит применению данная норма Закона в случае, если хотя бы один из возникших в подобном товаре недостатков является единичным, предстоит ответить практике. Но нет никаких сомнений в том, что по рассмотренным выше основаниям потребитель будут получать от продавцов (изготовителей, импортеров) многочисленных отказы в удовлетворении предъявленных ими на основании абзаца 11 пункта 1 статьи 18 Закона требований о возврате уплаченной за технически сложный товар денежной суммы или его замене.

Рассмотренная выше норма Закона является новой и действует с 12.12.2007 г. Судебная практика ее применения еще не сложилась. По мнению автора, данная норма Закона в существующем виде рискует стать декларативной и вызывать многочисленные трудности при ее практическом применении потребителями. Возможным выходом из сложившейся ситуации было бы изложение законодателем абзаца 11 пункта 1 статьи 18 Закона в следующей редакции: «невозможность использования товара в течение любого года гарантийного срока в совокупности более чем тридцать дней вследствие устранения не менее, чем двух его различных недостатков» с установлением императивного срока предъявления потребителем обозначенных требований, привязанного к окончанию гарантийного года.

3. В заключение хотелось бы обратить внимание на изложение пункта 3 статьи 33 Закона, в котором говорится, что если по определенной Законом причине у исполнителя возникла необходимость существенного превышения приблизительной сметы, исполнитель обязан своевременно предупредить об этом потребителя. Если потребитель не дал согласие на превышение приблизительной сметы, он вправе отказаться от исполнения договора. В этом случае исполнитель может требовать от потребителя уплаты цены за выполненную работу (оказанную услугу).

В данном случае грамматическое толкование приведенной нормы Закона расходится со смысловым. При грамматическом толковании по словом «он» во втором предложении пункта 3 статьи 33 Закона подразумевается потребитель, а при смысловом – исполнитель. Ведь очевидно, что потребитель, да и любое другое лицо на его месте, будет не в восторге от необходимости заплатить за выполненную ему работу (оказанную услугу) существенно больше, чем предполагалось изначально, и, скорее всего, не даст согласие на превышение исполнителем приблизительной сметы. И тогда исполнитель будет вынужден исполнить договор в пределах этой приблизительной сметы, за исключением случаев, когда под словом «он» в данной норме Закона подразумевается сам исполнитель, либо когда исполнитель для разрешения возникшей ситуации попытается использовать положения раздела III части 1 ГК РФ о прекращении обязательств.

### **Литература**

1. Закон РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11.05.2007 г. №

24.

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ САДОВОДЧЕСКОГО, ОГОРОДНИЧЕСКОГО ИЛИ ДАЧНОГО НЕКОММЕРЧЕСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ**

**Чикильдина А.Ю.**, (г. Волгоград, АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Волгоградский кооперативный институт, кафедра «Гражданского и предпринимательского права», e-mail: femidaha@mail.ru )

The main theoretical ideas of creation horticultural. Country and market-gardening association. Main principle ideas of its legal status approved in Russian legislation. Order of its creation process was disclosed, giving suggestions on its further improvement.

Законодательно установлено, что садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение как некоммерческая организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано. Этой нормой определен правовой статус садоводческого, огороднического или дачного некоммерческого объединения.

Некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана. Такой деятельностью признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика. Не стоит забывать, что некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. То есть даже если садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение как некоммерческая организация осуществляют предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано, то прибыль от этой деятельности распределяется на нужды объединения, либо в специальный фонд.

Юридическое лицо в Российской Федерации, а в данном случае садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение, считается созданным с момента его государственной регистрации - внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц (п. 2 ст. 51 ГК РФ).

Садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение лишь тогда признается юридическим лицом, когда

наличествует его имущественная обособленность. Она предполагает самостоятельное участие в экономическом обороте юридического лица. Определенная степень имущественной обособленности служит основой гражданской правоспособности и необходимой предпосылкой участия организации в имущественных правоотношениях в качестве субъекта гражданских прав и обязанностей. Если организационное имущество необходимо для объединения множества лиц в одно коллективное образование, обособленное имущество создает материальную базу деятельности такого образования. В любой практической деятельности необходимы соответствующие атрибуты: предметы техники, знания, денежные средства. Объединение этих элементов в один имущественный комплекс, принадлежащий данной организации, и отграничение его от имущества, принадлежащего другим лицам, называется имущественной обособленностью юридического лица.

Имущество, находящееся в его обладании, должно быть обособлено от имущества других субъектов гражданского права. Степень обособления имущества юридических лиц различна и зависит от формы собственности на это имущество, характера деятельности организации и других факторов.

Среди признаков имущественной обособленности выделяются следующие: наличие уставного капитала, т.е. совокупности числящегося на балансе данной организации имущества; самостоятельный баланс - бухгалтерского отражения состояния средств организации, а для финансируемых собственником учреждений - самостоятельная смета расходов.

Поскольку садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения обладают правом собственности на принадлежащее им имущество для исчисления их расходов и доходов используется смета, а не баланс.

Самостоятельная смета расходов - это исчисление предстоящих расходов и доходов, материальных и денежных поступлений, и внешним выражением этой самостоятельности является наличие банковского счета.

Садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение вправе в установленном порядке открывать счета в банках на территории Российской Федерации, иметь штампы и бланки со своим наименованием, а также зарегистрированную в установленном порядке эмблему.

Согласно п. 4.1 Инструкции Центрального Банка России от 14 сентября 2006 г. № 28-И "Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)" для открытия расчетного счета в банк садоводческое (иное) объединение представляет:

- а) свидетельство о его государственной регистрации;
- б) учредительные документы юридического лица;
- в) карточка;

г) документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке, на распоряжение денежными средствами, находящимися на банковском счете, а в случае когда договором предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, с использованием аналога собственноручной подписи, документы, подтверждающие полномочия лиц, наделенных правом использовать аналог собственноручной подписи;

д) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.

Основанием открытия банковского счета, счета по вкладу (депозиту) является заключение соответствующего договора и представление всех установленных документов. Садоводческому объединению (как и любому другому клиенту) может быть отказано в открытии счета, если не представлены документы, подтверждающие сведения, необходимые для идентификации клиента, либо представлены недостоверные сведения, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством. При открытии счета должностные лица банка проводят идентификацию клиента, а также проверяют наличие у клиента правоспособности (дееспособности). О правоспособности садоводческого объединения можно говорить на основании статьи 49 Гражданского кодекса РФ. Правоспособность юридического лица возникает в момент его создания и прекращается в момент внесения записи о его исключении из единого государственного реестра юридических лиц. Заключается она в том, что объединение садоводов может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его уставе, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Возвращаясь к порядку открытия банковского счета юридического лица, следует отметить, что счет является открытым с момента внесения записи в Книгу регистрации открытых счетов. Ее внесение осуществляется не позднее рабочего дня, следующего за днем заключения соответствующего договора.

Для открытия счета в банк представляются оригиналы документов или их копии. Копии документов, заверенные клиентом - юридическим лицом, представляются при условии установления банком их соответствия оригиналам документов. Данные копии должны содержать подпись лица, заверившего копию документа, его фамилию, имя, отчество (при наличии) и должность, а также оттиск печати (либо штампа) клиента. Определен порядок простановки должностными лицами банка заверяющих подписей.

Основанием для закрытия банковского счета является прекращение договора банковского счета. После прекращения договора до истечения семи дней после получения соответствующего письменного заявления клиента остаток денежных средств по счету выдается клиенту либо по его указанию перечисляется платежным поручением банка. Иные приходные и расходные операции по счету клиента не осуществляются.

Штамп – оттиск, содержащий наименование садоводческого, огороднического или дачного некоммерческого объединения (краткое), дату регистрации, регистрационный номер, который фиксируется вместе с подписью должностного лица или работника такого объединения (бухгалтера, председателя объединения).

Бланки предназначены для удобства и быстроты подготовки документов. Они изготавливаются типографским способом, не рекомендуется изготавливать бланки методом ксерокопирования или путем набора текста на компьютере. Бланки должны содержать наименование документа и все необходимые реквизиты, а также повторяющийся текст документа (бланки писем, бланки справок, и т.д.).

Порядок регистрации эмблем некоммерческих организаций установлен Приказом Министерства Юстиции РФ от 22 февраля 2007 г. № 39 "Об утверждении Порядка принятия решения о государственной регистрации эмблем некоммерческих организаций, символики общественных объединений". Порядок регламентирует деятельность органов регистрации по принятию решения о государственной регистрации эмблем некоммерческих организаций, допустимых к публичному использованию.

Приведены основные требования, предъявляемые к символике некоммерческих организаций в соответствии с законодательством РФ.

Определен состав документов, представляемых для государственной регистрации. Так, согласно п. 10. Порядка регистрации для принятия решения о регистрации символики в органы регистрации представляются следующие документы:

- 1) заявление, подписанное уполномоченным лицом, в двух экземплярах (подлиннике и копии);
- 2) копия учредительных документов некоммерческой организации;
- 3) копия свидетельства о государственной регистрации некоммерческой организации и выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, выданная не позднее, чем за один месяц до дня представления документов для принятия решения о регистрации символики;
- 4) выписка из протокола, уполномоченного в соответствии с учредительными документами органа управления некоммерческой организации об утверждении символики с приложением на отдельных листах соответственно ее изображения и описания в двух экземплярах;
- 5) при использовании личного имени гражданина, символики, защищенной законодательством Российской Федерации об охране интеллектуальной собственности или авторских прав, - документы, подтверждающие правомочия на их использование.

Рассмотрение заявления и подготовка решения осуществляются в течение 30 рабочих дней со дня представления заявления. Данный срок может быть продлен, но не более чем на 30 рабочих дней.

В случае принятия решения о регистрации символики заявителю выдается один экземпляр изображения и описания символики, удостоверенные штампом о государственной регистрации символики.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 15 апреля 1998 г. N 66-ФЗ "О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан".

2. Лихачев Г.Д. Гражданское право. Общая часть: Курс лекций. - ЗАО Юстицинформ, 2005 г.

3. Макаров Г.П. Садоводам, огородникам, дачникам: Юридический справочник. - Система ГАРАНТ, 2004 г.

4. Сумской Д.А. Статус юридических лиц: Учебное пособие для вузов - ЗАО "Юстицинформ", 2006 г.

## О КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ

**Якушева О. М.** (*Старший преподаватель кафедры Гражданского и международного права МГТУ*)

### **Аннотация**

Concession is not a new mechanism for Russia. Today it is involved in a new type of relationships between state and business that is called state-individual partnership.

To make the concessions real it is necessary to work out a draft project showing all pros and cons of this instrument.

Концессии - совсем не новый для России механизм. Просто сегодня он удачно вписался в новую систему взаимоотношений власти и бизнеса, получившей название государственно-частного партнерства. Теоретически концессии выглядят достаточно привлекательным инструментом.

В свое время иностранные концессии играли заметную роль в развитии многих отраслей экономики в царской России и в первые годы советской власти. С 1921 по 1929 год было создано 2200 концессий с участием германских, английских, американских и французских компаний. Однако с окончанием НЭПа этот механизм в силу политической конъюнктуры сошел на нет. Окончательно Главконцесском упразднили только в 1937 году, его руководителей посадили. Секретным постановлением Совнаркома от 5 июля 1938 года была продлена только японская нефтяная концессия на Сахалине.

Многие страны СНГ и бывшего социалистического лагеря также опередили Россию. Законы о концессиях действуют в Казахстане, Киргизии, Молдавии, Украине, Литве, Эстонии, а также в Венгрии и Болгарии.

Концессии были задуманы как один из основных инструментов структурной перестройки российской экономики. Но сегодня о них словно забыли.

В РФ законодательство о концессиях стало возрождаться в начале 90-х гг. 30 декабря 1995 г. был принят и введен в действие ФЗ РФ № 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции", регулирующий порядок заключения частного вида концессионных договоров - соглашений о разделе продукции. Принятый в 1997 г. Лесной кодекс РФ предусмотрел еще один вид концессии - концессию участков лесного фонда. В РФ в настоящее время положения о международных концессионных договорах содержатся в Законе РСФСР от 4 июля 1991 г. № 1545-1 "Об иностранных инвестициях в РСФСР", согласно которому предоставление иностранным инвесторам прав на разработку и освоение возобновляемых и не возобновляемых природных ресурсов и проведение хозяйственной

деятельности, связанной с использованием объектов, находящихся в государственной собственности, но не переданных предприятиям, учреждениям, организациям в полное хозяйственное ведение или оперативное управление, осуществляется на основании концессионных договоров, заключаемых с иностранными инвесторами Правительством РФ или иным уполномоченным на то государственным органом в порядке, установленном законодательством РФ о концессиях.

Наконец государство сделало шаг навстречу инвесторам и 21 июля 2005 года президент Владимир Путин подписал закон "О концессионных соглашениях". Целями данного Федерального закона являются привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (далее - объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности. Таким образом, концессионный договор (от лат. concessio - разрешение, уступка) - договор на сдачу государством иностранной фирме в эксплуатацию на определенных условиях объектов концессионного соглашения.

Концессионное соглашение является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами. К отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении, если иное не вытекает из текста Федерального закона или существа концессионного соглашения. Объектом концессионного соглашения является недвижимое имущество, входящее в состав имущества, перечисленного в п. 1 ст. 4 закона "О концессионных соглашениях".

Объект концессионного соглашения, подлежащий реконструкции, на момент заключения концессионного соглашения должен находиться в собственности концедента и быть свободным от прав третьих лиц. Изменение целевого назначения реконструируемого объекта концессионного соглашения не допускается, равно как и передача его в

зalog или отчуждение. Продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, являются собственностью концессионера, если концессионным соглашением не установлено иное.

Сторонами концессионного соглашения являются:

1) концедент - Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает орган государственной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления;

2) концессионер - индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица.

Перемена лиц по концессионному соглашению путем уступки требования или перевода долга допускается с согласия концедента с момента ввода в эксплуатацию объекта концессионного соглашения. Концессионер не вправе передавать в залог свои права по концессионному соглашению.

Срок действия концессионного соглашения устанавливается непосредственно в соглашении с учетом срока создания или реконструкции объекта концессионного соглашения, объема инвестиций и срока окупаемости таких инвестиций, а также других обязательств концессионера по концессионному соглашению. Иными словами, срок концессии рассчитывается таким образом, чтобы концессионер окупил свои затраты и получил определенную прибыль на произведенные им вложения (кстати, как показывает международная практика, концессионные договоры обычно заключаются на долгосрочный период, который, как правило, составляет не менее 15 лет (например, для платных дорог и объектов гидроэнергетики - 30 лет, для объектов электроэнергетики - 15 лет, водоснабжения и водоотведения - до 30 лет)).

Продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, являются собственностью концессионера, если соглашением не установлено иное. Имущество, созданное или приобретенное концессионером при исполнении концессионного соглашения и не являющееся объектом концессионного соглашения, является собственностью концессионера, если не установлено иное. В свою очередь, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, полученные концессионером за свой счет при исполнении концессионного соглашения, принадлежат концеденту, если иное не установлено концессионным соглашением.

Концессионное соглашение заключается на конкурсной основе, причем конкурс может быть как открытым, где заявки на участие могут представлять любые лица, так и закрытым (в этом случае заявки принимаются только от тех лиц, которым направлены приглашения принять участие в таком конкурсе в соответствии с решением о заключении концессионного соглашения). Следует иметь в виду, что закрытый конкурс проводится в том случае, когда концессионное соглашение заключается в отношении объекта, сведения о котором составляют государственную тайну либо имеющего стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства.

Заключению концессионного соглашения предшествует ряд подготовительных этапов, таких как, принятие концедентом соответствующего решения, создание конкурсной комиссии и определение победителя конкурса на основе оценки поступивших заявок и предложений.

В решении о заключении концессионного соглашения устанавливаются конкурсная документация, включающая в себя условия концессионного соглашения, порядок его заключения и состав конкурсной комиссии. Конкурсная документация должна содержать описание объекта концессионного соглашения, критерии конкурса, требования, предъявляемые к участникам, срок заключения соглашения и иные необходимые сведения.

Следующим этапом является создание конкурсной комиссии, число членов которой должно составлять не менее пяти человек. В конкурсную комиссию не могут входить граждане, представившие заявки на участие в конкурсе или состоящие в штате организаций, представивших заявки на участие в конкурсе, либо являющиеся акционерами (участниками) этих организаций, членами их органов управления или аффилированными лицами участников конкурса. В случае выявления в составе конкурсной комиссии таких лиц они подлежат замене концедентом. В функциональные обязанности конкурсной комиссии входит публикация сообщений о проведении конкурса, прием и рассмотрение поступивших заявок, определение участников конкурса, оценка конкурсных предложений и определение победителя.

Завершающим этапом перед заключением концессионного соглашения является оценка конкурсной комиссией поступивших заявок и конкурсных предложений на предмет их соответствия критериям конкурса. Соответственно, участник, предложивший наилучшие условия, и признается победителем.

В течение пяти рабочих дней со дня подписания итогового протокола конкурсной комиссии концедент направляет победителю проект

концессионного соглашения, которое должно быть подписано не позднее чем через девяносто рабочих дней.

Существенными условиями заключаемого концессионного соглашения являются обязательства концессионера по созданию или реконструкции объекта соглашения, технико-экономические показатели объекта, цели его использования и срок действия концессионного соглашения. Дополнительно устанавливаются объемы производства товаров или оказания услуг, порядок изменения цен и тарифов, объем необходимых инвестиций и т.д. Кстати, на срок действия концессионного соглашения концессионеру в аренду или субаренду предоставляется и земельный участок, на котором располагается объект концессионного соглашения. Соответствующий договор должен быть заключен с концессионером не позднее чем через шестьдесят рабочих дней со дня подписания концессионного соглашения. Прекращение концессионного соглашения является основанием и для прекращения договора аренды (субаренды) земельного участка.

Концессионное соглашение заключается в письменной форме и вступает в силу со дня его подписания. С этого момента концессионер может в полной мере распоряжаться объектом концессионного соглашения, не забывая при этом и о возложенных на него обязанностях. Одновременно он должен поддерживать объект концессионного соглашения в исправном состоянии, проводить за свой счет текущий и капитальный ремонт, нести расходы на содержание этого объекта, а также осуществить его создание или реконструкцию, причем в установленные соглашением сроки.

Концедент осуществляет контроль за соблюдением концессионером условий заключенного соглашения. Законом установлены основания прекращения концессионного соглашения. В заключение следует отметить, что Законом гарантируется соблюдение прав и законных интересов концессионеров.

Самая главная проблема, которая стала очевидна именно в последнее месяцы, - это индифферентность государства по отношению к концессиям. Крупный бизнес реализует свои инфраструктурные проекты, не дожидаясь, пока заработает механизм концессий.

Для того чтобы концессии стали реальностью, нужен пилотный проект, который показал бы все плюсы и минусы данного инструмента.

## **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ДОЛЖНОСТНОЕ БЕЗДЕЙСТВИЕ**

**Янова Л.В.** (*г.Н.Новгород, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет ННГАСУ, кафедра уголовного права и уголовного процесса, e-mail: liudmila-nn@mail.ru*)

### **Аннотация**

The problems of mechanism's realization of legal responsibility for official inaction.

Nowadays isn't enough developed the legislation about official persons which could bring to the legal responsibility. The non-execution of Constitution, Federal acts, judgments are break the rights and freedoms of citizens, also create the conditions for the carelessness and blow up the constitutional formation of our state. As the practice show that the abuses and non-execution of the official duties remain by the bound of legal responsibility.

Причин малоэффективности реализации механизма юридической ответственности за государственно-правовое и должностное бездействие, злоупотребление правом должностных лиц в виде так называемых «бюрократических заморочек» достаточно много. Среди них особое внимание следует обратить на недостаточность развития процессуального законодательства по привлечению к юридической ответственности должностных лиц. На наш взгляд, подобные крайне опасные для общества правонарушения требуют специальной процессуальной формы разбирательства и даже специального юрисдикционного органа по типу особого трибунала для государственных и муниципальных служащих. Отметим, что законодатель не спешит урегулировать как этот назревший взрывоопасный социальный вопрос, так и вопрос о том, что юридическая и другая социальная ответственность должна наступать не только за нарушение Конституции и Законов, но и за их неисполнение и неприменение. На это даже обращалось внимание в Указе Президента РФ от 06.06.1996г. «Об укреплении дисциплины в системе государственной службы», в котором говорилось, что не может служить оправданием бездействия чиновников отсутствие инструкций по исполнению федеральных законов и указов Президента РФ. Неисполнение Конституции РФ, Федеральных законов, решений судов, естественно, нарушает права и свободы граждан, создает условия для халатности, а также подрывает весь конституционный строй государства. Но практика показывает, что большинство злоупотреблений и невыполнение должностных обязанностей остается за пределами юридической ответственности.

К сожалению, в Российской Федерации пока отсутствует нормативно-правовой акт, регламентирующий порядок реализации прав граждан на возмещение государством вреда, причиненного бездействием государственных органов и должностных лиц.

Бездействие государственных органов и должностных лиц заключается в невыполнении в установленные сроки и в надлежащем порядке возложенных на них обязанностей, неосуществление действий, которые они в соответствии с законом обязаны были совершить (например, несвоевременная выплата пенсии, оставление жалобы гражданина без рассмотрения и т.д.). Но стоит отметить тот факт, что какого-либо перечня незаконного бездействия государственных органов в сфере государственного управления, которые могут порождать обязанности государства возместить вред гражданину, законодательство не содержит. Однако во многих зарубежных странах уже давно создана и успешно функционирует правовая база, а также существует обширная судебная практика в сфере возмещения государством вреда, причиненного органами публичной власти. Например, в США главным нормативным актом, регулирующим вопросы имущественной ответственности федеральной казны за вред, причиненный государственными органами, является ФЗ «О претензиях из причинения вреда» от 02.08.1946г. В Великобритании принцип ответственности государства за ущерб, причиненный его служащими, установлен Законом «Об исках к короне» 1947г.

Поскольку возмещение вреда является универсальным гражданско-правовым способом защиты нарушенных прав, Конституция РФ закрепляет следующее положение: «каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц» (ст.53), которое получило развитие и в Гражданском Кодексе РФ. Он предусматривает, что вред, причиненный незаконным бездействием государственных органов, органов местного самоуправления либо должностных лиц этих органов, в том числе в результате издания не соответствующего закону акта, возмещается за счет казны РФ, казны соответствующего субъекта РФ, муниципального образования (ст.16, 1069). Кроме норм Конституции РФ и Гражданского Кодекса РФ ответственности за вред, причиненный органами исполнительной власти и их должностными лицами, посвящены нормы, содержащиеся в некоторых специальных законах, регулирующих деятельность исполнительных органов власти. Следует обратить внимание на то, что вопросы такой ответственности в разных законах решены с разной степенью детализации и не всегда единообразны. Так, в одних актах прямо указано на возмещение за счет бюджета соответствующего уровня убытков от незаконного бездействия органов исполнительной власти и их

должностных лиц [3], а в других содержится лишь общая отсылка к гражданскому законодательству [2]. Таким образом, пока ни один нормативно-правовой акт на сегодняшний день в полной мере не регламентирует порядок реализации гражданином права на возмещение вреда, причиненного незаконным бездействием органов государственной власти.

Вообще законодатель должен ввести конституционную ответственность для должностных лиц, основываясь на том, что, чем выше должность лица, тем строже должна быть ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей. Также необходимо установить гарантии для граждан от бездействия государственных органов и должностных лиц (например, можно потребовать начисления пени к зарплате при просрочке ее выплаты в срок). Следует отметить, что вопросами ответственности за бездействие власти интересовались уже в XIX веке. «Бездействие власти, заключающее в себе посягательство на благо отдельных лиц или на благо всего общества, заслуживает серьезного наказания, сообразно со значением блага, бывшего объектом посягательства [4, с.77–78].

### **Литература**

1. Конституция РФ принята 12 декабря 1993г. – СПб.: Изд-во «Литера», 1998.
2. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в ред. ФЗ от 09.10.2002г. №122–ФЗ. Ст.26.
3. Градостроительный Кодекс от 29.12.04г. Ст.59-61 / Справочная правовая система «Консультант Плюс»
4. Есипов, В. Превышение и бездействие власти по русскому праву / В. Есипов. – СПб., 1892. – 78с.

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

## **ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

**Бреславец И.Н.** *(Кафедра финансы, бухгалтер, анализ и аудит МГТУ)*

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) на современном этапе развития мирового хозяйства имеет решающее значение для большинства стран. В России в последние годы объем внешнеторгового оборота значительно опережает темпы роста показателей развития национальной экономики. В немалой степени это обеспечено процессами либерализации в области внешнеэкономической деятельности. Работа посвящена аспектам валютного контроля за внешнеторговыми операциями в условиях либерализации ВЭД в России.

Внешнеэкономическая деятельность - одна из сфер международного бизнеса, включающая в себя внешнеторговую, инвестиционную, и иную деятельность в области обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

В России понятие ВЭД стало активно использоваться с началом внешнеэкономической реформы 1986-1987г.г., суть которой выражалась в децентрализации государственной внешней торговли и переход предприятий к самостоятельному осуществлению внешнеэкономической деятельности в области экспорта и импорта товаров, работ, услуг.

Российская экономика в своем развитии в переходный период прошла трудный путь становления на демократические рельсы. Внешнеэкономическая деятельность, как один из сегментов экономики страны, так же преодолевала кризисные ситуации, находясь в крайне нестабильном положении. Либерализация ВЭД на первом этапе выражалась в полном отсутствии механизмов контроля за этой деятельностью. Несмотря на имеющуюся законодательную базу, действующую с начала 90-х годов, (письмо Госбанка СССР от 24 мая 1991 года № 352 "Основные положения о регулировании валютных операций на территории СССР" и Федеральный закон от 09.10.1992 г. № 3615-1 "О валютном регулировании и валютном контроле"), нарушения валютного законодательства накрыли внешнеторговую деятельность, как гигантское цунами. Только в 1999 году была введена в действие Инструкция Банка России №.86-И и Государственного таможенного комитета РФ № 01-23/26541 от 13.10.99 "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров", а годом позже совместная Инструкция Банка России и ГТК РФ № 9-И от 04.10.2000 года "О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью оплаты резидентами импортируемых товаров", что позволило осуществлять реальный контроль за экспортом и импортом товаров. Был включен механизм таможенно-банковского контроля по

экспортно-импортным внешнеторговым операциям товарами. Предшествующая созданию данного механизма экономическая ситуация способствовала выходу на внешний рынок неквалифицированных экспортеров и подрыву репутации российского экспорта. Увеличился вывоз за рубеж сырья по бартерным операциям, что привело к занижению цен на стратегические товары. Кроме того, имел место бесконтрольный вывоз российских товаров, т. е. прямая потеря государством валютных средств, которые оседали за рубежом (по различным оценкам от 50 до 200 млрд. долларов США). Экспорт наиболее эффективных групп товаров был криминальным бизнесом. В стране обращались миллиарды долларов составляющих теневое денежное обращение.

Отток капитала осуществлялся и за счет бесконтрольного импорта: отсутствие механизма контроля позволяло недобросовестным импортерам делать переводы средств в иностранной валюте, не заботясь об осуществлении самого импорта товаров. Отсутствие четко разработанной стратегии государства так же не способствовало развитию ВЭД в тот период времени. Переживающая глубокий кризис Россия производила иностранные заимствования фактически выступая в роли страны, кредитующей США.

Кризис 1998 года стал крайней низшей точкой падения национальной экономики. В то же время можно выделить и позитивные последствия девальвации национальной валюты для экспортных возможностей страны, а так же принятие господствующими правилами становятся принципы свободы, но не анархии и вседозволенности.

Российская экономика государством мер, направленных на подлинную либерализацию ВЭД, где прошла период долларизации и дедолларизации экономики. Последние преобразования во внешнеэкономической деятельности выразились принятием нового закона "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.03 № 173 -ФЗ. С 2004 года наступила новая волна либерализации для внешнеэкономической деятельности России.

Де-юре с 1 июля 2006 года российский рубль стал полностью конвертируемым. В условиях макроэкономической стабильности, сбалансированности бюджета, роста золотовалютных резервов, притока иностранных инвестиций правительство приняло решение об отмене последнего ограничения в валютной сфере, связанного с необходимостью резервирования сумм на специальных счетах Банка России при осуществлении операций, связанных с движением капитала. По оценке правительства это серьезный шаг в сторону либерализации и свободной конвертируемости рубля. На российских биржах началась торговля нефтью и золотом за рубли. Российский бизнес становится равноправным и конкурентноспособным инвестором на международных рынках капитала. Минфин прокомментировал принятые правительством поправки

к законодательству как призыв продемонстрировать российскому и иностранному бизнесу необратимость проводимого курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности.

Вместе с тем, нельзя декларативно объявить о том, что валюта стала свободно конвертируемой. У граждан России в настоящее время нет возможности свободно обменять ее за рубежом на валюту других стран. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что бы сделать национальную валюту конвертируемой, необходимо прежде сделать экономику конкурентноспособной на мировом рынке.

В настоящее время, благодаря резкому росту цен на энергоносители, в мире сложилась благоприятная ситуация для нашей экономики. Однако, как известно у каждой медали две стороны. Суть нынешних реформ можно выразить в оптимальном сочетании либерализации внешнеэкономической деятельности, соответствия международным стандартам внешней торговли и структурной перестройки экономики страны в целях наполнения национальной валюты товарной массой, что приведет укреплению национальной валюты, конвертируемости рубля де-факто.

### **Литература**

1. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник-М.: 2006
2. Самуэльсон П. Экономика: В 2-х томах-М.:6 1993
2. Илларионов А. Мифы и уроки августовского кризиса,- Вопросы экономики № 10.1999
3. Следрватель 1999 № 10
4. Агентство РосБизнесКонсалтинг.[www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)
5. Эксперт РА-[www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)

## ПРОГРАММА «ИЕСП - ПС КОЛАРКТИК» КАК ИНСТРУМЕНТ СОДЕЙСТВИЯ ТРАНСГРАНИЧНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

**Буянова М.А.** (г. Мурманск, Департамент экономического развития Мурманской области, кафедра «Международных экономических отношений», e-mail: maria.buyanova@gmail.com)

During the years 2007 – 2013 EU's cross-border cooperation will be implemented in the frames of the Kolarctic ENPI CBC Programme. Kolarctic ENPI CBC is meant to promote co-operation between Northern Finland, Northern Sweden, Northern Norway and Northwest Russia. Various cross-border projects on different sectors of society will be financed through the Programme.

Программа «ИЕСП-ПС Коларктик» (Инструмент Европейского Сотрудничества и Партнерства – Приграничное сотрудничество) - это европейская программа внешних связей, которая содействует развитию трансграничного сотрудничества в программном регионе, который включает в себя северную Финляндию, Швецию и Норвегию, а также обширные территории Северо-запада России. Программный регион является регионом развитого, получившего широкую известность приграничного сотрудничества в Баренцевом Евро-Арктическом регионе, который может быть охарактеризован как регион с высоким качеством жизни, деятельность в котором ведется в соответствии с принципами устойчивого развития.



Программа ставит своей задачей снижение периферийности приграничных регионов стран и связанных с этим проблем, а также содействие развитию многостороннего трансграничного сотрудничества. Основой единой стратегии приграничного развития Программы является географическое положение программного региона и давно наработанные традиции сотрудничества между регионами.

Целью программы является помощь программным регионам в развитии приграничной экономики, социального потенциала, а также потенциала, связанного с природными ресурсами, что будет достигаться путем поддержки инновационных трансграничных видов деятельности, повышения доступности, устойчивого развития природных ресурсов, сообществ и культурного наследия.

Цели программы и поддержка развития распределяются по трем приоритетным направлениям:

### *1. Экономическое и социальное развитие*

В рамках данного приоритетного направления оказывается содействие развитию сетей и контактов в сфере бизнеса, а также форм предпринимательства, поддерживающих культуру коренных народов. Усиливается взаимодействие между учебными заведениями и предприятиями в вопросах планирования и совершенствования подготовки специалистов. Повышается общая информированность о трансграничных возможностях развития бизнеса и трудоустройства, оказывается поддержка трансграничной мобильности рабочей силы. В рамках данного приоритета муниципальные образования стимулируются к сотрудничеству. Программа ставит задачей также расширение трансграничного взаимодействия в сфере оказания услуг.

### *2. Общие задачи*

В рамках данного приоритета ставится задача решения общих для региона задач, которые могут одновременно касаться многих людей. Эти задачи связаны со здоровьем и безопасностью, угрозами катастроф, экологическими рисками, а также с проблемами пересечения границы. Программа нацелена на усиление взаимодействия между органами власти, на поиск новых решений, а также на усиление исследований, обучения и информирования с целью решения общих проблем. Решение проблем повышает безопасность и привлекательность региона, как территории проживания, и как инвестиционного объекта.

### *3. Сотрудничество человек-человек и развитие самосознания*

Данное приоритетное направление опирается на сильное и позитивное самосознание жителей северных регионов, а также на культурные традиции и многоязычие коренных народов программного региона. Деятельность нацелена на усиление взаимодействия между людьми и гражданским обществом на местном уровне.

Программа «ИЕСП-ПС Коларктик» софинансируется Европейским Союзом из средств Инструмента Европейского Сотрудничества и Партнерства, средства будут выделяться на совместные проекты в соответствии со стратегией и приоритетами, совместно разработанными странами-участницами.

Реализация Программы основывается на Регламенте Комиссии (ЕС) №951/2008 от 9 августа 2007г., устанавливающим порядок реализации программ приграничного сотрудничества, финансируемых в соответствии с Регламентом 1638/2006 Европейского Парламента и Совета. Управление Программой основывается на принципе полного равенства и партнерства между странами-участниками. Реализация Программы должна осуществляться через Совместный Орган Управления (СОУ) - Региональным Союзом Лапландии.

Раунд предложений на финансирование будет объявляться дважды в год.

В период подготовки настоящей Программы приграничного сотрудничества, партнеры из всех стран-участников достигли взаимного согласия касательно совместных структур управления, по целям, которые должны быть достигнуты и по видам деятельности, которые будут финансироваться. Подготовка Программы рассматривается как общее дело, в том понимании, что страны-участники совместно представят проект общей программы на утверждение Комиссии. В целях усиления отражения регионального аспекта в Программе, были организованы публичные слушания, продолжение которых запланировано на начало 2008 года.

В период с 1994 по 2006 год программа сотрудничества ЕС и России финансировалась через Тасис (программу технического содействия странам СНГ). Российская Федерация получила самый большой объем финансирования проектов по программе Тасис на постсоветском пространстве – около половины всего бюджета программы. С момента запуска программы в 1991 году в 58 регионах России осуществлено свыше 1,500 проектов на общую сумму более 2,7 миллиардов евро.

Срок действия Тасис истек в 2006 году. Вместо Тасис с 1 января 2007 года действует новое положение об инструменте европейского соседства и партнерства ИЕСП. Переход от Тасис и ИЕСП внес некоторые изменения в характер сотрудничества. Стороны будут обеспечивать совместное финансирование и отбирать проекты в соответствии с общими стратегическими интересами.

На данный момент идет разработка программных документов.

### **Литература**

1. <http://europa.eu/rapid/searchAction.do>
2. [http://www.delrus.ec.europa.eu/ru/p\\_335.htm](http://www.delrus.ec.europa.eu/ru/p_335.htm)

3. [http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/index_en.htm)
4. [http://ec.europa.eu/world/enp/funding\\_en.htm](http://ec.europa.eu/world/enp/funding_en.htm)
5. <http://www.kolarcticenpi.info/>

## **КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ БИЗНЕСЕ**

**Гуреев А.В.** (*г. Москва, Автономная Некоммерческая Организация Высшего Профессионального Образования Центросоюза РФ «Российский Университет Кооперации», кафедра «Мировой экономики», e-mail: gureev-a@mail.ru*)

Consulting services represent one of really important spheres of activity both in world and national economies. Advisory services are a tool widely used by different subjects of today's globalizing business for reaching strategic, tactical and operational effectiveness by means of business consulting, finance consulting, tax consulting, etc.

В условиях глобализации современный бизнес все больше носит международный характер, поскольку значительное количество хозяйственных операций осуществляется с зарубежными контрагентами. Это подразумевает факт того, что реализация товара или налаживание производства в другой стране, а также предоставление услуг совместно фирмами двух и более стран своим контрагентам из других стран обеспечивает участвующим в бизнесе сторонам получение больших преимуществ, по сравнению с теми, которые они получили бы, ведя дело только в своих странах (1).

Субъектам международных экономических отношений приходится сталкиваться с разнообразием выполняемых ими непростых хозяйственных операций. Не всегда менеджменту удается принять своевременное и правильное решение в отношении стратегической, тактической и оперативной эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, в силу разнообразных причин: занятость, отсутствие опыта и др. Следовательно, возникает потребность обратиться к стороннему специалисту-консультанту (в нашем случае из финансово-экономической сферы).

Предоставление консалтинговых услуг (консалтинг) представляет собой отдельный вид деятельности, существующий как в рамках мировой, так и национальной экономик. Консалтинг (от англ. consulting) - вид предпринимательской деятельности, в которой специалисты той или иной области предоставляют за определенную плату консультацию продавцам, покупателям, производителям по широкому кругу вопросов хозяйственной деятельности предприятий, учреждений, организаций, в том числе во внешнеэкономической области (2).

Мировой рынок консалтинговых услуг развивается стремительными темпами (в среднем на 15% в год). За последнее десятилетие, с 1998 года,

данный рынок вырос с 89 до почти 290 (прогнозные данные на 2008 год) млрд. амер. долл., т.е. почти в 3,3 раза (3).

Стоит отметить тот факт, что международные консалтинговые компании, имеющие свои офисы во многих странах мира, предоставляют свои услуги не только крупным международным компаниям, которые пришли на рынки тех стран и являются их клиентами на протяжении длительного времени. Также многие местные компании охотно прибегают к услугам консультантов, что связано с возникающими финансовыми возможностями данных хозяйствующих субъектов и их стремлением к получению качественных услуг международного уровня. Особенно высокие темпы роста деятельности консультантов (свыше 30-35% в год) проявляются в регионах с развивающейся и переходной экономикой (здесь можно выделить наиболее ярких представителей, таких как, например, страны BRIC – Бразилия, Россия, Индия, Китай). Это, в свою очередь, связано с бурным ростом экономик данных стран в последние годы.

Активно развивается российский рынок консалтинговых услуг. Так, за последние несколько лет, с 2004 г. по 2007 г., данный рынок вырос в 2,4 раза (с 21 до примерно 51 млрд. рублей). На российском рынке консалтинга представлены такие его направления, как: управленческий консалтинг, занимающий долю около 30%, системная интеграция - 31%, налоговый консалтинг - 12%, финансовое управление - 7%, стратегическое планирование - 5%, оценочная деятельность - 7%, юридический консалтинг - 5% и др. (4)

На российском рынке консалтинга присутствуют как международные консалтинговые компании, так и российские, например: PricewaterhouseCoopers, McKinsey&Co., KPMG, «Развитие бизнес-систем», «Росэкспертиза» (MRI), «РСМ Топ-Аудит», «ФБК (PKF)», «Руфаудит Альянс JPA International», «МКПЦН», «ФинЭкспертиза» и др.

Рассматривая структуру предоставляемых услуг консалтинговой компанией, выделим наиболее значимые направления. Среди них:

- бизнес-консультирование,
- финансовое консультирование

Так, бизнес-консультирование направлено на решение основных вопросов функционирования хозяйствующего субъекта, таких как корпоративное управление; построение систем учета и отчетности (в соответствии с международными и национальными стандартами финансовой отчетности); финансовое управление (планирование, бюджетирование, обзор финансовой службы предприятия, инвестиционное планирование и контроль, совершенствование управления оборотным капиталом и др.).

Финансовое консультирование связано с более узкими, но не менее важными вопросами, такими как корпоративные финансы (содействие в привлечении финансирования, в том числе с мировых финансовых

рынков); сопровождение корпоративных сделок (купля-продажа отдельных направлений бизнеса, слияния и поглощения); финансовое оздоровление и реструктуризация предприятий; услуги, связанные с выявлением случаев мошенничества и др. Также консалтинговые компании оказывают свои услуги по широкому кругу вопросов налогового и юридического консультирования.

Говоря о консалтинговых услугах как об объекте купли-продажи, отметим сложность для потенциальных клиентов консультантов в оценке эффективности проведенной экспертной работы<sup>1</sup>. Приведем пример реализации консалтингового проекта и оценки эффективности консультантов в одной российской промышленной корпорации.

Так, руководство данного промышленного холдинга в практике своей работы обнаружило один немаловажный факт. У зарубежных конкурентов основная деятельность организационно была отделена от вспомогательных и сервисных подразделений, то есть учет затрат по основному и вспомогательному (сервисному) производству был разделен, что очень важно для управления себестоимостью продукции.

Для проведения изменений в организационной структуре были задействованы консультанты. Последние в течение продолжительного времени общались с руководством компании, посещали все производственные комбинаты, писали рекомендации и т.д. По результатам проведенной работы в холдинге был создан сервисный центр. Данным центром выполнялось до 80% сервисных и технических функций по обслуживанию заводов, входивших в организационную структуру компании, и внешних потребителей.

С одной стороны, итогом работы консультантов явилось создание так называемого сервисного центра, т.е. была проведена реструктуризация. Однако под вопросом оставалось то, как это, в конечном счете, повлияло на себестоимость конечной продукции. По словам руководства компании, с момента начала функционирования сервисного центра себестоимость, на которую влияет большое количество побочных факторов, снизилась. Выделить же роль сервисного центра оставалось довольно сложно. Отсюда возникают вопросы о том, нужно ли было тратить значительные средства на консалтинг, мог ли менеджмент компании сам осуществить подобную реформу, оправдались ли понесенные затраты. На данные вопросы ответить руководство затруднялось. Однако консалтинговые услуги были предоставлены, и предприятие продолжает осуществлять свою деятельность. Ясность представленной ситуации, с одной стороны, и отсутствие более подробных фактов о деятельности компании-кlientа, с

---

<sup>1</sup> Эффективность консалтинга - совокупность различных характеристик. Для консалтинга важным, с одной точки зрения, является то, насколько успешно будет взаимодействовать консультант и его потенциальный клиент для решения возникающей проблемы, с другой точки зрения, - насколько действенным может быть совет или рекомендация специалиста-консультанта.

другой стороны, не дает возможности однозначно сказать, что действия консультантов не повлияли на конечный результат деятельности компании. Возможно более проявленный эффект консалтинга стоило искать в долгосрочной перспективе. Работа консультанта с каждым своим клиентом индивидуальна, и различные факторы должны быть учтены. Однако за клиентом во многом остается решение об использовании услуг консультанта.

Обратим внимание на возможные плюсы и минусы при сотрудничестве с консультантами. Среди плюсов можно выделить: возможность клиента получить рекомендацию от независимого специалиста, основанную на теоретико-методологических подходах; получение собственной характеристики в сравнении с другими хозяйствующими субъектами, опыт в которых приобрел консультант; повышение гибкости бизнес-процессов в условиях изменчивой конкурентной среды; осуществление инвестиций в долгосрочное развитие и др.

К минусам относятся: дороговизна подобных услуг, сложность в определении потребности в услугах и в выявлении их эффекта; наличие коммуникативных барьеров со стороны клиента при работе с консультантами (т.е. отсутствие открытости или простое непонимание требований консультантов способствует затруднению их работы); наличие регулятивных мер обязательного характера (например, стандарты финансовой отчетности, требования при выходе на международные фондовые биржи) и др.

Таким образом, значение консалтинговых услуг для бизнеса в условиях глобализации является немалым. Поскольку консалтинг является тем инструментом, который может быть использован субъектами экономических отношений для решения разнообразных возникающих хозяйственных вопросов. При этом необходимо помнить, что любой консалтинговый проект индивидуален и существуют некоторые плюсы и минусы работы с консультантами.

### **Литература**

1. Бисвас Сугата, Твитчелл Дэрил Руководство по управленческому консалтингу.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – С.16
2. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия. – СПб., Издательство «Лань», 2002
3. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. Международный менеджмент. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – С.11
4. Материалы с официального сайта журнала «Эксперт»: [www.expert.ru](http://www.expert.ru)

## СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ УЧЕБНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА

**Емельянов В.Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений», e-mail: emeljanovve@mail.ru)

### **Abstract**

This paper is a response to the collective interests on how educational institutions can support emerging transnational industrial clusters. The intent is to provide concrete applications of a cluster-based international educational centre model based on research results devoted to building Russian- Norwegian fishing cluster.

Транснациональный промышленный кластер – это продвинутая форма промышленного комплекса, в деятельности которого принимают активное участие компании, правительства, образовательные и научные учреждения, а также профессиональные и общественные организации (ассоциации) двух или более стран.

Опыт создания транснациональных промышленных кластеров показывает, что ключ к их успешному функционированию во многом зависит от наличия учебно-образовательного центра, проводящего качественную специализированную подготовку и переподготовку кадров для всех компаний транснационального кластера. Если другие необходимые ресурсы, такие как технологии или капитал, могут быть получены в кратчайшие сроки, то обучение, подготовка и переподготовка профессиональных кадров требует много времени. Нехватка квалифицированных специалистов в условиях жесткой конкуренции может серьезно осложнить деятельность не только отдельных компаний, но всего кластера. Весьма показательным является пример формирования транснационального кластера по разработке Штокмановского месторождения. По сути, отсутствие у Газпрома специалистов нужного профиля привело к созданию транснационального кластера, в деятельность которого помимо компаний, государственных и общественных организаций активно вовлекаются научно-исследовательские центры и учебные заведения России, Норвегии и Франции.

Очевидно, что никакое учебное заведение не может обеспечить высококачественное обучение, подготовку и переподготовку кадров для всех компаний транснационального кластера. Эти задачи под силу, как показывает практика, только специализированным учебным центрам. В рамках исследования механизма формирования и развития транснационального российско-норвежского рыбопромышленного кластера был всесторонне исследован вопрос о создании учебного центра кластера,

который бы объединил все учебные учреждения, занятые в подготовке специалистов для фирм транснационального рыбопромышленного кластера в Северном бассейне. Данная структура (рис.1) может быть использована при формировании учебного центра транснационального промышленного кластера для любой отрасли



Рис.1 Структура учебного центра транснационального кластера

Узкая специализация учебных заведений, работающих в учебном центре транснациональных промышленных кластерами, дает им конкурентные преимущества перед прочими учебными заведениями на рынке образовательных услуг. Ориентированное на кластер учебное заведение должно быть в состоянии удовлетворить самые высокие требования по подготовке специалистов. Некоторые из учебных заведений имеют возможность превратиться в наукограды и разрабатывать специальные программы в составе кластера.

Фирмы и организации кластера являются основными потребителями образовательных услуг Учебного центра и в определенной степени определяют формы, содержание и длительность учебных курсов всех уровней. Преподаватели центра должны приводить учебные программы в соответствие с изменениями, происходящим в структурных подразделениях кластера, а также разрабатывать новые курсы по мере необходимости. Учебные курсы рекомендуется создавать в виде модулей, начиная с самого низкого уровня курсов профессиональной подготовки и заканчивая подготовкой специалистов с высшим образованием. Такая форма обучения дает специалистам постоянный стимул повышать уровень своей профессиональной подготовки. Учебный центр имеет возможность на высоком уровне осуществлять следующие виды деятельности:

**1. Разрабатывать и проводить узкоспециализированные курсы профессиональной подготовки.** Потребность в таких курсах объясняется наличием производств, имеющих повышенные требования к специалистам, например, соблюдение повышенной стерильности в цехах и лабораториях или же соблюдение повышенных мер безопасности при работе с вредными материалами. Подготовка специалистов для работы в таких специфических условиях должна предусматривать дополнительный курс обучения с выдачей студентам соответствующих сертификатов.

**2. Контекстуализировать обучение.** Контекст учебного процесса имеет важное значение. Преподаватели и наставники классифицируют свои программы по специальностям, но необходимо учитывать реальные условия, в которых специалисты будут применять полученные в учебном центре знания. Эти условия варьируются в зависимости от отрасли, размера предприятия или организации и так далее. Так, например, функции администраторов больших корпоративных объединений, правительственных департаментов и маленьких сервисных компаний очень сильно отличаются по своим обязанностям, степени ответственности и уровню владения кросс-культурными аспектами. Рекомендуется составлять учебные программы, максимально адаптированные к условиям трудовой деятельности будущих специалистов. Контекстуальное обучение поднимает конкурентоспособность и значимость учебных заведений на образовательном рынке, а их выпускников - на рынке труда.

**3. Создавать краткосрочные курсы менеджмента.** Обучение менеджеров, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса, является важной составляющей учебного центра кластера. Курсы должны быть максимально контекстуализированы. Рекомендуется разрабатывать учебные программы под заказчика. Курсы такого рода требуют адаптации стандартных учебных программ и привлечения специалистов с производства, но, в конечном итоге, они выгодны как заказчику, так и центру.

**4. Разрабатывать и обучать по единым стандартам.** Ученый совет кластера должен разработать единые стандарты для учебных заведений кластера и выдавать документы единого формата с правом трудоустройства в любую фирму транснационального кластера.

**5. Предлагать современные помещения и оборудование.** Специализированные высококачественные учебные программы требуют использования в учебном процессе современного оборудования, которое задействовано ведущими фирмами кластера. Самое современное оборудование, учебные лаборатории можно приобрести на льготных условиях или бесплатно на фирмах и предприятиях кластера.

**6. Открывать бизнес-инкубаторы.** Учебные учреждения центра могут открывать бизнес-инкубаторы, которые дают возможность студентам и учебному персоналу получать необходимый практический опыт в определенных сферах, тем самым повышая свою квалификацию и конкурентоспособность на рынке труда.

**7. Поставлять свежую информацию, ускорять инновации.** Учебные центры должны накапливать информацию по кластеру: уровню технологического оборудования и его состояния, текущим вакансиям и прогнозу на будущее, учебным программам, контактам и интересным инновациям в других кластерах аналогичного профиля. Такая информация является ценным материалом для преподавателей, также она должна быть доступной в электронном виде фирмам и организациям кластера.

**8. Организовывать учебные визиты.** Учебные визиты по обмену опытом в другие колледжи аналогичного профиля за рубежом очень важны для обучения. Необходимо участвовать в важных отраслевых конференциях для того, чтобы идти в ногу с происходящими изменениями в мире бизнеса и вовремя вносить коррективы в учебные материалы и учебные программы.

**9. Обучать иностранным языкам.** Очень важно проводить интенсивные курсы иностранных языков в объеме, необходимом для выполнения профессиональных обязанностей. В качестве основного рабочего языка транснационального промышленного кластера рекомендуется принять английский, так как он уже является основным средством коммуникации в мире бизнеса.

**10. Проводить спецкурсы по межкультурным аспектам и деловым культурам.** Данные дисциплины, как показывает международная практика, имеют исключительно важное значение для установления атмосферы взаимопонимания и доверия в международных коллективах, а также для создания и развития корпоративной культуры транснационального кластера.

В заключение можно констатировать, что учебный центр созданный на базе лучших научно-исследовательских и учебных заведений двух или более стран, является поставщиком высококвалифицированных кадров, инновационных идей, продуктов и решений и способен обеспечить кластеру конкурентоспособность на международном рынке.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ

**Захарова Л.В.** (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

In the statement «The tendency of development world market power bearer» was shown dynamic of power resources progress.

Мировой рынок энергоносителей находится в постоянной динамике. По данным международного энергетического агентства (МЭА) общий объем потребления энергии в мире в 2004 г. составил 10723 млн т нефтяного эквивалента (тнэ). В 1973 этот показатель составлял 6248 млн тнэ. Таким образом, за 30 лет масштабы использования энергии выросли более чем на 70%.

По расчетам МЭА, до 2030 г. мировое энергопотребление будет и далее увеличиваться. В итоге за 25 лет оно вырастает с 51,5% - до 16,3 млрд тнэ. Долгосрочный прогноз МЭА исходил из того, что уровень потребления энергии к 2020-2025 гг. возрастет на 2%, однако этот показатель заметно снижен – до 1,6 % в год. Следует обратить внимание на политику промышленно-развитых стран. Если она будет направлена на энергосбережение, то прирост мирового потребления энергии к 2030 г. может составить не 51,5, а около 37 %. В абсолютных величинах это будет означать снижение прогнозируемого прироста использования энергии с 5,5 млрд тнэ до 4 млрд.

В настоящее время в мировом балансе энергопотребления превалирует нефть, на долю которой приходится 35,3 %. Далее следует уголь – 24 %, природный газ – 21 %, ядерная энергия – 6,5 %, гидроресурсы – 2,1 %, солнечная, ветровая, геотермальная энергия – около 0,5 %. Достаточно большую роль играет возобновляемое биотопливо, покрывающее 10% потребностей в энергии. В основном это характерно для развивающихся стран, которые продолжают использовать в бытовом секторе топливо растительного происхождения (дрова, солома, различные сельскохозяйственные отходы и т.п.)

Ожидается, что в ближайшие 25 лет развитие получит ветровая и геотермальная энергия. Ее доля возрастет с 0,5 % до 2 %. Однако нефть сохранит за собой лидирующее положение (6, с. 16). Анализируя динамику мирового потребления нефти с 30-х годов XX века, Минпромэнерго отметил несколько фаз его развития (табл.1).

Табл.1

## Фазы потребления нефти

Период	Характеристика фазы потребления	Потребление млрд барр в сутки
1945-1960	Умеренно ускоренного роста	20
1960-1975	Бурного роста	40
1975-1990	Стабилизации	60
1990-2005	Умеренного роста	75-78
2005-2020	Бурный рост	93-103

Прогнозные модели мирового среднесуточного потребления нефти свидетельствуют, что период 2005-2020 гг. будет характеризоваться ростом среднесуточного потребления минимум на 18-25 млн барр. В сутки, что возможно составит 93-103 млн барр. За пределами 2025 г. фаза не определена: это либо фаза стабилизации, либо фаза падения потребления (6, с.12).

В целом потребление энергии в мире неравномерно отражает уровень индустриального развития. Всего четверть населения мира потребляет почти всю производимую энергию. В эту четверть входит и население России. Однако качественно более высокий уровень индустриализации связан со снижением энергоемкости производимой продукции, в чем можно убедиться, анализируя энергопотребление разных стран (табл. 2).

Табл.2

## Потребление энергии в индустриальных странах

Страны	Нефтяной эквивалент на человека в год в тоннах
1. США	8,7
2. Япония	4,3
3. Германия	4,3
4. Великобритания	4
5. Россия	2

Заметим, что энергия 8,7 тонн н.э. (эквивалента 20 тоннам угля или 15 тыс. м<sup>3</sup> газа), потребляемая в США на 1 жителя, более чем в 2 раза больше чем на жителя Европы и Японии. А на жителя России потребляется в 2 раза меньше, чем в Европе и Японии – экономическая эффективность производств в этих странах позволяет им оплачивать импорт энергоносителей.

Хотя подушное потребление нефти в Китае мало и составляет 0,23 тонн н.э./чел/год, но эта величина, пониженная на все гигантское население страны/1,3 млрд человек/приближается к 300 млн тонн в год. Китай стал вторым после США потребителем нефти (3, с.12). По прогнозам Госкомитета КНР, в 2010 году Китай будет импортировать 180-200 млн. тонн нефти (4).

Небезынтересна судьба старого острова свободы по вопросу нефтегазодобычи. Республика Куба с 11-миллионным населением обеспечивает себя собственной нефтью менее чем на половину. Запасы нефти Кубы составляют около 750 млн барр. До конца 80-х годов Куба добывала по данным ЕИА, 16-20 тыс барр нефти в сутки, но с начала 90-х начался стабильный рост нефтедобычи. В начале нового века нефтедобыча вышла на поток в 3,6-3,7 млн твг.

В настоящее время объем нефти на Кубе составляет 75 тыс барр в день, в разработке находится более 20 месторождений. Около 85 % всей добычи приходится на тяжелую нефть. Запасы оцениваются более чем в 1,3 млрд барр. Добывается около 40 % всей кубинской нефти.

Тяжелая нефть с высоким содержанием серы идет на производство электроэнергии. Легкая нефть поставляется на перерабатывающие заводы.

Собственная добыча нефти обеспечивает 40-45% внутреннего спроса. Остальная часть необходимой нефти импортируется.

Ежегодно Куба тратит более 51 млрд на закупку энергетического сырья. Основным поставщиком является Венесуэла, которая поставляет на Кубу до 90 тыс барр нефти в сутки по сниженным ценам. Куба пересмотрела энергетическую политику, взяв курс на закрытие электростанций, работающих на нефти. Совокупная мощность кубинских НПЗ составляет 11 млн тонн нефти в год, что достаточно для самообеспечения страны нефтепродуктами.

Американские компании наблюдают за разведкой кубинского шельфа. В случае обнаружения на Кубе значительных запасов нефти и газа ситуация в регионе, в том числе и политическая, изменится (2, с. 60). Согласно американскому прогнозу, мировое потребление нефти в 2020 г. составит 111 млн барр в сутки и 115,4 барр в сутки – 2030 г. Оценки МЭА близки к расчетам ОПЕК. Ожидаемый ОПЕК спрос на нефть в 2020 г., согласно 3 сценариям развития мировой экономики, может находиться в диапазоне от 98 до 112 млн барр в сутки. Объемы добычи сырья государств, не входящих в ОПЕК к 2020 г. могут составить от 42 до 54 барр в сутки. Согласно базовому сценарию ОПЕК, спрос на нефть ежедневно будет увеличиваться в среднем на 1,5 млн барр в сутки и до 2020 на развивающиеся страны придется 75% прироста мирового спроса на «черное золото» (6, с. 12).

В настоящее время следует обратить внимание на продвижение северо-европейских стран по пути создания неуглеродной экономики (1, с.

37). Комиссия ЕС в 2007 г. предложила новую энергетическую стратегию, включающую в себя постепенный отказ от использования углеводородов. Комиссия разработала стратегию применения биотоплива. Североевропейские страны реализуют эти установки в течение ряда лет, опережая соответствующие решения ЕС. Дания развивает ветровую энергетику, Швеция делает упор на использование биотоплива. Оно применяется в шведском королевстве на автомобильном и железнодорожном транспорте для теплоснабжения домов, для производства электрической энергии. В шведском городе Норркёпинге была построена фабрика по производству биотоплива, еще одна будет введена в строй в 2008 г.

Маленькая Дания стала пионером ветроэнергетики и крупнейшим в мире производителем ветряных турбин, на нее приходится 40% мирового производства. 17% своих потребностей в электрической энергии потребители в датском королевстве удовлетворяют за счет энергии ветра. Шведская государственная энергетическая компания «Ваттенфалль» строит крупную электростанцию в Балтийском море.

Что касается биотоплива, то все североевропейские страны видят в нем способ избавления от опасной зависимости от углеводородов. В Исландии более 70% электроэнергии производится за счет чистых источников, прежде всего геотермальной энергии. В Швеции применение биотоплива выросло с 1971 по 2004 г. в 2,75 раза. При этом доля электрической энергии, которая производится за счет снижения углеводородов, снизилась до 42 %, а доля экологически чистых источников выросла до 35 %. Шведское энергетическое агентство реализует научно-техническую программу по биотопливу в объеме финансирования в 50 млн. крон на протяжении 2007-2010 гг.

Таким образом все страны европейского севера приняли решение уменьшить зависимость экономики от углеводородов. Дания делает упор на производство электрической энергии на ветряных электростанциях, Швеция и Исландия внедряют биотопливо, Финляндия и Швеция не спешат свертывать атомную энергетику. Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, повышение спроса на энергоресурсы оказывают позитивное влияние на состояние внешнего сектора экономики стран.

### **Литература**

1. Антюшина Н. Структура Северной Европы. Наукоемкий тип развития.//Экономист 2007.№10
2. Гридчанина О. Нефть и капитал. Надежда острова свободы // 2006. №9
3. Нигматулин Р. Пора сокращать экспорт нефти//Нефть и капитал,2006.№4

4. Панорама событий по материалам российской прессы. // Нефть и капитал, 2006.

5. Конец эры нефти // Нефтегазовая вертикаль, 2006. №4

6. Прокофьев И. Сверхзадачи для сверхдержавы // Нефть России, 2006. №9

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ПРИГРАНИЧНЫХ РАЙОНАХ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Колесникова О.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Мировой экономики и международных отношений», e-mail: kolesnikova@amo.murman.ru)

### **Аннотация**

This report gives evaluation of and prospects for short-term international tourism performance and selected economic data relevant for tourism, underlines the significance of international tourism and its contribution to the world economy. It also reviews the influence of international projects to the tourism of Murmansk region.

Мурманская область - один из немногих регионов, который имеет общую границу с Европейским Союзом. Приграничное положение области и значительные экспортные возможности способствовали развитию международных и внешнеэкономических связей, прежде всего с ближайшими соседями - Финляндией, Швецией и Норвегией.

Одно из важных направлений международной политики России на Северо-Западе – участие Мурманской области в сотрудничестве стран Баренцева Евроарктического региона (БЕАР) в области развития туризма.

Большой вклад во внедрение принципов устойчивого развития в туристическую индустрию вносит Совет Европы. Регулярно обсуждается вклад туризма в занятость населения, роль туризма в развитии и воссоздании сельских территорий, возможности сотрудничества государства и частного сектора в туризме.

В Совете Европы создан подкомитет по развитию туризма, существует аналогичная структура и в Европейской комиссии. Всемирный банк прежде не занимающийся финансированием туристских проектов, стал активно интересоваться этим направлением деятельности. По мнению экспертов, туризм стал определяющим сектором местной экономики стран Европейского союза и мирового сообщества в целом. Но при этом речь идет о его устойчивом развитии, позволяющем приумножать человеческий, природный и экономический капитал.

Международный туризм сегодня – одна из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамичных отраслей экономики. Согласно данным Всемирной туристской организации (ВТО), общее число туристских прибытий за период с января по август 2007 года составило 610 млн., что на 5.6% больше, чем в том же периоде 2006 года. Ожидается, что к концу 2007 года количество мировых прибытий составит 900 млн.

На долю туризма приходится свыше 10% общего объема инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% налоговых поступлений и

треть мировой торговли услугами и 5,2 % мирового ВВП (а с учетом влияния туризма на смежные с ним отрасли экономики – 12%). На сферу туризма приходится каждое 10 рабочее место в общей мировой занятости, доходы стран от продажи услуг туризма выросли за 20 лет в 69 раз.

Предварительные результаты 2007 года подтверждают устойчивость туристского спроса перед лицом внешних факторов, таких, как проблемы на финансовых рынках, вопросы, связанные с безопасностью и здравоохранением, рост цен на топливо, увеличение налогов на воздушном транспорте, инфляционные риски и повышение процентных ставок.

Прогнозируемые темпы развития международного туризма и растущее значение этого сектора для многих индустриальных развивающихся стран требуют особого внимания к выявлению взаимосвязи между развитием туристической индустрии и интенсификацией международного сотрудничества в этой области.

Европейское направление является одним из приоритетов международных и внешнеэкономических связей Мурманской области. Основными партнерами по сотрудничеству в сфере развития туризма является Финляндия, Норвегия и Швеция.

### **Сотрудничество с Европейским Союзом**

Возрастающая экономическая активность Кольского полуострова, перспективы освоения углеводородных запасов шельфа северных морей, развитая транспортная инфраструктура, наличие трудовых ресурсов являются привлекательными для партнеров из стран Европейского Союза.

Начиная с 2001 года, в рамках программы Интеррег III А Север с участием Мурманской области профинансировано свыше 100 проектов на сумму более 35 млн. Евро; по программе ТАСИС – свыше 20 проектов на сумму более 30 млн. Евро.

Мурманская область является активным участником программы «Коларктик» - европейской программы внешних связей, которая содействует развитию трансграничного сотрудничества между Северным Калоттом и Северо-западом России. Период действия программы – с 2000 по 2007 год, с вложением финансовых средств Европейского Союза, Финляндии, Швеции, Норвегии и России. При выборе проектов для финансирования единственным аспектом, который должен быть присутствующим во всем проекте, является то, что каждый из них играет собственную роль в достижении целей Программы Соседства Коларктик – достижение устойчивого трансграничного сотрудничества через которое усиливается жизнеспособность всего региона.

Программа Коларктик приближается к завершению и в рамках нового Инструмента Европейского Соседства и Партнерства (ИЕСП-ПС Коларктик) в 2007-2013гг. регионам Северо-запада России, включая

Мурманскую область, планируется выделить по программе «Север» 28,2 млн. Евро.

В настоящее время проводится активное обсуждение программы, с учетом всех предложений российских участников программы. Окончательное утверждение программы ожидается в 2008 году. Развитие туризма является одним из приоритетных направлений сотрудничества.

Правительство Российской Федерации приняло решение о 50-процентном софинансировании программ приграничного сотрудничества с Европейским союзом в рамках концепции "Северное измерение" и Мурманская область – единственная в Северо-Западном федеральном округе заложила в бюджет 2008-2010 гг. средства на софинансирование проектов в рамках Программы приграничного сотрудничества «Коларктик».

Губернатор Лапландии Ханнеле Покка и Юрий Евдокимов, губернатор Мурманской области, подписали очередной план сотрудничества между регионами на 2008-2009 годы. Новый план сотрудничества предполагает строительство горнолыжного комплекса в Хибинах, особое внимание будет уделено развитию транспортного сообщения, запланирована реконструкция автомобильных дорог Кандалакша – Алакуртти, Кола – Лота, продолжится развитие международного автобусного сообщения между Мурманской областью и Лапландией, большое внимание пограничные регионы по прежнему будут уделять вопросам безопасности туризма.

### **Сотрудничество с Финляндией**

Мы с большим уважением следим за усилиями наших партнеров в соседней стране превратить Финляндию в современный деловой центр Северной Европы. И, поскольку в стратегическом плане задачи, решаемые Мурманской областью по созданию современной инфраструктуры транзитного региона - моста между российскими глубинными территориями и Северной Европой, во многом сходны с задачей Финляндии, то логично было бы извлечь максимум пользы от объединения усилий в этом направлении, в т.ч. и в развитии международного туризма.

В следующем году сотрудничеству Мурманской области с финской Лапландией исполнится 20 лет. В августе 1988 года было подписано соглашение о дружбе и сотрудничестве между нашими регионами.

Юридической основой сотрудничества с Финляндией является межправительственное соглашение 1992 года о сотрудничестве Мурманской области, Республики Карелия, Санкт-Петербурга и Ленинградской области с сопредельными районами Финляндии. Региональное сотрудничество Мурманской области и губернии Лапландия регулируется Договором 2002 года о сотрудничестве двух областей.

В 2007 году на проекты сотрудничества с Россией Правительством Финляндии направлено 18,2 млн. Евро, на проекты, действующие на территории Мурманской области, выделено 0,9 млн. Евро (в 2006г. – 1,3 млн. Евро).

За минувшие годы удалось многого достичь. В настоящее время на территории Мурманской области действуют следующие проекты в области туризма:

1. «LapKola II» – развитие трансграничного туризма между Лапландией и югом Кольского полуострова (проект Интеррег - Тасис).

2. «Arctic Europe» – 1-й этап. Проект нацелен на создание инструментов продвижения туристических услуг Баренц-региона на рынке Центральной Европы, а также на повышение навыков и умений в работе с клиентом и продуктом, на более глубокое понимание рынка и продвижения турпродукта.

3. Развитие устойчивого экотуризма и охраны природы в районе Инари – Пасвик.

4. Предпроект «Создание предпосылок для развития рыболовного туризма на реке Тулома».

5. «Природа Северного Калотта и Северо-запада России» – DVD и инфопакет в Интернете для туристов (проект Интеррег - Тасис).

6. Российский раздел выставки «Destination Northernmost Europe» (проект Интеррег - Тасис)

7. Снегоходная трасса Салла – Алакуртти

8. Развитие природного туризма в регионе Кутсы (Мурманская область) и Саллатунтури (Финляндия)

Особая ценность вышеперечисленных российско–финских проектов в том, что они помогают муниципальным образованиям осознать себя как туристскую дестинацию и определить свой туристский профиль, позволяют вырастить новую генерацию специалистов, говорящих туристским языком и ориентированных на самые современные технологии разработки турпродукта, его продвижения и контроля качества на всех стадиях реализации продукта.

### **Сотрудничество с Норвегией**

В государственном бюджете на 2008 г. правительство Норвегии увеличило финансирование проектов по сотрудничеству с Россией на 12 млн. норвежских крон. В 2008 г. на укрепление отношений с российским соседом будет потрачено 123 млн. норвежских крон.

Новые средства будут направлены на проекты из области энергетики, рационального ресурсопользования, демократии и развития коренных народов.

## **Резюме**

Высокие и устойчивые темпы развития туристической отрасли привлекают инвесторов, предоставляя широкие возможности для перераспределения мирового капитала. Большие объемы валютных поступлений создают благоприятные условия для развития смежных традиционных и высокотехнологичных отраслей.

Глобализация международного туризма содействует интеграции национальных экономик, экспорту факторов конкурентоспособности из развитых стран в развивающиеся.

Другими важными факторами развития туризма являются: создание рабочих мест, стимулирование темпов роста национального дохода, содействие сокращению бедности в развивающихся странах.

Таким образом, туристическая отрасль входит в число экономически лидирующих секторов современного хозяйства, обеспечивает существенный масштаб занятости и доходов населения многих стран мира, способствует мировому экономическому росту. И поэтому нашей стране и Мурманской области, в частности, следует как можно более полно воспользоваться этой долгосрочной глобальной тенденцией развития отрасли международного туризма.

## **Литература**

1. UNWTO World Tourism Barometer, Volume 5, №3, October, 2007.
2. Взгляд на экономику международного туризма, Экономическое обозрение, специальный выпуск.
3. Давосская декларация ООН.
4. Материалы сайтов:  
<http://www.interregnord.com>  
<http://www.beac.st>  
<http://www.unwto.org>  
<http://www.euroarctic.com>  
<http://www.barentsinfo.org>  
<http://www.barents.no>  
<http://www.nothernmosteurope.com>  
<http://www.barentsroad.com>  
<http://www.finbarents.fi>

## **СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Короткова Н.А.** (*г. Мурманск МГТУ, кафедра международных экономических отношений*), e-mail: korotkovanata@mail.ru)

The article describes kinds and types of integration of industrial activity of the enterprises and application for domestic experienced. Also there is an algorithm of a choice of a direction of integration taking into account decisions and financial possibilities of the enterprise.

В научной литературе и на практике не встретится двух одинаковых определений, что такое интеграционный процесс. Это можно объяснить, во-первых, наличием множества моделей, типов интеграционных процессов, которые различаются по целям и функциям, и, во-вторых, различиями преследуемых интересов. Кроме того, интеграционные процессы находятся в состоянии постоянного развития и изменений. Анализ отечественной научной литературы приводит к выводу, что интеграция – это объективный и многогранный процесс, изобилующий противоречиями, поисками, крупными финансово-экономическими, социальными, правовыми и другими экспериментами, обусловленными жизнью и корректируемыми ею.

Интеграция на современном этапе – это углубление, усиление взаимодействия, взаимосвязей и сотрудничества субъектов хозяйствования или управления с целью более полного использования каждым субъектом своих эксклюзивных конкурентных преимуществ во благо всех субъектов, получения синергического эффекта.

Любой интеграционный процесс характеризуется сферой деятельности процесса и направлением его осуществления. Исходя из отечественного опыта можно выделить 3 направления процесса: вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция и диверсификация бизнеса.

При вертикальной интеграции компания расширяет сферу деятельности в данной отрасли. Возможна интеграция «вперед» – к конечному пользователю товара, и «назад» – к поставщикам. Именно так строится в России нефтяной бизнес – в виде цепочки предприятий, замкнутых в единый производственный цикл – холдинги.

Таким образом, выбирая вертикальный путь, предприятия стремятся к полной интеграции – участию во всех звеньях производственной отраслевой цепи.

Вертикальная интеграция происходит двумя путями: создание подразделений в других звеньях отрасли, либо поглощение действующих там уже компаний. Может быть полной и узкой: при полной объединяются

все входы или выходы, примером узкой является покупка компанией лишь части входящих элементов, производство остальных при этом осуществляется собственными силами. Единственная реальная причина вложения средств в вертикальную интеграцию – укрепление конкурентной позиции предприятия.

Положительные моменты вертикальной интеграции:

- Возможность управлять издержками.
- Снижается зависимость компании от поставщиков важных компонентов или значимых услуг.
- Улучшение контроля качества – компания переходит на самостоятельное ведение операций, что кардинально улучшает качество товара.
- Интеграция «вперед» для налаживания своей сети сбыта позволяет продавать товар по конкурентоспособным ценам.

Однако вертикальная интеграция имеет и отрицательные стороны:

- Увеличение капиталовложений в ту же отрасль повышает предпринимательский риск.
- Снижается восприимчивость компании к потребительскому спросу при отсутствии поставщиков и сбытовых фирм.
- Невозможность постоянного баланса мощностей в каждом звене – эффективный объем в одном может не соответствовать объему в другом.
- Порой при вертикальной интеграции увеличиваются издержки, если компания использует собственное входное производство при наличии внешних дешевых источников снабжения

При горизонтальной интеграции происходит объединение участников одного сегмента отрасли, производящих сходный продукт и (или) имеющих сходный производственный цикл. Если продукт иной – то такую горизонтальную интеграцию можно назвать ассортиментной, а если такой же, то это объемная горизонтальная интеграция.

Процесс горизонтальной интеграции имеет противоречивый характер. С одной стороны, горизонтальная интеграция дает ряд преимуществ:

- Можно направить прогрессивный управленческий и технический опыт на использование недостаточно эксплуатируемых фондов.
- Произойдет экономия на масштабах производства.
- Интеграция помогает компаниям преодолевать трудности периода экономической трансформации.
- Иногда горизонтальная интеграция позволяет объединять эффекты масштаба и размеры и тем самым сокращать средние издержки на производство продукции.

С другой стороны, горизонтальная интеграция противоречит сущности рыночной экономики, ведь слияние прямых конкурентов могут

привести к приобретению одним из хозяйствующих субъектов значительной власти на рынке.

Установление новых связей между элементами системы осуществляется в основном как следствие диверсификации производства – процесса расширения диапазона деятельности предприятия, корпорации за пределы основного бизнеса, проникновение их в другие отрасли производства и на новые, зачастую прямо не связанные с основной сферой их деятельности. Диверсификация может осуществляться путем создания в другой отрасли нового производства. Чаще, однако, приобретаются уже существующие предприятия посредством покупки их акций. На основе диверсификации складываются концерны и конгломераты.

Приняв решение о диверсификации, предприятие выбирает направление расширения – в родственные или неродственные отрасли. Родственными считаются предприятия, у которых существуют конкурентно значимые совпадения видов деятельности. У неродственных предприятий виды деятельности настолько разнородны, что не позволяют объединить их, обмениваться навыками или технологиями, снижать издержки и создавать иные конкурентно значимые преимущества при функционировании под корпоративным зонтиком.

Большинство предприятий предпочитают расширение в родственные отрасли, поскольку оно обеспечивает повышение производительности за счет синергетического эффекта. Но родственная диверсификация выгодна в том случае, если у предприятий есть стратегические соответствия – совпадения в цепи производства (добычи, сбыта, управленческого опыта т.п.), позволяющее обмениваться конкурентно ценным опытом, технологическими ноу-хау и возможностями и т.д. Т.е. только в том случае если два предприятия, объединенные в одно, имеют показатели выше, чем каждое из них при самостоятельном функционировании.

Выбирая путь неродственной диверсификации, предприятия вкладывают капитал в любую отрасль, которая представляется им прибыльной.

Диверсификация в неродственные отрасли имеет ряд преимуществ:

- Предпринимательский риск распределяется по различным отраслям, средства направляются в не связанные между собой отрасли с различными технологиями, условиями конкуренции, особенностями рынков, клиентской базой.

- Максимально эффективное использование ресурсов обеспечивается их распределением по любым перспективным с точки зрения получения прибыли отраслям. То есть средства, изъятые из предприятий в отраслях с низкими темпами роста и сомнительными перспективами прибыли, направляются на приобретение и укрепление предприятий в более успешных отраслях.

- Прибыльность Предприятия стабильнее, поскольку спад в одной отрасли в какой-то степени компенсируется подъемом в других.

Однако неродственная диверсификация в любом случае обладает существенными недостатками:

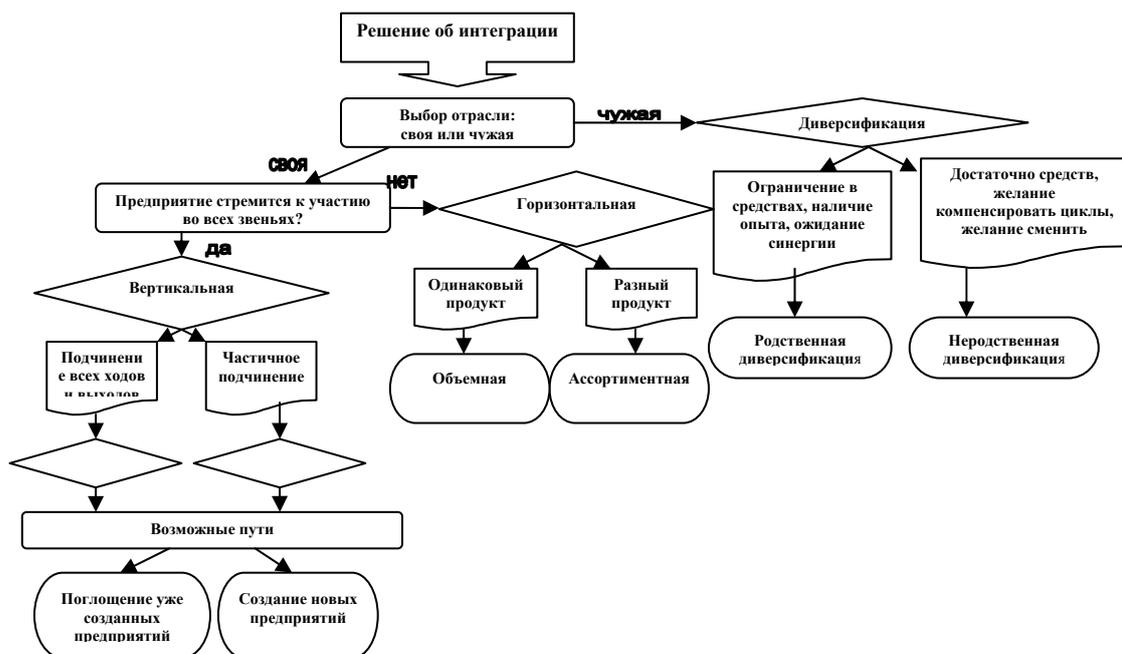
- Чем крупнее производственный конгломерат, тем труднее принимать адекватные решения и находить правильную стратегию для целого ряда сходных, но несхожих предприятий в разных отраслях и конкурентных условиях.

- Без стратегического соответствия уровень прибыли всего бизнес - портфеля диверсифицированного предприятия не превышает суммы прибыли всех подразделений, как если бы они работали по отдельности.

- Теоретически считается, что неродственная диверсификация обеспечивает более стабильный поток прибыли, поскольку работает во многих отраслях, находящихся на разных стадиях жизненного цикла. Однако на практике добиться работы разных отраслей в противофазе практически невозможно.

- Неродственная диверсификация привлекательна, если компания хочет покинуть ставшую непривлекательной отрасль, но не имеет опыта или возможностей, которые можно было бы перенести в смежную отрасль, или руководство предпочитает вложение средств в несколько не связанных между собой отраслей. Обычно выбор неродственной диверсификация диктуется исключительно соображениями прибыли.

### Алгоритм выбора направления интеграции с учетом намерений и возможностей предприятия



## **Литература**

1. Жулина Е.Г., Мягкова Т.Л., Кацуба О.Б. диверсификация деятельности предприятия. –М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2006. – 173 с.
2. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.
3. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд Ш, А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.

## СУВЕРЕННЫЙ РИСК ИНВЕСТИРОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

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

### Аннотация

In article a characteristic of sovereign risk of investment is given and presented the basic settlement indexes of all leading specialized agencies.

Любой инвестиционный риск дает возможность недополучить чистую экономическую прибыль или понести убытки в результате выбора альтернативных решений, ведущих к снижению фондового потенциала, ошибок в оценке собственного экономического состояния, неэффективного и нерационального пользования капитальных ресурсов и НИОКР, направленных на создание новых производственных мощностей, рыночной инфраструктуры, запасов.

Определение суверенного риска для инвестора является очень важной задачей, т. к. наличие выгодного инвестиционного проекта на территории того или иного государства не может служить необходимым и достаточным условием инвестирования. Оценка инвестором потенциальных прибылей и рисков связана с конкурентоспособностью стран в привлечении, защите и последующем использовании инвестиции.

Основной фактор суверенного риска – политико-экономическая, социальная и финансовая стабильность государства-реципиента капитала. Суверенный риск структурирован на риски: политические; социальные; инфляционные; в т. ч.: риск блокирования экспортной выручки; риск валютных курсов; риск задолженности; риск ликвидности; риск потенциальных убытков; а также риск конвертируемости; риск трансферта; риск моратория платежа (2).

В связи со сложностями определения уровня суверенного риска, бизнес-структурами используются расчетные агрегированные индексы ведущих специалистов крупнейших специализированных агентств.

Наиболее известным индексом является индекс БЕРРИ, регулярно публикуемый германской фирмой БЕРРИ. Его определением занимаются около 100 экспертов, которые с помощью различных методов экспертных оценок проводят анализ четыре раза в год. Таким образом, анализируются все стороны политической и экономической ситуации страны.

Механизм расчета индекса БЕРРИ следующий: анкета, на которую анонимно отвечают специалисты разных стран, содержит 15 оценочных критериев (каждый из которых имеет свой удельный вес) с общей суммой 400. Каждый вопрос оценивается по балльно-процентной шкале и имеет 5

вариантов ответов – от 0 (неприемлемо) до 4. Чем выше количество собранных баллов, тем ниже суверенный риск (1).

Также для оценки суверенного риска используется мировой инвестиционный рейтинг (МИР), присваиваемый стране по совокупности учета 9 индикаторов, которые распределяются на 3 категории: аналитические, кредитные и рыночные.

Механизм расчета МИР следующий: стране с наибольшим показателем присваивается максимальная оценка, страна, имеющая худшие показатели – ноль. Поскольку каждый индикатор имеет свою долю в общей оценке МИР, максимальное значение которой 100, то положение любой страны в мировом списке определяется между двумя крайними показателями. Показатель МИР свидетельствует об уровне рыночного развития экономики, устойчивости политического строя и в конечном итоге, о степени доверия мирового сообщества к данной стране.

Оригинальную методику анализа уровня суверенного риска применяет Швейцарская банковская корпорация. Еще до второй Мировой войны службы банков и банковских учреждений, уполномоченных заниматься определением степени суверенного риска, функционально подразделялись на передовые и штабные. Передовые занимались сбором самых современных и актуальных оценок, в то время как штабные разрабатывали независимый научный прогноз экономико-политической рискованности положения в конкретном государстве или регионе. Далее эти исследования приобрели регулярный характер и стали оформляться по стандартному образцу.

В начале 80-ых гг. прошлого столетия экономический банковский отдел Швейцарской банковской корпорации разработал новые, систематизированные и четко нормированные принципы подхода к определению уровня суверенного риска. Эти принципы основывались на постулате, что его расчет должен быть полезным и легко анализируемым материалом, который предоставляется в распоряжение высших руководителей банков, принимающих решения в зависимости от уровня и структуры банковских кредитов для каждой страны (3).

Следует обратить особое внимание на формулировки базовых принципов методики расчета:

- прогнозирование суверенного риска должно опираться на анализ структурных и качественных характеристик государственного устройства так же, как и на количественные показатели, основанные на изучении цифровых данных и соотношений;
- должны быть представительными причины итоговых выводов о повышенной рискованности вложений в ту или иную страну;
- сочетание двух типов анализа (качественного и количественного) должно быть четким и конкретным, все таблицы и сопоставления должны

включать расшифровку сокращений, чтобы облегчить анализ и повысить его эффективность.

Базовые принципы привели к формированию двухступенчатой структуры анализируемых материалов статистико-аналитического характера. Первую ступень составляет отчет о положении в стране (краткая характеристика экономической ситуации). Объем этой части сводки жестко ограничен двумя страницами. В самом начале приводится наиболее существенная часть анализа, то есть вывод относительно степени суверенного риска и конечные данные по стране с приведением избранных ключевых сведений. Эти сводки выполняются по стандартному образцу, с учетом политического положения, состояния национальной экономики, платежного и торгового балансов и уровня внешней задолженности. На основании этого анализа статистико-аналитическое управление предлагает свое суждение относительно классификации степени суверенного риска в применении к анализируемой стране.

Во второй части анализа приводится конкретная экономико-политическая ситуация и уровень суммарного суверенного риска с помощью Схемы факторов риска – СФР. В процессе анализа и сопоставления СФР с данными маркетинговых исследований или с непосредственным наблюдением потребителя конкретный коммерческий банк имеет возможность скорректировать данные первой ступени анализа. Получается прямая (Швейцарская банковская корпорация – клиент) и обратная (клиент – Швейцарская банковская корпорация) взаимосвязи (3).

Таким образом, формируется сжатый информационный отчет, который может быть быстро проанализирован и обеспечивает достоверность результатов, а также сопоставление СФР с данными других маркетинговых обследований или с непосредственными наблюдениями.

Возникающий многосторонний диалог – это приветствуемый и желательный результат системы, способствующий эффективной выработке окончательных решений относительно направлений финансовой деятельности с учетом факторов риска. По этим соображениям СФР, принятая в швейцарских банках, имеет особенно простую, легкую для чтения и понимания форму. Конечно же, это не означает, что специалисты по статистике и анализу конкретной национальной действительности ограничиваются анализом только тех данных, которые содержатся в СФР.

Интерес также представляет методика, характеризующая оценку степени риска инвестиций в экономику различных стран мира и представленных в виде ранжированного перечня стран с интегральными балльными и частными оценками риска. Методика оценок, расчетно-аналитические процедуры и система экспертных оценок разработаны и выполнены специалистами ведущих инвестиционных банков Великобритании, Германии, Дании и Швейцарии.

Интегральный показатель надежности (шкала балльных оценок от 0 до 100 баллов) представляет собой сумму 9 частных показателей, 8 из которых имеют шкалу от 0 до 10 баллов, и один показатель – показатель политического риска имеет шкалу от 0 до 20 баллов. Высшая оценка соответствует наиболее благополучному значению соответствующего фактора (то есть максимуму надежности и соответственно минимуму риска инвестиций).

В состав частных показателей входят:

- эффективность экономики;
- уровень политического риска;
- уровень задолженности, рассчитываемой по данным Всемирного банка с учетом размера задолженности, качества ее обслуживания, объема экспорта, баланса внешнеторгового оборота и др.;
- возможность получения банковских кредитов;
- доступность краткосрочного финансирования;
- доступность долгосрочного ссудного капитала;
- вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств;
- уровень кредитоспособности страны;
- сумма невыполненных обязательств по выплате внешнего долга.

Используя выше приведенные, а также другие методы оценки суверенного риска, инвестор в соответствии с собственными интересами и целями составляет для себя список стран, наиболее приемлемых для реализации его планов, и приступает к последующему анализу выбранных государств и бизнес-структур.

В долгосрочной перспективе наиболее привлекательными для иностранных инвестиций среди стран с формирующимися рынками, в соответствии с прогнозом ЮНКТАД, будут являться Бразилия и Мексика, а в Восточной Европе – Польша и Чехия (4).

### **Литература**

1. Андрианов В. Место и роль иностранного капитала в экономике России. – М., 2000.
2. Новиков Ю.Н. Инвестиционная политика в России. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
3. Энциклопедия рынка (ч. 5). Международный бизнес: мировой опыт – практика в России / Под общей ред. академика Б.Г. Дякина. – М.: РОСБИ, 1999.
4. UNCTAD. World Investment Report 2006: Cross-border Merger and Acquisitions and Development. 2006.

## ЕДИНАЯ ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭНЕРГОСИСТЕМА

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

### Аннотация

In article necessity of capital investment investments for uniform system European market of energy and gas is proved. It will allow to be more competitive in the power market.

Развитие единого европейского рынка электрической энергии и газа требует создания единой энергетической сети, которая бы могла обеспечить беспрепятственный обмен между Государствами-членами. Однако сети газоснабжения создавались обычно с учетом лишь национальных интересов. В отношении электросетей такой подход привел к ситуации, когда некоторые регионы, такие как, страны Балтии, Иберийский полуостров, Великобритания и Ирландия, все оказались довольно изолированными от своих соседей в части объединения энергосистем. Несмотря на то, что в течение последних пяти лет были реализованы некоторые новые объекты энергосистем, все еще остается острая нужда в дальнейших капиталовложениях, которые могли бы приблизить создание минимально необходимого уровня сгущения электросетей между Государствами-членами, равного 10 %, как это было решено Европейским Советом в Барселоне в 2002 г.

Взамен фрагментарных национальных энергосистем создание единой Европейской энергосистемы означает, что проблемы, касающиеся недостающих звеньев, перегруженных сетей, необходимости дальнейших соединений решаются удовлетворительно. При этом совершенствование разностороннего развития источников и путей доставки газа, а также разрешение проблемы непроходимости энергосистем, наряду с налаживанием достаточно надежного межгосударственного объединения энергосистем с высокой пропускной способностью, сделает доступными цели энергетической политики, такие, как надежность поставок, их конкурентоспособность, а также защита окружающей среды путем использования более «чистых» и экономичных видов топлива, которые должны быть доступными по всей территории ЕС. Поддержка и финансирование странами ЕС создания трансъевропейских сетей должно стать основополагающим в реализации этой задачи. Для того чтобы способствовать скорейшей реализации планов по объединению наиболее важных межгосударственных энергетических сетей, несколько объектов были объявлены в качестве представляющих общеевропейское значение.

На сегодняшний день электричество является самым потребляемым «топливом» в течение уже нескольких десятилетий, и ожидается, что

новые источники производства электрической энергии, например, энергия ветра, проникнут в эту систему, что потребует больших капиталовложений в оборудование, используемое для производства электрической энергии, и в линии передачи. Кроме того, многие компоненты существующих сетей передачи нуждаются в ремонте, замене и модернизации в силу своего устаревания. Помимо этого меры, направленные на разгрузку линий передач и на совершенствование объединения межгосударственных энергосистем, являются приоритетными задачами для превращения в реальность внутреннего рынка электрической энергии. Капиталовложения в систему будущих поставок электроэнергии направляются главным образом в строительство электростанций и на замену существующих электростанций, но значительные объемы капиталовложений нужны также и для создания и совершенствования линий передачи (1).

По нашему мнению при сохранении условий в течение 20 следующих лет, преобладающих в перспективном сценарии развития, размер капиталовложений в электростанции, включая расходы по замене электростанций, вообще подлежащих выводу из эксплуатации, будут доведены до 625 млрд. евро. Примерно половина этой суммы нужна для замены существующих электростанций, которые подлежат выводу из эксплуатации до 2025 г. Капиталовложения в дополнительные генерирующие мощности в основном относятся к возобновляемым источникам энергии, что составит приблизительно 215 млрд. евро или около 70 % от расходов на увеличение мощностей, генерирующих электрическую энергию. Большая часть капиталовложений в возобновляемые источники энергии будет затрачена на ветровую энергетику (около 115 млрд. евро) и на энергетику биомасс (около 70 млрд. евро). Капиталовложения в ветровую энергетику помогут сэкономить средства на приобретение топлива, особенно твердого и газообразного, что в случае газа может оказаться весьма существенным. В любом случае, повышение использования возобновляемых источников будет способствовать снижению выброса CO<sub>2</sub>, особенно тогда, когда новые капиталовложения направляются на замену электростанций, работающих на твердом топливе.

Капиталовложения в передающие сети определяются в размере от 3 до 4 млрд. евро в год (2), таким образом, в будущем общая потребность в инвестициях на передачу составит около 70 млрд. евро. Полный объем капиталовложений зависит от степени развития оффшорных ветровых станций, создание которых требует более высоких капиталовложений для соединения с общей сетью. Увеличение роли ветровой энергетики, нашло отражение в сценарии развития 2005 г., и с расширением в долгосрочной перспективе роли оффшорной ветровой энергетики в частности, можно ожидать, что общая сумма капиталовложений в инфраструктуру передающих сетей составит к 2025 г. более 70 млрд. евро. Поэтому общие

капиталовложения в электрическую энергию на следующие 20 лет, как предполагается, достигнут суммы, приблизительно равной 700 млрд. евро.

Также быстрый рост потребления газа, который в основном покрывается за счет импорта газа, требует существенных капиталовложений в газовую инфраструктуру (трубопроводы, терминалы сжиженного природного газа и подземные хранилища). Общая потребность в капиталовложениях на создание газовой инфраструктуры на последующие 20 лет определяется на уровне около 100 млрд. евро, почти половина из которых будет затрачена на операторов системы передачи в Государствах-членах. Прокладка соединительных трубопроводов может потребовать около 6 млрд. евро. Около 22 млрд. евро потребуются по прогнозам для сооружения хранилищ. При росте импорта газа почти вдвое существует необходимость значительных капиталовложений, которые составят около 23 млрд. евро, в трубопроводы и в объекты сжиженного природного газа.

Главную роль в обеспечении надежности поставок газа в транспортирующие сети играют терминалы сжиженного природного газа и подземные хранилища. Для того чтобы обеспечить стабильность конкурентных цен на газ с помощью повышения гибкости импортных транзакций и большей диверсификации, а также для создания более тесной интеграции мирового рынка, необходимо увеличивать капиталовложения в эти объекты газовой инфраструктуры.

В соответствии с данными сценария развития, составленного еще в 2005 г., объем импорта газа в течение следующих десяти лет возрастет, как ожидается, приблизительно на 70 %. Для того чтобы обеспечить стабильность потока газа, поступающего из месторождений, расположенных за пределами территории ЕС, а также, для того чтобы иметь резерв газа, соответствующий 1–2-месячному объему потребления в ЕС, необходимо иметь достаточное количество объектов хранения газа. Некоторые из этих объектов хранилищ и сжиженного природного газа включены в число приоритетных объектов трансъевропейской сети с расчетной стоимостью на период до 2013 года, равной 2,5 млрд. евро для терминалов сжиженного природного газа и 1 млрд. евро для подземных хранилищ (3).

Первоочередные объекты, сооружаемые для диверсификации источников поставки и пунктов входа на территории ЕС, а также для соединения терминалов сжиженного природного газа с сетью транспортировки, в настоящее время расположены в Бельгии, Франции, Испании, Португалии, Италии, Греции, на Кипре и в Польше. Приоритетные объекты по строительству подземных хранилищ, средняя стоимость которых колеблется от 100 до 200 млн. евро, также расположены в большом числе Государств-членов, включая Испанию, Францию, Италию, Грецию и страны Балтии.

В целом потребность в капиталовложениях в сетевые источники поставки энергии в ЕС (электричество и газ) на ближайшие 20 лет составляет приблизительно 800 млрд. евро. Многие из этих объектов капиталовложений будут высоко прибыльными или, по крайней мере, могут с основанием рассматриваться как проекты, являющиеся целесообразным объектом финансирования банками, если учесть высокую степень спроса.

Помимо финансирования через операторов, включая использование банковских займов, некоторые важные объекты получают привилегии от поддержки со стороны ЕС и займы (фонды ЕС и Европейского инвестиционного банка). Поэтому становится важным использовать фонды ЕС и другие инструменты поддержки, которые оказывают положительное влияние на создание энергетической инфраструктуры.

Количество и объем инвестиций будет зависеть от пути, по которому будет развиваться экономическая политика ЕС. При большей энергетической эффективности, и при более высоком проникновении возобновляемых или ядерных источников, характер капиталовложений будет сильно меняться. Повышение энергетической эффективности будет уменьшать потребность в капиталовложениях в производство энергии, в то время, как большее проникновение тех видов топлива, которые не выделяют углерода, влечет за собой необходимость переоборудования генерирующего парка и окажет также влияние на способ замены электростанций, подлежащих выводу из эксплуатации. Эти проблемы должны решаться в зависимости от результатов полной оценки влияния, составление которой планируется завершить к концу 2008 г.

Будущие тенденции в энергетическом секторе содержат ряд серьезных проблем для Европейского Союза в особенности с точки зрения электричества и газа и являются до конца неопределенными. Но развитие инвестиционного сотрудничества позволит увеличить надежность и конкурентоспособность энергосистем.

### **Литература**

1. Уроки, полученные от либерализации рынков электроэнергии // Известия Международного энергетического агентства. – 2005.
2. Исследование проведенное Центром экономической и социальной информации для DG TREN // Europe an Energy and Transport – Scenarios on key drivers – № 10. – 2005.
3. Стратегия ЕС в отношении биотоплива // Приложение к журналу Энергетическая политика. – № 34. – 2006.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Москаленко К. А.** (*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет, кафедра европейских исследований, E-mail: moskalenkok@mail.ru konstantin.moskalenko@gmail.com*)

This article is devoted to the political and economic aspects of establishing and developing the free economic area in the Kaliningrad region in the time of globalization. It describes the main issues in this sphere, advantages and disadvantages of former concepts, perspectives of further development.

В настоящее время все более заметными, в том числе на Европейском континенте, становятся процессы глобализации и связанной с ней регионализации. Калининградская область, являющаяся самым западным регионом России, разумеется, не находится в стороне от данных процессов, которые требуется более подробно исследовать, в том числе и в политэкономическом аспекте.

Существовавшая ранее «повестка дня» для Калининградской области, определявшаяся, в значительной мере, расширением ЕС и НАТО, нуждается в существенном уточнении. Многие особенности региона, определившие «особый» характер политики федерального центра в отношении Калининградской области (обеспечение военной безопасности на северо-западных рубежах России, дополнительные трудности в перемещениях населения и грузов, торгово-таможенные границы, проблемы энергообеспечения области и т.д.), сегодня перестают выглядеть катастрофическими (1).

Это стало особенно очевидно после расширения Европейского Союза 1 мая 2004 года, когда в данное интеграционное объединение вступили страны Балтии. В этой связи Калининградская область, по своему географическому положению, стала играть еще большую роль в экономических отношениях между Россией и Европейским Союзом. При этом не сбылись пессимистичные прогнозы, предвещавшие потерю контроля РФ над Калининградом.

В это же время коренным образом изменился характер политических и экономических взаимоотношений России и ЕС. Сформирован ряд крупных совместных транспортных и производственных проектов. И далеко не всегда в этих новых и ключевых для развития отношений между РФ и ЕС инициативах Калининградская область играет значительную роль. Поэтому, если раньше ресурсы развития Калининградской области извлекались в основном из сближения России и ЕС, то теперь будущее

области во многом будет определяться тем, какую роль станет играть регион в развитии отношений России и ЕС в Балтийском регионе. По нашему мнению, вместо традиционной «повестки дня», делающей упор на вопросах военно-стратегической безопасности, новая «повестка дня» для области должна состоять из приоритетов эффективной интеграции региона в экономическую (производственно-технологическую), транспортную, культурную систему Балтийского региона.

В данном докладе представлен краткий анализ политэкономических аспектов создания и развития ОЭЗ на современном этапе, а также рассмотрены основные проблемы, связанные с выработкой и реализацией оптимальной стратегии развития Калининградской области.

Для анализа влияния ЕС на Калининградскую область перспективно использовать теорию гегемонистической стабильности. Основным положением теории является признание того факта, что концентрация силы и возможностей на мировой арене ведет к стабильности международных отношений, под которой понималось состояние равновесия между ответственностью гегемона за создание условий концентрации силы и согласием других участников международных отношений на такую концентрацию. Такое видение мира определяло соответствующее отношение к регулированию, которое рассматривалось как механизм реализации гегемоном своих представлений о международном порядке. Этот механизм предполагал три возможные стратегии поведения:

- «доминирование» – использование своих возможностей в сфере распределения «общественных благ» и рационализации их потребления;
- «отказ от доминирования»;
- «преобразование» своих возможностей и потенциала в стабильность и порядок, предполагающее необходимость убедить другие государства в том, что гегемон не будет следовать первым двум стратегиям (2).

Кроме того, для описания проблем, с которыми сталкиваются страны с переходными экономиками, например, страны Балтии, Польша и в определенной степени – Россия, целесообразно применять теорию дуалистической экономики. В соответствии с этой теорией, переходный период рассматривается не как эволюционное развитие существующей системы при определенном воздействии развивающихся рыночных структур. Напротив, ранее существовавшая система, согласно данной модели, не имеет внутреннего динамизма; она оценивается исключительно негативно и только в качестве препятствия.

Тесное взаимодействие экономических и внешнеполитических факторов, влиявших на ситуацию в Калининградской области, стало проявляться еще в годы существования Советского Союза.

Анализируя сложившуюся ситуацию, можно выделить несколько причин неудачного, в целом, опыта функционирования режима СЭЗ (ОЭЗ) в Калининградской области, которые были заложены как в саму модель, так и были связаны с условиями и качеством ее реализации.

Во-первых, отсутствовала четко прописанная стратегическая цель развития региона. Очевидно, что компенсация издержек эксклавного положения не может рассматриваться в качестве стратегической цели развития, а основой для выработки экономической стратегии является максимальное использование специфических конкурентных преимуществ региона, а при отсутствии таковых - искусственное, политическое формирование таких преимуществ.

В качестве примеров подобного политического формирования могло бы служить создание благоприятного климата для определенных видов деятельности, облегчение визового режима и другие меры.

Во-вторых, опыт реализации проекта ОЭЗ выявил незаконченность процесса формирования региональной политической и экономической элиты, отсутствие команды, способной целенаправленно осуществлять структурные преобразования и своевременно вносить необходимые коррективы, а также игнорирование положительного опыта ЕС в области разработки и реализации региональной политики.

Необходимо выделить цели федеральной экономической политики в отношении Калининграда, которая должна соответствовать не только экономическим критериям, но и способствовать решению таких задач, как сохранение политического присутствия России в регионе и сдерживание развития сепаратистских тенденций. Как представляется, пока в российском руководстве нет единства относительно приемлемости реализации стратегии опережающего развития Калининградской области (3). Такая же цель заявлена в Федеральной целевой программе развития ОЭЗ до 2010 г.

Попробуем представить себе контуры будущей политико-экономической стратегии России в Калининградском регионе. Опасность сохранения нынешней (импортоориентированной) модели хозяйствования в Калининградской области обуславливается крайней уязвимостью региона в случае неблагоприятного изменения конъюнктуры на международных рынках и в связи с предстоящим вступлением России в ВТО. Как признавал заместитель главы МЭРТ М. Медведков, «некоторые наши партнеры считают, что калининградская зона функционирует не по правилам ВТО и необходимо скорректировать параметры ее функционирования».

Модель, основанная на импортзамещении, также имеет ряд серьезных недостатков - узость внутреннего рынка в Калининградской области, чрезмерная зависимость от экономической конъюнктуры в остальной России, что в условиях функционирования региона в системном (политическом,

экономическом, культурном, визовом и т.д.) окружении ЕС является негативным фактором (4).

Другим перспективным предложением является «превращение Калининградской области в финансовый, телекоммуникационный, консалтинговый центр по обслуживанию обширного спектра связей Восток-Запад для многих средних и малых городов, удаленных районов России, ориентированных на модель развития малого и среднего бизнеса» (5). Это направление стратегического развития является наиболее важным по его потенциалу. Однако для его реализации, как минимум, необходимо на практике обеспечить упрощенный визовый режим въезда, построить несколько современных постоянно действующих конференц-центров и обеспечить им известность в стране и за рубежом, развить инфраструктуру отдыха и развлечений, создать развитую банковскую сеть, привлечь в регион деятельных и знающих специалистов.

17 января 2006 года был подписан и 1 апреля того же года вступил в силу закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». ОЭЗ создается на всей территории Калининградской области сроком на 25 лет (6). Закон предусматривает положения о переходном периоде, установленном сроком на десять лет со дня подписания. Он также устанавливает особенности порядка въезда в Калининградскую область, выезда из Калининградской области и пребывания на ее территории иностранных граждан – представителей резидентов, инвесторов, а также лиц, приглашенных для обсуждения возможностей сотрудничества в Особой экономической зоне.

Данный закон можно рассматривать как новую попытку (прежний закон эту проблему так и не решил) привлечения в область крупных инвестиций, установив минимальную сумму инвестиций,

Новый закон, принятый при активном участии правительства Калининградской области (в том числе лично губернатора области Г. Бооса), привел к усилению притока инвестиций крупного российского бизнеса. Комментируя новый закон, Г. Боос предсказывал резкий рост экономики области и, как следствие, уровня жизни жителей Калининградской области, который к концу 2010 года должен достичь уровня соседних стран ЕС (7).

Можно сделать вывод, что примерно до 2005 года имело место отсутствие целостного политико-экономического взгляда российского политического руководства на стратегию развития Калининградской области. Принимавшиеся в тот период времени решения являлись недостаточно эффективными. Для приспособления жизни области к существующим реалиям, связанным с расширением Европейского Союза и более активным развитием глобализационных процессов, в 2006 году российские государственные органы приняли новый Закон об ОЭЗ. В настоящее время в политическом руководстве РФ растет

заинтересованность в выработке новых путей развития Калининградской области в разных аспектах, что позволит в будущем Российской Федерации стать более значимым игроком на европейской арене, даст возможность развития ряда крупных российских компаний. В целом, современный вектор политэкономического развития Калининградской области лежит в русле общих тенденций глобализации и регионализации, а проделанный нами анализ показывает, что его конкретное направление и динамика соответствуют основным тенденциям развития мировой политико-экономической системы, а доминирующим фактором является расширение Европейского Союза и его последствия для России.

### **Литература**

1. Usanov A., Lindholm P., Ignatiev A. Kaliningrad region in the context of establishing the Common European Economic Space. Background paper. Vilnius. 2005. P.16.

2. Eichengreen, Barry. 1989. Hegemonic Stability Theories of the International Monetary System. / Ed. By Richard N. Cooper. Can Nations Agree? Issues in International Economic Cooperation. Wash., D.C.: The Brooking Institutions. P. 255-298.

3. Eliseeva I., Burova N. The Measurement of Shadow Economy in St. Petersburg and Kaliningrad. Paper presented at the RECEP conference "Russia's opening to the world economy and the building of a common European economic space". Moscow. Sept. 20-21., 2002. P.11.

4. Vinokurov E. Kaliningrad in the Framework of EU-Russian Relations: Moving Toward Common Spaces. 2004. [www.vinokurov.info](http://www.vinokurov.info)

5. Кортунов С. В. Становление политики безопасности. Формирование политики национальной безопасности России в контексте проблем глобализации // М., Наука. 2003. С. 405.

6. Федеральный закон Российской Федерации от 10 января 2006 г. N 16-ФЗ Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации // Российская газета. 19 января 2006. <http://www.rg.ru/2006/01/19/kaliningrad-dok.html>

7. Законы и законодательные акты об Особой Экономической зоне в Калининградской области // Представительство торговой палаты Гамбурга в Калининграде <http://www.hkhamb-ahk-kaliningrad.com/ru/chap02.html>

## МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Одинцов К.А.** (г. Мурманск, Мурманский Государственный Технический Университет, кафедра Мировой экономики и Международных отношений, e-mail: kirillcrew7788@yandex.ru)

### Аннотация

In the given article the problems of corporative development that has come into reality at a current stage of the world economy genesis are told about. The characteristics of the main models of corporate management are also included for survey. The author stresses distinctive features of each model.

Результатом международной кооперации производства, развития международного разделения труда, внешней торговли и международных экономических отношений являются глубокие изменения во всей системе международных отношений. Существенной их чертой стала глобализация.

В условиях глобализации крупные субъекты хозяйственной жизни отдельных стран превратились в игроков глобального масштаба, а западная система корпоративного управления и организации делового администрирования проявила национальный характер.

На современном этапе развития мировой экономики выделяются четыре основные модели корпоративного развития: англо – американская, германская, латинская и японская. Российские экономисты в свою очередь выделяют три модели корпоративного управления: англо – американскую, германскую (куда включают латинскую модель) и японскую (И.И. Решетникова. Корпоративное управление в условиях глобализации. Финансы и кредит, № 35 (203), 2005 год).

К англо – американской модели относятся Великобритания, США, Австралия, Канада, Новая Зеландия, ЮАР. Фундаментом индустриализации в этих странах явился механизм мобилизации капитала на основе предпринимательства. Капитал формировался из средств институциональных акционеров (банков, страховых компаний и пенсионных фондов) и функционировал посредством механизма индивидуальных и независимых акционеров. Главные особенности данной модели – четкое разделение банков и промышленности (существование прямого запрета банкам владеть контрольным пакетом акций нефинансовых компаний), ориентация на краткосрочное финансирование промышленности, а так же минимальное вмешательство государства в деятельность корпораций.

В германской (континентальной) модели, к которой относятся Германия, Австрия, Нидерланды и Скандинавские страны финансовым фундаментом больших и средних корпораций стала банковская система,

роль же индивидуальных акционеров незначительна (В.Н. Ключко. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и тенденции. Менеджмент в России и за рубежом, № 6, 2006 год). Банковский механизм германской модели в структуре корпоративных отношений был нацелен на долгосрочные инвестиционные отношения между финансовым и промышленным секторами.

Латинская модель включает Францию, Бельгию и Италию. Индивидуальные и семейные корпорации поглощены холдингами инвестиционных компаний и инвестиционных банков, образованы свободные корпоративные сети. Перекрестные отношения капитала сформировали сложные сети экономических отношений, в которых возрастает роль государственных предприятий. Сформирована система директивного планирования.

Японская модель характеризуется долгосрочной ориентацией на инвестиции в промышленность и тесными связями между промышленным и финансовым секторами. Отличительной чертой является тенденция к группированию. Хозяйственные субъекты тесно связаны друг с другом посредством механизма перекрестного владения акциями, образуя корпоративные группы (В.Н. Ключко. Корпоративное управление в Японии: особенности, модели и тенденции развития. Менеджмент в России и за рубежом, № 2, 2006 год). Хозяйствующие субъекты, входящие в группу, независимы не только от внешних инвесторов, но и от банков, не входящих в группу. Механизм мобилизации капитала каждой группы происходит на коллективной основе посредством банка группы (Н.В. Кузнецова. Финансово – промышленные группы японского типа. Менеджмент в России и за рубежом, № 1, 2004 год).

На сегодняшний день в России сложилась собственная оригинальная модель корпоративного управления. Характерными чертами данной модели являются:

- слабое развитие корпоративной демократии и доминирование крупных собственников (контрольные пакеты акций предприятий и организаций оказались сконцентрированы в руках узкого круга крупных собственников);

- сращивание банковского капитала и промышленности, что является формированием олигархии (прямые инвестиции банков в нефинансовый сектор привели к тому, что путем кредитования под залог акций банки взяли основные промышленные предприятия под свой контроль);

- сохранение сильных позиций государства (практически во всех ведущих российских компаниях есть пакет акций, принадлежащий государству, чаще всего это блокирующий пакет);

- укрепление позиций директорского корпуса (пользуясь инсайдерской информацией и своей фактической властью, директора

многих приватизированных предприятий сумели установить контроль за вновь образованными акционерными обществами);

- нехватка инвестиционных ресурсов (основная масса крупных банков России в той или иной мере является частью финансово – промышленных групп, и в силу этого не служат источниками инвестирования в реальный сектор экономики, а международные инвестиции пока еще недостаточны для насыщения рынка).

Финансово – промышленные группы и банки, основываясь на идеи о том, что именно они должны стать основными игроками на поле крупной корпоративной собственности, заинтересованы во внедрении в России германской корпоративной модели. Однако англо – американская модель более демократична, позволяет быстрее и динамичнее развиваться в условиях свободного, открытого общества. Поэтому тот факт, что Россия сегодня ближе к германским методам организации и управления собственностью, нежели к англо – американским, следует рассматривать как временное явление, а не как магистральный путь развития российской корпоративной системы.

Англо – американская модель представляет собой более высокий уровень организации и управления собственностью. Она требует более тонких механизмов движения собственности, более сложна как в своей структуре, так и в функционировании, но является наиболее эффективной работающей моделью корпоративного развития.

По всей видимости, так же, как в свое время США, Россия должна установить и тщательно оберегать принцип отделения банковской деятельности от владения акционерной собственностью в нефинансовой сфере. Это позволило бы ликвидировать фундаментальные основы возникновения олигархических отношений в России.

Англо – американская модель – самая открытая и прозрачная. В ней на первом месте стоят интересы массовых акционеров - собственников. Германская (континентальная) модель позволяет финансовым центрам контролировать бизнес с помощью рычагов, скрытых от глаз общественности, и создает слишком много соблазнов для далекого от этики и морали российского бизнеса. Принятие германской модели корпоративного развития, по существу, будет означать возведение олигархической структуры российского корпоративного бизнеса в ранг доминирующей на современной этапе развития экономики России.

Корпоративное управление любой модели представляет собой систему сдержек и противовесов, которая обуславливает процессы принятия оперативных и стратегических решений. В рамках англо – американской модели эти процессы максимально открыты, что позволяет обществу в целом и отдельным группам обоснованно формировать свое отношение к корпорации (В.А. Спичкин. Должна ли американская корпорация служить эталоном для России? США. Канада. Экономика.

Политика. Культура, № 7, 2006 год). Именно эта прозрачность и доступность для внешнего наблюдателя и контроля позволяет американским корпорациям аккумулировать значительные инвестиционные потенциалы. Это так же позволяет потребителям, поставщикам, деловым партнерам более уверенно строить свои планы в отношении корпораций.

В конечном итоге, если Россия выберет для внедрения одну из перечисленных моделей, то необходимо будет изначально предусмотреть пути устранения ограничений развитию конкуренции, присущие некоторым моделям корпоративного развития и управления.

### **Литература**

1. В.Н. Ключко. Корпоративное управление в Японии: особенности, модели и тенденции развития. Менеджмент в России и за рубежом, № 2, 2006 год.
2. Н.В. Кузнецова. Финансово – промышленные группы японского типа. Менеджмент в России и за рубежом, № 1, 2004 год.
3. И.И. Решетникова. Корпоративное управление в условиях глобализации. Финансы и кредит, № 35 (203), 2005 год.
4. В.Н. Ключко. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и тенденции. Менеджмент в России и за рубежом, № 6, 2006 год.
5. В.А. Спичкин. Должна ли американская корпорация служить эталоном для России? США. Канада. Экономика. Политика. Культура, № 7, 2006 год.

## ЗАЩИТА РОССИЙСКИХ ИНТЕРЕСОВ НА ШПИЦБЕРГЕНЕ ДО 1917 ГОДА

**Порцель А.К.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений»; e-mail: portsel@inbox.ru*)

Why Spitsbergen became the «terra nullius» not the part of Russian Empire in the beginning of XX century? There are described the position of Russian government to the archipelago since XV century.

В начале XXI в. Шпицберген привлек к себе повышенное внимание политиков, ученых, хозяйственников, журналистов. Суть дискуссий – вопросы использования природных богатств архипелага и прилегающей к нему зоны Баренцева моря, а точнее – право вести свободную экономическую деятельность в этой части Арктики. Это право подтверждено Парижским договором о Шпицбергене (1920 г.) для всех его участников, хотя архипелаг этим договором был признан под норвежским суверенитетом. Наша страна присоединилась к договору в 1935 г., но имеет на архипелаге давние экономические интересы.

Сначала - короткая справка о природных богатствах Шпицбергена. Архипелаг является наиболее доступной землей в Арктике. На островах выявлено 125 видов растений, в прибрежных водах растут водоросли, которые можно использовать в пищевой промышленности: ламинария, фукус и др. На архипелаге и в его водах обитают олени, мускусные быки, белые песцы, полярные зайцы, белые медведи, гренландские тюлени и киты, нерпы, белухи и другие животные. В прибрежных водах выявлено около 30 видов рыб, в т.ч. треска. На островах обитает 32 вида птиц, в т.ч. куропатки, гуси, утки, гаги.<sup>1</sup> В недрах Шпицбергена разведаны запасы каменного угля, фосфорита, доломита, горного хрусталя, угля, железа, меди, цинка и др.<sup>2</sup> Многие из них имеют промышленное значение.

До конца XIX в. промышленники в основном вели на архипелаге охоту (наземную и морскую). Особенно активно европейцы с XVII в. охотились на китов. В огромных количествах добывали морского зверя и белых медведей, песцов. В начале XX в. главным объектом хозяйственной деятельности на архипелаге стала добыча каменного угля. В конце столетия основное внимание переключили на лов рыбы в водах архипелага.

Поморы вплоть до середины XIX в. были одними из самых активных участников экономической деятельности на архипелаге. Их присутствие прослеживается здесь по археологическим данным с XVI в., по картографическим материалам и неподтвержденным письменным

<sup>1</sup> Подробнее см., напр.: Печуров Л.В. Шпицберген. – М.: Мысль, 1983.

<sup>2</sup> ГАМО. Ф. П-17. Оп.1. Д.453. Л.20.

источникам – с начала XV в. Достоверных же следов пребывания и деятельности представителей других стран нет вплоть до XVII в.

В 1493 г. немецкий ученый И.Мюнцер (Монетариус) сообщал, что «немного лет назад под суровостью звезды арктического полюса вновь был открыт большой остров Грунланда, берег которого тянется на 300 легуа, на котором находится величайшее поселение людей под господством синьера герцога Московии»<sup>3</sup>. На европейских картах фигурировали острова архипелага, носящие явно русские названия (например, на карте Г.Меркатора 1569 г. - «Святые русские»). На Груманте (русское название Шпицбергена) активно велась поморская промысловая деятельность, которая приносила немалые доходы в московскую казну. Но, несмотря на все это, в XV-XVI вв. ни Иван III, ни Василий III, ни Иван Грозный не предприняли действий, чтобы закрепить российские права на архипелаг. По крайней мере, не выявлено документов, которые бы свидетельствуют о каких-либо шагах московского правительства в этом направлении. Более того, и в дальнейшем все прошения поморов о закреплении за ними прав на промысловые угодья на Груманте, чтобы защититься от притязаний иностранных конкурентов, оставались без последствий со стороны московских властей. Это тем более кажется странным на фоне активности, которую предпринимала Москва, чтобы закрепить за собой новые владения в Сибири.

В 1596 г. В.Баренц открыл неизвестную ему землю, которую он назвал Шпицбергом. Об этом оставшиеся в живых участники экспедиции сообщили лишь через год. Никаких протестов и заявлений со стороны России сделано в связи с этим не было. В Москве просто не заметили (или сделали вид, что не заметили) притязаний голландцев на архипелаг.

Во втором десятилетии XVII в. в северных морях разгорелась целая европейская война за право обладать Шпицбергом. В ней участвовали англичане, голландцы, датчане, ганзейцы. В результате в 1617 г. заинтересованные страны заключили соглашение о разделе сфер влияния на архипелаге. Трудно предположить, что об этих событиях не знали (или хотя бы не слышали) в Москве. Но вновь Россия никак не участвует в полярном конфликте и никаких претензий на архипелаг не предъявляет. Правительству молодого Михаила Романова было не до арктических владений. По крайней мере, никаких следов дипломатической активности в отношении Груманта в это время не прослеживается.

В 1620 г. был закрыт «Мангазейский ход», чтобы не показывать европейцам морской путь в Сибирь. С этого времени резко возросла промысловая активность поморов на Груманте. Они стали единственными круглогодичными обитателями архипелага, регулярно оставаясь здесь на

---

<sup>3</sup> Зингер Е.М. Между полюсом и Европой. – М. Мысль, 1981. – С 40.

зимовки. Никто из иностранцев не рисковал зимовать на Шпицбергене. И вновь не видно никаких внешнеполитических усилий Москвы, чтобы закрепить права поморов на архипелаге. Вряд ли русское правительство считало, что никакой угрозы иностранной экспансии в полярных морях нет (вспомним решение о Мангазее). Видимо, московские власти предпочитали делать вид, что не знают (или не хотят знать) о делах в Арктике, поскольку реальных военно-морских сил для защиты русских интересов в Баренцевом море просто не было.

В XVIII в. архипелаг стал зоной бурной хозяйственной активности. Но если европейцы в основном облюбовали западное побережье о. Большой Шпицберген, то поморы предпочитали вести промыслы на восточных и южных берегах архипелага. Поэтому особых конфликтов из-за раздела «экономических зон» у россиян не возникало. Возможно, в силу этого Петербург не предпринимал шагов для закрепления прав на архипелаг. Лишь в конце XVIII в. экспедиция В. Чичагова должна была положить начало попыткам закрепить российское присутствие в Арктике. Уже тогда наметился механизм этой политики: сначала активизация хозяйственной деятельности, затем шаги по научному изучению интересующего района, и лишь после этого – шаги политические. Но до политических шагов в XVIII в. дело у российской стороны не дошло. Этому благоприятствовало и то, что «хозяйственная горячка» у европейцев пошла на спад ввиду почти полного истребления в водах архипелага основного объекта промысла - китов.

Зато в самом конце XVIII в активизировали свои походы к Шпицбергену норвежцы. Их интересовали те же объекты промысла, что и русских поморов. В первой половине XIX в. к активно хозяйствующим здесь россиянам и норвежцам присоединились англичане. И опять, несмотря на явную угрозу английских притязаний на западный сектор Арктики (вспомним нападение на Колу в 1809 г.), Петербург не делает попыток закрепить свои права на острова в Баренцевом море. Наоборот, именно тогда, в 1826 г., было так проведено разграничение с Норвегией на Кольском полуострове, что часть русских земель перешла к соседям.<sup>4</sup>

С 50-х гг. XIX в. русские промыслы на Шпицбергене пришли в запустение. После разорения Колы в 1854 г. внимание поморов все больше переключалось на торговые операции с Финнмарком. А поморское судостроение без государственной поддержки оказалось неспособно конкурировать с норвежскими верфями. К тому же Белое море замерзало, и поморы выходили на промыслы позже норвежцев, которые успевали занять лучшие места. В итоге поморы почти перестали посещать Грумант.

Во второй половине XIX в. на Шпицберген зачастили научные экспедиции. Их результаты породили у предпринимателей серьезные

---

<sup>4</sup> См: Попов Г.П., Давыдов Р.А. Мурман. Очерки истории края XIX - начала XX в. – Екатеринбург: УрО РАН, 1999.

надежды на возможность добычи полезных ископаемых на архипелаге. Особое внимание привлекли запасы угля, необходимого для развивавшейся промышленности. Рост экономического интереса привел к началу политической борьбы за обладание архипелагом.

В последней трети XIX в. русским властям удалось отразить притязания скандинавов на аннексию архипелага. Но к началу XX в. делать это было все труднее. В борьбу за Шпицберген включились не только шведы и норвежцы, но и ряд великих держав. Активная хозяйственная деятельность в этих условиях выдвигалась как законное право на владение территорией. Тогда-то и выяснилось, что Россия не может сослаться на этот аргумент: поморские промыслы на архипелаге фактически были свернуты. Вот когда сказались плоды того, что не было правительственной поддержки северных предпринимателей, не было дипломатических прецедентов по заявлению русских прав на архипелаг в более ранние времена и было микроскопическое присутствие русского военно-морского флага в Арктике.

Однако и в начале XX в. в Петербурге не сразу осознали важность Шпицбергена для России. После того, как в 1905 г. Норвегия стала независимой от Швеции, в Петербурге в 1906 г. рассматривался вариант признания норвежского суверенитета над архипелагом в обмен на изменение русско-норвежской границы на Кольском полуострове в пользу России. Но когда норвежский МИД в 1907 г. официально обратился к правительствам России, Великобритании, Дании, Франции, Нидерландов и Швеции с предложением обсудить вопрос о внутреннем правопорядке на Шпицбергене, то царские власти решили бороться за сохранение российского влияния на архипелаге.

В спешном порядке правительство начало предпринимать попытки показать русское присутствие на Груманте. Но поскольку сил для силового отстаивания интересов не было, то взяли курс на сохранение статуса «ничейной земли» для Шпицбергена и признания преимущественных прав на архипелаг для Норвегии и России. При этом в Петербурге были вынуждены делать вид, что все шаги по экономической деятельности в этом районе организованы исключительно частными предпринимателями. Однако через секретные комитеты и секретные совещания при Совете министров щедро выделялись казенные деньги этим «частным лицам». В результате были организованы две экспедиции на Шпицберген (В.Држевецкого в 1911 г. и В.Русанова в 1912 г.). Если первая закончилась полным провалом из-за плохой организации, то Русанов блестяще выполнил все задачи и обеспечил России право на целый ряд территорий архипелага, поставив заявочные столбы на угольные участки.

А в 1913 г. в России началось активное создание компаний по добыче полярного угля. Выдержали конкуренцию две: «Грумант» и «Русское шпицбергенское акционерное общество». В обоих случаях компании

получали правительственные субсидии, отсрочки на начало промышленной добычи, а во главе их стояли высокопоставленные государственные чиновники: в «Грумманте» – те, кто участвовал в Особом совещании при Совете министров по организации экспедиции Русанова, в РШАО – бывший консул России в Финнмарке. Чтобы поддержать угледобытчиков, правительство постановило «уголь, добываемый на острове Шпицберген... признать углем российского происхождения»<sup>5</sup>. Это освобождало компании от уплаты ввозных пошлин.

Активность русских властей объяснялась просто: они наконец-то оценили геополитическое значение архипелага. Об этом прямо заявлялось в Совете министров в 1910 г., когда выработывалась позиция русской делегации на международной конференции по вопросу о статусе архипелага: «По заключению Совещания, значение Шпицбергенских островов для России, прежде всего, стратегическое...»<sup>6</sup> И лишь на второе место правительство ставило хозяйственные интересы: «точно так же и в промышленном отношении Шпицберген, изобилующий рыбными и звериными промыслами, может представлять серьезный интерес...»<sup>7</sup>

Важно было не просто закрепить российское присутствие здесь, а обеспечить руководящую роль России в решении всех вопросов на архипелаге. В том же 1910 г. Совет министров ставил перед дипломатами задачу добиться следующего: «1) Шпицбергенский архипелаг и остров Междвежий признаются никому не принадлежащею территориию, одинаково открытой для промышленной эксплуатации всех народов...; 2) весь архипелаг объявляется нейтрализованным на вечные времена...; 3) в основу международных правил, касающихся учреждаемого на архипелаге правопорядка, должно быть положено условие неперемennого участия делегата Русского Правительства, на равных коллегиальных началах с делегатами норвежским и шведским, во всех органах, которые будут ведать на Шпицбергене судебные и административные дела.»<sup>8</sup> Это удалось сделать: международные конференции по «шпицбергенскому вопросу» в 1910, 1912 и 1914 гг. признавали преимущественные права на архипелаг трех стран (России, Норвегии и Швеции) и сохранили его статус «terra nullius».

Т.о., царские власти сумели в неблагоприятной для себя ситуации с вопросом о Шпицбергене в начале XX века (возникшей из-за недалёковидности правителей более ранних времен) сделать максимум возможного и обеспечить преимущественное русское влияние на архипелаге, отстояв его статус «ничейной земли».

---

<sup>5</sup> Рос. гос. истор. архив (РГИА). Ф.1276. Оп.9. Д.150. Л.38.

<sup>6</sup> РГИА. Ф.1276. Оп.9. Д.150. Л.31.

<sup>7</sup> РГИА. Ф.1276. Оп.9. Д.150. Л.31.

<sup>8</sup> РГИА. Ф.1276. Оп.9. Д.150. Л.33.

## **ПРОБЛЕМЫ ОБОСНОВАНИЯ И ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДОВ КОРРЕКТИРОВКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ**

**Прибыткова Г.В.** (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

Acceptance of scientifically proved administrative decisions should be based on a trustworthy information. Maintenance of reliability of information base of the economic analysis is one of actual problems. In the given context in clause are described methods which can be applied during analytical work to elimination of distortions of cost indexes of the financial reporting in conditions of inflationary economy.

Принятие научно обоснованных управленческих решений должно базироваться на достоверной информации. Обеспечение достоверности информационной базы экономического анализа является одной из актуальных проблем. В ходе аналитической работы для устранения искажений стоимостных финансовых показателей в условиях инфляционной экономики необходимо осуществлять их корректировку на инфляцию.

Инфляция любого вида характеризуется снижением покупательной способности национальной валюты и в своей открытой форме проявляется в увеличении общего уровня цен. Теоретически, в зависимости от темпов роста уровня цен, различают равномерную (одинаковые темпы) и неравномерную (темпы роста отличаются) инфляцию. В зависимости от степени ожидания различают ожидаемую инфляцию (инфляционные ожидания оправдываются) и непредвиденную (темпы инфляции выше или ниже ожиданий). С экономической точки зрения различают инфляцию спроса (повышение совокупного спроса) и инфляцию издержек (рост издержек производства).

Уровень влияния инфляции на показатели финансовой отчетности организаций во многом определяют следующие факторы: специфика экономической деятельности; методы оценки, оборачиваемость материальных запасов; структура расходов. Таким образом, финансовая отчетность, подготовленная традиционным способом в условиях роста цен, может быть неверно интерпретирована пользователями при проведении анализа. Отдельные вопросы достоверности оценки показателей финансовой отчетности в условиях инфляции находят отражение в МСФО. Однако проблема методики пересчета показателей финансовой отчетности российских организаций, снятия инфляционных искажений стоимостных оценок показателей остается нерешенной, тогда как опыт развитых стран доказывает необходимость проведения в аналитических целях корректировки финансовых данных.

Целью проведения корректировки на инфляцию является достижение максимально возможного уровня достоверности данных отчетности вследствие устранения объективно существующих искажений информации. От выбора метода корректировки показателей отчетности во многом зависит достоверность полученных результатов анализа и, как следствие, обоснованность выводов и целесообразность принимаемых на этой основе управленческих решений. В зависимости от того, какая стоимость (базисного или отчетного периода) выбрана в качестве основы, можно выделить два направления корректировки показателей отчетности. В случае использования фактической стоимости отчетного периода для обеспечения сопоставимости данных, как это предусмотрено МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», пересчитываются показатели отчетности предшествующих периодов (процесс инфлирования). При ее реализации требуется «наложить» на показатели финансовой отчетности предшествующих периодов инфляционный рост.

Корректировка, при которой сопоставимость показателей отчетности достигается путем приведения их к единой стоимостной оценке, соответствующей уровню цен выбранного периода, т.е. использования фактической стоимости базисного периода в качестве основы, является обратной процессу инфлирования (дефлирование). Этот процесс подразумевает приведение данных текущего отчетного периода в стоимостные единицы базисного и таким образом снятие инфляционных искажений показателей. Следует отметить, что в МСФО предпочтение отдается инфлированию.

На практике распространение получил метод корректировки по колебаниям курсов валют. При этом пересчет показателей в более стабильную валюту, например, в доллар США с использованием номинального обменного курса, установленного на дату составления финансовой отчетности, достаточен для обеспечения сопоставимости ее показателей. Согласно интерпретации ПККИ-19 «Валюта отчетности – оценка и представление финансовой отчетности в соответствии с МСФО 21 и МСФО 29», разработанной Постоянным Комитетом по интерпретациям, российским организациям разрешено применять в качестве метода корректировки пересчет стоимостных финансовых показателей отчетности путем их конвертации в доллары США. При этом считается, что пересчет рублей в доллары США позволяет устранить элемент инфляции из финансовой отчетности организаций (если используется другая валюта, то следует раскрывать причины ее использования). Однако существуют серьезные возражения против указанного метода. Это связано с обоснованием применения доллара США или какой-либо другой валюты в качестве надежной базы пересчета. Пересчет стоимостных показателей, выраженных в рублевой оценке, в доллары США или другую валюту может привести к значительным искажениям, которые нельзя признать несущественной ошибкой пересчета.

Методически грамотен подход, при котором финансовая отчетность может быть представлена в более твердой валюте только после того, как рублевые статьи этой отчетности будут скорректированы на уровень инфляции по правилам, предусмотренным в МСФО 29. Такая корректировка снимает искажения показателей, приближая их стоимостную оценку к уровню «справедливой» стоимости. Затем, согласно МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов», пересчитанные рублевые суммы могут быть конвертированы в другую валюту по обменному курсу, действующему на определенную дату. Данная методика пересчета данных отчетности в краткосрочном периоде может быть признана корректной с точки зрения обеспечения сопоставимости стоимостных показателей и снятия искажений, вызванных влиянием инфляции.

Достоверную картину деятельности организации дает отчетность, показатели которой скорректированы на поправочные коэффициенты, основанных на статистических данных об инфляции. Такая корректировка позволяет наиболее реально оценить стоимость активов, финансовых результатов с выделением инфляционной составляющей прибыли. Кроме того, в мировой практике существуют три основных метода корректировки влияния изменения цен на статьи финансовой отчетности (МСФО 15 «Информация, отражающая влияние изменения цен»), базирующиеся на следующих моделях учета.

Модель учета в постоянных ценах (GPP) основана на применении общего индекса цен к периодическому пересчету показателей отчетности с учетом изменения покупательной способности денежной единицы. Основной целью метода GPP является представление показателей финансовой отчетности в единообразных единицах покупательной способности. При корректировке данных требуется учитывать моменты постановки на учет имущества организации, возникновения затрат и т.п. При использовании метода GPP на индекс инфляции корректируются неденежные статьи баланса. Недостаток метода: не учитывает динамику цен по отдельным статьям активов и пассивов.

Модель учета в текущих ценах (ССА) является более точной. Она подразумевает пересчет статей отчетности исходя из продажных цен и формирование текущих оценок статей по пересчитанным стоимостям активов и пассивов с учетом их реальной рыночной стоимости на текущий момент времени. Таким образом, корректировка статей баланса производится по индексам цен, рассчитанным по конкретным позициям активов и пассивов. Данный метод корректировки целесообразно применять в случае, когда стоимостная оценка различных позиций актива и пассива изменяется неодинаково.

Комбинированный или смешанный метод корректировки финансовой отчетности предполагает применение общего индекса цен к пересчету величины собственного капитала и индивидуальных индексов цен к пересчету

стоимости немонетарных статей актива бухгалтерского баланса комбинированным методом. Особенности этого метода состоят в следующем: а) в условиях инфляции увеличение «цены» организации обусловлено ростом ее собственного капитала; б) инфляционная прибыль может быть рассчитана как сумма прибыли, обусловленной ростом цен на немонетарные активы, и прибыли, обусловленной превышением денежных обязательств в местной валюте над монетарными активами; в) инфляционная прибыль представляет собой разность чистых активов с точки зрения текущей стоимости (т.е. текущих активов, рассчитанных по методике ССА) и чистых активов с точки зрения общей покупательной способности (т.е. чистых активов, рассчитанных по методике GPP).

Анализ каждого метода, исследование основных теоретических посылок и принципов, позволяет утверждать, что каждый из методов корректировки имеет как преимущества, так и недостатки.

Вторая проблема практической реализации методов корректировки показателей финансовой отчетности в условиях инфляции связана с нахождением величины индекса цен, использование которого целесообразно при пересчете. Определение метода измерения инфляции или выбор статистических показателей, отражающих величину инфляционных процессов в экономике, представляет собой один из важных этапов разработки методических основ корректировки финансовой отчетности с целью обеспечения ее достоверности.

В общем виде агрегатный индекс цен ( $I_p$ ) строится на предположении первичности изменения количественного показателя (объема продукции  $q$ ) и вторичности изменения качественного показателя (цены продукции  $p$ ). Формула расчета индекса имеет вид:  $I_p = \sum q_1 p_1 / \sum q_1 p_0$ , где  $q_1$  – количество продукции в натуральных единицах измерения в отчетном периоде;  $p_{0,1}$  – уровень цены единицы продукции соответственно в базисном и отчетном периодах. Индекс  $I_p$  используется в анализе на микроуровне. При исследовании макроэкономических процессов применяются два агрегированных индекса: 1. Индекс Паше:  $I_{ар. Паше} = \sum i q_0 p_1 / \sum q_1 p_0$ ; 2. Индекс Ласпейреса:  $I_{гарм. Ласпейреса} = \sum q_0 p_1 / \sum (q_0 p_1 : i)$ , где  $i = p_1 / p_0$  – индивидуальные индексы цен. Оба индекса используются для измерения стоимости жизни, т.е. затрат на поддержание определенного жизненного уровня.

В мировой практике часто используемым показателем уровня инфляции является индекс потребительских цен – ИПЦ, основным назначением которого является оценка динамики цен на потребительские товары. Одна из проблем, касающаяся содержательной характеристики ИПЦ, связана с определением методологических подходов к установлению размера и состава потребительской корзины. Определение размера и выбор состава потребительской корзины являются задачей, решение которой основывается на специальных статистических исследованиях, поскольку потребительская корзина должна отражать типичный для страны состав потребляемых благ, изменение цен на

которые действительно объективно показывало бы направление происходящих экономических процессов. На основе рассчитанных индексов цен, а также средних индексов цен за анализируемый и предшествующие периоды определяются коэффициенты корректировки показателей финансовой отчетности организации. Средние уровни индексов цен применяются при корректировке значений показателей, относящихся к категории показателей «потока», а именно показателей выручки, себестоимости, доходов, расходов и др.

Как итог, следует подчеркнуть, что в условиях инфляционной экономики для разработки конструктивных управленческих решений анализ основных показателей деятельности должен основываться на достоверных и надежных финансовых данных, т.е. скорректированных на уровень инфляции.

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Прибыткова Г.В.** (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

One of the basic tendencies describing world economic, its integration is. The powerful impulse of development is received with integration economic activities at a level of the organizations: growth of a level of the international competition compels the organizations to search for ways of association of potentials and cooperation in struggle for market leadership. In this connection in given clause are opened features of forms of the international economic integration at the present stage of development of world economic.

Одной из основных тенденций, характеризующих мировую экономику на современном этапе развития, является ее интеграция. При этом, во-первых, возрастает межгосударственная и межфирменная конкурентная борьба за экономические ресурсы и рынки сбыта, во-вторых, происходит поэтапное развитие межгосударственных союзов сопряженных стран, создаваемых с целью достижения преимуществ перед общими конкурентами на мировом рынке. Интеграционные процессы на межгосударственном уровне постепенно приводят к ослаблению значимости отдельных национальных экономик. Одновременно мощный импульс развития получает интеграционная хозяйственная деятельность на уровне организаций: все возрастающий уровень международной конкуренции вынуждает организации искать пути объединения потенциалов и сотрудничества в борьбе за рыночное лидерство.

Международная экономическая интеграция – процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными экономиками, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. На микроэкономическом уровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных организаций близлежащих стран путем формирования системы экономических отношений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, капиталов и рабочей силы между странами, на согласование и проведение совместной экономической, научно-

технической, финансовой, социальной, внешней и оборонной политики. В результате происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими пропорциями, финансовыми фондами, общими национальными или межгосударственными органами управления.

Самая простая форма экономической интеграции – зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами и, прежде всего, таможенные пошлины. Зоны свободной торговли представляют собой компактные территориальные образования, выведенные за пределы национальной таможенной территории, и специализируются на операциях по складированию и обработке ввезенных товаров в соответствии с условиями внутреннего рынка сбыта. Предпосылками создания таких зон являются близость к международным транспортным путям, крупным промышленным центрам, наличие развитой инфраструктуры. Зоны свободной торговли создаются с целью увеличения экспорта и поощрения иностранных инвестиций, стимулирования экономического развития в этих зонах. Преимущества этих зон заключаются в том, что они требуют незначительных стартовых капиталовложений и характеризуются быстрой окупаемостью. Другая форма – таможенный союз – предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа, проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран и согласованное перераспределение таможенных поступлений между странами-участницами. В обоих случаях межгосударственные отношения касаются сферы обмена с тем, чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Сложной формой экономической интеграции является общий рынок, обеспечивающий участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов и рабочей силы, согласование экономической политики. Еще более сложной формой экономической интеграции выступает экономический (валютный) союз, совмещающий все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон. Во-первых, дает организациям-товаропроизводителям более широкий доступ к различным ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям, позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки. Во-вторых, создает привилегированные условия для организаций стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны организаций третьих стран. В-третьих, позволяет странам-участникам

совместно решать сложные проблемы, касающиеся выравнивания условий развития отсталых районов, смягчения положения на рынке труда, дальнейшего развития системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения. Однако взаимодействие национальных экономик развивается с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Поэтому целесообразно выделить объективные факторы, обуславливающие это процесс, среди которых особое место занимают возросшая интернационализация хозяйственной жизни, углубление международного разделения труда, общемировая по своему характеру научно-техническая революция, повышение степени открытости национальных экономик. Все эти факторы взаимообусловлены.

Интернационализация представляет собой процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводства за рамки национальной экономики. Росту интернационализации особенно активно способствуют ТНК. Всего в мире, по данным ЮНКТАД, действует около 40 тыс. ТНК и 300 тыс. их филиалов с общей суммой активов почти 3 трлн. долл. Ежегодный объем продаж, осуществляемый филиалами ТНК, превышает 6 трлн. долл. На долю США приходится более 1/3 из 100 крупнейших в мире ТНК. Наиболее высокие темпы слияния и приобретения компаний наблюдаются в электроэнергетике, нефтедобыче, телекоммуникациях, фармацевтике, в сфере финансовых услуг.

Современный этап НТР выводит интернационализацию рынка и производства на качественно новый уровень, несмотря на неравномерность распространения НТР в различных странах. НТР является самостоятельным фактором, обуславливающим возрастание роли внешнеэкономических связей в современном общественном воспроизводстве. Не может быть успешным развитие науки и техники в стране, изолированной от других государств.

Интенсивное развитие в последние годы кооперирования между организациями разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК. Для них внутрифирменное разделение труда вышло за национальные границы и, по существу, превратилось в международное. На этой основе повышается степень открытости национальных экономик. Открытая экономика формируется на основе более полного включения страны в мирохозяйственные связи. Значительную роль в формировании открытой экономики в развитых странах играет внешнеэкономическая стратегия государств по содействию кооперации с зарубежными странами. В современном международном бизнесе выработаны разнообразные, в том

числе достаточно гибкие формы международной кооперации, к которым относятся:

- лицензионный договор – использование авторского права, товарного знака, патента;
- сопроизводство – изготовление комплексного изделия или его компонентов зарубежным партнером;
- контракт-менеджмент – передача одним из партнеров другому ноу-хау в области менеджмента;
- франчайзинг – выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, маркетинговой и технологической поддержки;
- совместное предприятие – создание новой организации юридически и экономически самостоятельными предприятиями;
- стратегический альянс – формальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности, достижения «эффекта масштаба» или другими целями.

Многонациональная компания (МНК) является сложнейшей формой экономической интеграции. Такая компания использует международный подход в поиске заграничных рынков при размещении производства, комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами. К основным принципам, лежащим в основе МНК и отличающих эту форму экономической интеграции от других вышеперечисленных форм, относятся: корпоративная целостность, основанная на принципе акционерного участия, и ориентация на достижение единых для компаний МНК стратегических целей и решение общих стратегических задач; наличие единой управленческой вертикали и единого центра контроля в виде холдинговой компании, банка, группы взаимосвязанных компаний; бессрочный характер существования МНК.

По сути, именно МНК превратили мировую экономику в подлинно международное производство, дали импульс развитию НТП в различных его проявлениях, обеспечили повышение технического уровня и качества продукции, рост эффективности производства. Особо следует выделить роль МНК с позиций совершенствования форм менеджмента и организации предприятия, управления его коммерческим, производственно-технологическим и кадровым потенциалом. С этим связано значение, которое придается исследованию особенностей организации и управления формируемых МНК интегрированных структур на современном этапе развития мировой экономики.

### **Литература**

1. Астерин Г.А. Актуальные вопросы интеграции России в мировое хозяйство. – М.: МАКС Пресс, 2002.
2. Лещенко М.И. Зоны свободной торговли//Промышленные ведомости. № 17, декабрь 2004.
3. Россия: интеграция в мировую экономику. Под ред. Р.И. Зименкова. – М.: Финансы и статистика, 2002.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В СФЕРЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ МИРОВОГО ОПЫТА

**Прыгунова М.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Мировой экономики и международных отношений», e-mail: [murman\\_perpa@mail.ru](mailto:murman_perpa@mail.ru))

Актуальность данной темы обусловлена неизбежностью развития логистики в Мурманской области, в свете тенденций к превращению города Мурманск в полноценный транспортный узел. О чем было заявлено на встрече состоявшейся весной 2007 года, прошедшей с участием представителей федеральной и местной власти, а также высшего менеджмента ОАО «Мурманский морской торговый порт», ОАО «Мурманский морской рыбный порт», ОАО «Российские железные дороги». Результатом данной встречи стало решение о строительстве современного контейнерного терминала на берегу Кольского залива. В связи с чем, возникнет необходимость в складировании, хранении, складской обработке и перераспределении грузов. В этой связи целесообразно обратиться к зарубежному опыту, а именно к рассмотрению процессов логистики в DSV Solutions, занимающейся складской обработкой грузов, приходящих в один из крупнейших портов Европы - Роттердам.

DSV Solutions является структурным подразделением мировой корпорации DSV. Сегодня DSV представляет собой компанию, объединяющую 487 филиалов в 49 странах мира. В ее структуру входят три основных дивизиона: дивизион автотранспорта, дивизион морских и воздушных перевозок, а также дивизион складской обработки грузов.

Миссия компании сформулирована в трех положениях:

- Сосредотачивать внимание на нуждах потребителя с использованием инновационных подходов ко всем аспектам управления логистическими потоками с помощью комплексных решений
- Зарекомендовать себя как привлекательного партнера в сфере организации наиболее важных логистических потоков в выделенных индустриальных сегментах
- Достигать целей, будучи активными, целеустремленными и обладающими энтузиазмом работниками, демонстрируя своё участие к миру, в котором мы живем

Слоган компании звучит как: We make your business move ... (Мы делаем ваш бизнес мобильным...)

DSV Solutions предлагает своим клиентам следующие услуги:

- Управление запасами
- Управление заказами
- Упаковка / маркировка
- Укладка на поддоны / обертывание пленкой / обвязывание
- Комплектация и структурирование грузов
- Переделка / ремонт
- Проверка качества / работа с возвратами
- Налоговое оформление
- Группа клиентского обслуживания
- Внешняя управленческая отчетность

А также дополнительные услуги:

- Наполнение информацией мобильных телефонов
- Проверка/настройка/незначительный ремонт гитар
- Зарядка батареек
- Запись программного обеспечения на цифровые камеры
- Нанесение ценников и информации о товаре
- Специальная упаковка (акции, праздничные упаковки и т.д.)
- Специальные помещения и линии упаковки для медицинской и высокотехнологичной продукции

Актуальность услуг DSV основывается на всеобщей глобализации бизнес процессов. Когда головной офис клиента расположен в США, производственные мощности в Китае, а торговые точки, в которых осуществляется продажа товаров, расположены в каждой стране мира. В этот момент возникает необходимость в организации процессов дистрибуции товаров по всему миру. Существует как минимум два пути. Организация дистрибуции собственными силами, либо же передача данной функции на аутсорсинг. Рассмотрим и сравним статьи затрат при организации дистрибуции самостоятельно и при работе с надежным партнером.

Для того, чтоб обеспечить доставку товара конечному потребителю необходимо обеспечить выполнение следующих процессов:

1. Упаковка готовой продукции, формирование партий груза для отправки по всему миру
2. Организация перевозки груза
3. Оформление таможенных и других сопутствующих документов
4. Организация складского хранения
5. Перераспределения грузов на крупных складах для отправки в торговые точки
6. Предпродажная обработка товаров
7. Организация доставки товара непосредственно в торговые точки

При работе самостоятельно необходимо постоянно содержать несколько складов по всему миру, организовывать товарно-транспортные потоки, содержать персонал для предпродажной обработки товаров. При чем существенная часть этих издержек являются постоянными, то есть не зависящими от объемов продаж компании в том или ином регионе.

Для своих клиентов DSV предлагает три варианта («три волны») аутсорсинга:



Экономическая эффективность работы с DSV имеет в основе своей нескольких составляющих:

1. При работе с транспортными компаниями DSV получает более низкие тарифы на перевозку, за счет объемов грузопотоков, компании самостоятельно не смогут получить такие низкие тарифы

2. При работе с DSV компании оплачивают только ту часть склада и только в течение того времени, пока груз фактически находится там

3. Сотрудничество с DSV позволяет клиентам компании быть максимально гибкими в вопросах присутствия в том или ином регионе, избавляя от головной боли по организации или закрытию филиалов, занимающихся дистрибуцией

4. Обучение и контроль персонала, занятого на предпродажной обработке товаров полностью ложится на плечи DSV

5. Работа с DSV позволяет каждому из участников цепи сконцентрироваться на своем основном виде деятельности, будь то производство товаров, доставка или их распределение

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях глобализации процессов, выхода на международные рынки необходимо

быть заранее готовым к тому, чтоб предоставить надлежащий сервис для зарубежных компаний, за который они будут готовы платить, понимая целесообразность этого. А помочь в этом может использование готовых схем работы, протестированных на мировых корпорациях в течение долгих лет успешной работы.

# ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА МОНИТОРИНГА, АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рузанкин Р.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений», e-mail: raruzankin@amo.murman.ru)

## **Abstract**

The article examines the informational-analytical system of monitoring, analysis and prognostication of socio-economic development of the region, which was inculcated in 2007 by the Department of economic development of the Murmansk region and became the high-quality instrument of state administration, allowing to get the possibility to estimate efficiency of decisions, undertaken the branches of executive power.

Повышение эффективности и качества государственного управления является одним из базовых условий обеспечения стабильности и устойчивого социально-экономического развития региона, улучшения качества жизни населения. В последние годы в Мурманской области, как и в России в целом, внедряются современные методы и механизмы государственного управления, идет их увязка с механизмами принятия бюджетных решений. В результате применения современных информационных и коммуникационных технологий в прогнозировании, территориальном управлении, бюджетном планировании созданы условия для дальнейшего улучшения качества прогнозирования социально-экономического развития, перехода на трехлетнее финансовое планирование и внедрение новых методов бюджетного планирования.

В то же время возросшие требования к деятельности исполнительных органов государственной власти, цели и задачи административной реформы обязывают планировать и осуществлять конкретные меры по дальнейшему повышению эффективности государственного управления, прежде всего, для достижения целей и задач социально-экономического развития области. Задачи улучшения качества государственного управления определены Указом Президента РФ от 28.06.07 № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Повышение качества государственного управления социально-экономическим развитием региона должно быть обеспечено внедрением в исполнительных органах государственной власти методов и процедур управления, ориентированного на результат, включая формирование взаимоувязанных систем ведомственного и межведомственного планирования деятельности исполнительных органов государственной власти и подведомственных организаций на среднесрочную перспективу,

оценки их деятельности в увязке с результатами социально-экономического развития области. Создание эффективной системы мониторинга и анализа показателей для оценки эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти возможно лишь на основе применения автоматизированных средств обработки информации, интегрированных в единую информационную систему, такую как информационно-аналитическая система мониторинга, анализа и прогнозирования социально-экономического развития Мурманской области (далее ИАС Прогноз/Регион; ИАС, Система).

Информационно-аналитическая система мониторинга, анализа и прогнозирования социально-экономического развития Мурманской области предназначена для обеспечения информационно-аналитической и инструментальной поддержки принятия решений специалистами государственных органов исполнительной власти в процессах анализа текущей ситуации и перспективного планирования социально-экономического развития области.

Целью ИАС является повышение уровня обоснованности управленческих решений за счет использования современных информационных технологий, создания многопользовательской базы данных для функционального взаимодействия структурных подразделений применением экономико-математических методов моделирования.

В рамках ИАС решаются следующие задачи:

- создание и ведение локальной базы данных показателей социально-экономического развития Мурманской области в рамках задач системы;
- повышение оперативности и качества управленческих решений на основе использования аналитических и прогнозных инструментальных средств;
- проведение мониторинга, экономического анализа и ситуационного (вариантного) прогнозирования социально-экономического развития Мурманской области;
- представление информации в табличном, графическом, картографическом и анимационном виде;
- инструментальная и информационная поддержка экспертно-аналитической деятельности руководства и специалистов;
- обеспечение защиты, конфиденциальности и целостности коллективных информационных ресурсов ИАС.

Основой для принятия управленческих решений и формирования консолидированного бюджета области, местных бюджетов на среднесрочный период являются данные прогноза социально-экономического развития территорий и области. Как показал опыт эксплуатации информационно-аналитической системы «ИАС-Прогноз/Регион», учитывает специфику региональных условий и степень

влияния различных факторов на прогнозирование макроэкономических показателей социально-экономического развития региона, обеспечивает многовариантность прогнозирования индексов цен и тарифов, формирование информационных ресурсов системы в автоматическом режиме. С 2008 года в рамках Системы будут разработана модель действующего прогноза социально-экономического развития Мурманской области.

Система включает в себя функциональные подсистемы:

- Локальная база данных;
- Подсистема прогнозно-аналитических расчетов.

Локальная база данных обеспечивает централизованный сбор, первичную обработку, накопление, сравнение и выявление некорректных текущих и ретроспективных данных по социально-экономическим показателям, используемым в подсистеме прогнозно-аналитических расчетов.

Информация храниться как в целом по области, так и в разрезе муниципальных образований и важнейших предприятий, по Российской Федерации, по регионам Северо-Западного федерального округа.

Подсистема прогнозно-аналитических расчетов обеспечивает проведение мониторинга, анализа текущей ситуации и вариантного прогнозирования социально-экономического развития Мурманской области в зависимости от управляющих воздействий и учитывать изменения в статотчетности.

В Подсистеме присутствуют следующие блоки:

- 1) Блок мониторинга;
- 2) Аналитический блок;
- 3) Блок прогнозирования.

**Блок мониторинга** обеспечивает контроль текущей социально-экономической ситуации Мурманской области и ее муниципальных образований.

**Аналитический блок** обеспечивает аналитическую обработку данных по социально-экономическим показателям Мурманской области и ее муниципальных образований.

**Блок прогнозирования** обеспечивает построение вариантов прогноза социально-экономического развития Мурманской области.

Проведенное в 2006 году комплексное обследование муниципальных образований области позволило сделать вывод о целесообразности создания единого информационно-технологического пространства взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления муниципальных образований области в целях мониторинга, анализа, прогнозирования и планирования социально-экономического развития области и муниципальных образований. Внедрение единой системы обеспечило повышение качества прогнозов

развития муниципальных образований и области в целом на среднесрочный период, что весьма важно в связи с переходом на разработку трёхлетних бюджетов (финансовых планов). В целях повышения эффективности работы органов местного самоуправления, предусмотрена разработка нормативных правовых актов, направленных на внедрение принципов поощрительной системы муниципальных образований, формирование стимулов для улучшения социально-экономической ситуации в них.

В результате внедрения данной Системы государственные органы исполнительной власти Мурманской области получают возможность оценить эффективность действий, предпринимаемых исполнительными органами государственной власти для достижения целей социально-экономического развития и решения конкретных задач. Будут определены критерии их ответственности за реализацию стратегических приоритетов социально-экономического развития Мурманской области. Деятельность Правительства области и исполнительных органов государственной власти станет более прозрачной, нацеленной на результат.

Внедрение Системы позволит перейти к качественно новому уровню государственного управления, создает условия для повышения эффективности использования финансовых ресурсов (на базе улучшения качества процедур бюджетного планирования, финансового менеджмента и оптимизации бюджетных расходов). Отрабатывается эффективная система выравнивания бюджетной обеспеченности территорий.

В практику работы государственных органов власти внедрены методы принятия обоснованных управленческих решений на основе многофакторного анализа состояния экономики области и вариантных расчетов прогноза социально-экономического развития в территориальном разрезе. Появится возможность применения современных методов прогнозирования и мониторинга долгосрочного социально-экономического развития региона.

Меры по развитию информатизации и внедрению новых информационных технологий, органов государственной власти и местного самоуправления, обеспечат улучшение и ускорение процессов информационного обмена между ними. Следствием этого является повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления, создание новых возможностей для мониторинга, анализа и прогнозирования процессов в экономике и социальной сфере, улучшение качества формирования бюджетов.

## **ЭКОНОМИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Цукерман В.А.** (*Анатомы, ИЭП КНЦ РАН, зав. кафедрой филиала ГОУ ВПО «Костромской государственной университет» в г. Кировске, tsukermam@iep.kolasc.net.ru*)

**Носкова Е.С.** (*Анатомы, ИЭП КНЦ РАН, tsukermam@iep.kolasc.net.ru*)

On the basis of analyzing global innovation-technological development it was revealed that in developed countries the fifth technological structure prevails and transition to the sixth technological structure is going on. In Russia in most of production sectors the 3<sup>rd</sup> and the 4<sup>th</sup> technological structures dominate.

Современное глобальное инновационно-технологическое развитие характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 85% прироста ВВП. Быстро растет вклад инновационной составляющей в прирост ВВП развитых стран. Внедрение нововведений стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании более эффективных продуктов и технологий.

Анализ свидетельствует о неизбежности перехода развития экономики на основе использования инноваций и новых технологий, что подтверждается положительным опытом промышленно развитых стран.

В результате внедрения инноваций достигается устойчивая тенденция повышения эффективности производства и удешевления единицы потребительских свойств продукции, обеспечивающая повышение общественного благосостояния и улучшение качества жизни населения. Благодаря высокой инновационной активности в развитых странах обеспечивается постоянное расширение возможностей хозяйственной деятельности, что позволяет им последовательно наращивать денежное предложение в целях кредитования роста производственного и человеческого потенциала без ощутимых инфляционных последствий.

Важной особенностью современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу. Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) занимает все больший вес в инвестиционных расходах, превышая в наукоемких отраслях расходы на приобретение оборудования и строительство.

Ключевое значение научно-технического прогресса в обеспечении современного экономического роста предопределяет необходимость учета закономерностей глобального технико-экономического развития в планировании национальной экономической политики. В частности, принципиально важной закономерностью современного экономического роста является его неравномерность, обусловленная периодическим процессом последовательного замещения целостных комплексов технологически сопряженных производств - технологических укладов (ТУ).

Современный глобальный технологический мир многоукладен.

В первой группе стран и цивилизаций преобладает пятый технологический уклад, после кризиса 2001-2002 гг. уже развертывается интенсивная работа по освоению шестого уклада. Это страны с высоким доходом; в их ВВП 70% занимали услуги и всего 2% - сельское хозяйство, а в структуре экспорта 82% - готовые изделия и всего 18% - сырьевые товары. К этой группе стран относятся: США, Великобритания, Испания, Германия, Франция, Финляндия, Дания, Австралия, Объединенные Арабские Эмираты, Израиль, Кипр и др.

Во второй наиболее многочисленной группе стран и цивилизаций наблюдается преобладание четвертого технологического уклада в сочетании с третьим и элементами пятого укладов. Они значительно уступают в конкурентоспособности первой группе, находятся в позднеиндустриальной стадии развития. Страны со средними доходами. Сельское хозяйство занимает 10% ВВП, промышленность - 36% и услуги - 54%. Доля сырьевых товаров в экспорте здесь выше среднемирового уровня (39% против 22%). К этой группе стран относятся: Китай, Азербайджан, Куба, Аргентина, Венгрия, Мексика, Турция, Российская Федерация и др.

В третьей группе стран преобладают раннеиндустриальные и доиндустриальные технологические уклады, мелкотоварный, полуфеодальный и натурально-патриархальный экономические уклады, что обуславливает преимущественно аграрный тип экономики (с анклавами современных производств, обслуживающих ТНК и ориентированных на мировые рынки), крайне низкий уровень производительности труда, нищету большинства населения. Здесь уровень душевого дохода в 11,9 раза ниже среднемирового. В структуре ВВП здесь значительную долю занимает сельское хозяйство (24% - в 6 раз выше среднемирового показателя), доля промышленности и услуг существенно ниже среднемировых. В структуре экспорта сырьевые товары занимают 48%. К этой группе стран относятся: Пакистан, Афганистан, Монголия, Таджикистан, Уганда, Узбекистан, Вьетнам, Индия и др.

Техническое развитие российской экономики проходило по той же траектории, что и других стран. При этом оно было существенно более

медленным. Относительно более низкие темпы технического развития советской экономики объяснялись ее воспроизводящейся технологической многоукладностью, затруднявшей своевременное перераспределение ресурсов в освоение новых технологий. К началу 90-х гг. одновременное воспроизводство III, IV, и V-го технологических укладов, одновременно существовавших в советской экономической структуре, стабилизировалось.

Результаты измерений показывают серьезное отставание нашей экономики по освоению производств пятого технологического уклада еще в эмбриональной фазе его развития. И сейчас, когда он перешел в фазу быстрого роста, величина его ядра в российской экономике в десятки раз ниже развитых стран. Доля России на мировом рынке электронной техники и компонентов составляет не более 0,1-0,3%. Такую же долю (0,2%) имеет Россия и на рынке информационных услуг, что в 25 раз меньше Китая и в 15 раз меньше Индии.

Вместе с тем, по уровню развития одного из несущих направлений пятого ТУ - аэрокосмических технологий – Россия занимает одно из ведущих мест в мире. В частности, доля российских фирм на рынке космических запусков достигает трети, передовые позиции сохраняются на рынке военной авиатехники. Правда доля доходов российских компаний на мировом рынке космических технологий составляет всего около 2%.

Как следует из результатов измерений и имеющихся оценок, на сегодняшнем этапе роста пятого технологического уклада, достигшего фазы зрелости, его распространение в России происходит в несущих отраслях, в то время как ядро остается недоразвитым. В отраслях ядра пятого ТУ, таких как производство изделий микроэлектроники и электронной техники, радиотехники, оптоэлектроники, гражданского авиастроения, высокосортной стали, композитных и новых материалов, промышленного оборудования для наукоемких отраслей, точного и электронного приборостроения, приборов и устройств для систем связи и современных систем коммуникаций, компьютеров и других компонентов вычислительной техники, по сравнению с уровнем 1990-1991 гг. произошел значительный спад.

Расширение пятого технологического уклада в России носит догоняющий имитационный характер. Об этом свидетельствует относительная динамика распространения его разных составляющих - чем ближе технология к сфере конечного потребления, тем выше темпы ее распространения. Быстрое расширение несущих отраслей пятого технологического уклада происходит на импортной технологической базе, что лишает шансов на адекватное развитие ключевые технологии его ядра. Это означает втягивание российской экономики в ловушку неэквивалентного обмена с зарубежным ядром этого технологического уклада, в котором генерируется основная часть интеллектуальной ренты.

Хотя имеющаяся статистика не позволит дать комплексную оценку развития шестого ТУ, не возникает сомнения, что его развитие в России, также идет с отставанием. Но это отставание происходит в фазе эмбрионального развития и может быть преодолено в фазе роста. Для этого нужно до крупномасштабной структурной перестройки мировой экономики освоить ключевые производства ядра нового технологического уклада, дальнейшее расширение которого позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе. Российская наука имеет достаточный для этого потенциал уже полученных знаний и весьма перспективные достижения, своевременное практическое освоение которых может обеспечить лидирующее положение российских предприятий на гребне очередной длинной волны экономического роста. Российским ученым принадлежит приоритет в открытии технологий клонирования организмов, стволовых клеток, оптикоэлектронных измерений. Обзор имеющихся результатов позволяет сделать вывод о том, что наука и промышленность России располагают необходимым инновационным потенциалом в сфере нанотехнологий и наноматериалов.

В сложившихся условиях выход на траекторию устойчивого роста экономики и благосостояния общества возможен только на основе концентрации имеющихся ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада, декриминализации рыночной среды и обеспечения добросовестной конкуренции, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, кардинального улучшения качества государственного регулирования, подъема трудовой, творческой и предпринимательской энергии людей.

Необходима целенаправленная государственная политика выращивания национальных лидеров - крупных вертикально интегрированных корпораций, связанных кооперацией с финансовыми, научными, образовательными, консультационными организациями, обладающих достаточной устойчивостью и разнообразием возможностей для успешной конкуренции на мировом рынке. Актуализация имеющихся конкурентных преимуществ требует формирования новой институциональной среды и разнообразных форм кооперации науки, образования, производства и финансов, освоение современных подходов к управлению персоналом, использование гибких структур организации управления производством, позволяющих обеспечить резкое повышение качества и производительности труда при удовлетворении потребностей работников в самореализации.

## УПРАВЛЕНИЕ КРИЗИСОМ

**Чечурина М.Н.** (МГТУ, кафедра международных экономических отношений, e-mail: [chечуринamn@mstu.edu.ru](mailto:chечуринamn@mstu.edu.ru))

### **Abstract**

On the basic of the Crisis Matrix the signs of companies crisis and the ways of their management are analyzed.

По определению значение категории кризис – это перелом. В практике управления кризисом называется любое качественное, скачкообразное изменение текущих процессов от «хорошего» к «плохому», от «плохого» к «хорошему», от «плохого» к существенно более «хорошему», от «хорошего» к существенно более «хорошему».

Кризисные ситуации, таким образом, подразделяются на благоприятные и неблагоприятные.

С другой стороны, многозначность экономического, особенно управленческого понятия этой категории обуславливается двойственной природой кризиса, который одновременно создает и разрушает, то есть формирует предпосылки и подготавливает условия для дальнейшего развития и «освобождает» от прежней стратегии бизнеса. При таком понимании категории важна не борьба с кризисом, а реструктуризация системы, соответствующая новым направлениям.

Самым опасным является системный кризис, когда разрушается внешняя и внутренняя среда организации. Во внешней среде рушатся деловые связи, инфраструктура, финансово-кредитные взаимоотношения, перспективные договоренности, во внутренней – гибнут структура, власть, мотивации, организационное поведение. Причем системный кризис может длиться годами. Бизнес без кризисов, в принципе, не бывает. Поэтому очень важно уловить предпосылки кризисов. В этих целях в бизнесе используется матрица «изменение прибыли – изменение объема продаж» (рис. 1).



Рис. 1. Кризисная матрица

В квадрате, где растут и объем продаж, и прибыль, для бизнеса идеальные условия: бурно развивается спрос, конкуренция не велика. Эта ситуация характерна для неразвитой экономики. На низких уровнях развития бизнес – это простейшая спекуляция как форма накопления капитала. При этих условиях системный кризис приходит в форме разрушения внешней и внутренней среды организации.

В этих условиях компания не успевает постареть или разрушиться, она гибнет мгновенно, как только меняются рыночные условия.

Сегмент, где прибыль растет при небольшом объеме продаж, парадоксален тем, что компании, находящиеся в этих условиях, никогда не знают кризисов, поэтому он носит название «вечное детство». Понижение объемов продаж создается искусственно и в нем намеренно завышается цена. Это касается эксклюзивных товаров: драгоценностей, мехов, жилья, дорогих вин и автомобилей, и т. п. Покупатели здесь с легкостью платят большие деньги (это престижно), а объем продаж держится за счет изменения новых моделей и видов товара. Компаниям нет смысла бороться за потребителя с помощью скидок или распродаж, поэтому в этом секторе не принято снижать цены. Этот сектор дает неограниченные возможности творчества за большие деньги, поэтому он привлекателен.

Компании, находящиеся в двух других квадратах, – классически кризисные. Понятно, что компания, где падают и производство, и прибыль (по любой из причин) – депрессивна и обречена на гибель.

А вот в квадрате «массовое производство», где находятся компании, у которых при росте объема продаж падает прибыль, зародышем кризиса является износ (физический и моральный) всех видов капитала. В человеческом капитале износ проявляется как разрушение целей и ценностей. В области оборотного капитала – инфляционные потери (например, когда в компании доход на вложенный капитал ниже, чем по

вкладам в банк). Износ интеллектуального капитала – отставание от конкурентов и научно-технического процесса.

Износ, как известно, можно сдержать постоянным обновлением, это смягчает и отвлекает кризис. Однако не всегда менеджером фирмы осознается необходимость инвестиций и преимущество самоограничений.

В Великобритании, например, у лидеров, отрасли есть необычная технология: они никогда не препятствуют молодым компаниям, когда стремятся быстро захватить рынок. Они понимают, новички, отхватив себе часть рынка, проедят ресурсы, не признавая самоограничений, необходимость инвестиций – и погибнут.

Вывод в том, чтобы компании пользоваться качественными видами капитала, ограничивая себя объемами производства, и непроизводственными затратами (шикарные офисы, автомобили и т. п.). В этом случае кризис оттягивается.

В целом, можно заметить, что нельзя построить систему, которая автоматически будет работать без кризисов.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ФЕДЕРАЛЬНЫЙ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ, МУНИЦИПАЛЬНЫЙ УРОВНИ**

**Шиловский А.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений, e-mail: shilovav@mail.ru)

Among the other regions in the Russian North – West, the issues of cross-border cooperation in the Murmansk Oblast has not yet been studied thoroughly enough. The article illustrates in a brief way the most evident problems which hinder the development of cross-border cooperation in Murmansk as seen at the federal, regional and municipal levels.

Исследованию проблем приграничного сотрудничества регионов в российской научной литературе посвящено немало работ. Большинство из них представляют собой т.н. «кейс-стадиз» и посвящены конкретным субъектам и их опыту в развитии международных контактов. Тем не менее, за последние годы российскими учёными был также накоплен достаточно большой багаж теоретических исследований, охватывающих самый широкий спектр проблем, сопряжённых с «приграничной» тематикой – от вопросов федерализма и регионализма (В.Ковалёв), международный правосубъектности регионов (Л.Вардомский) до проблем обеспечения трансграничной безопасности (А.Макарычев) и самопозиционирования регионов на международной арене (В.Каганский).

С пространственно-географической точки зрения в рамках северо-западного региона России традиционно внимание исследователей всегда привлекали Калининград, С-Петербург, Псков, Карелия. Прежде всего, в силу того, что именно здесь процесс развития устойчивых международных и приграничных контактов начался раньше и изначально протекал в более интенсивной форме. Само по себе наличие в этих субъектах сильной научно-исследовательской базы, большого числа академических и экспертных институтов обусловило появление эффективных политико-академических комплексов, т.н. «эпистемологических сообществ» (epistemic communities), состоящих из ученых, экспертов, политических советников и профессиональных консультантов и обеспечивающих основательную интеллектуальную «проработку» многих инициатив в сфере развития ПГС.

В Мурманской области (как, впрочем, в Архангельской и Вологодской областях, Ненецком автономном округе) проблемы приграничного сотрудничества и развития международных связей исследованы в меньшей степени. Однако активизация внешнеполитической активности региона в последние годы, а также объективный рост внимания к Мурманску со стороны иностранных

партнёров (в том числе, вызванный планами по реализации в области амбициозных международных проектов в сфере добычи и транспортировки углеводородов) обнаруживают необходимость выстраивания некой целостной научной картины, охватывающей анализ особенностей и проблем приграничного сотрудничества региона (а в широком контексте – и на всём севере Европы).

Условно уровни рассмотрения проблем развития ПГС в Мурманской области можно разделить на *федеральный, региональный и муниципальный*, в зависимости от того, в компетенции каких властей лежат полномочия по решению таковых.

Федеральный уровень – триумвират или безвластие?

Как бы удивительно это не звучало, но беспрецедентный подъём международной активности Мурманской области, связанный с объективным ростом интереса иностранных партнёров к региону, на федеральном уровне сопровождается отсутствием последовательной и чётко выраженной позиции центра относительно приоритетов и нужд приграничного взаимодействия регионов – ситуация, которая радикально не меняется на протяжении десятка лет. В положении, когда область (очевидно, как и соседние регионы) буквально «распирает» от возможностей, на федеральном уровне ощущается явная нерешительность в действиях.

Так, координацией приграничного сотрудничества регионов на общегосударственном уровне «по чуть-чуть» занимаются сразу три министерства – МЭРТ, Минрегион и МИД. Однако должным образом, как показывает практика – ни одно из них. Сложившийся «триумвират» федеральных министерств, поэтому, временами напоминает ситуацию «безвластия».

Кроме того, на российской политической арене на протяжении долгого времени отсутствовала сила, способная и, главное, заинтересованная в *лоббировании* интересов приграничного сотрудничества (сейчас эту функцию, предполагается, будет выполнять Минрегион). И проблема здесь скорее не в фактическом отсутствии политических или экономических институтов, способных выполнять эту роль, а в недооценке политической элитой всего потенциала приграничного сотрудничества и дивидендов, которые оно способно приносить.

Наконец, еще одним серьёзным упущением центра является отсутствие федерального закона «О приграничном сотрудничестве», который бы предусматривал обеспечение реализации ПГС из средств федерального бюджета. Попытки утвердить документ тянутся с 2004 года.

Региональный уровень

Пожалуй, главным препятствием развитию приграничного сотрудничества на региональном уровне, учитывая тот факт, что

Мурманскую область можно без преувеличения отнести к наиболее активным на международной арене субъектам, является то, что руководство области не рассматривает ПГС в качестве стратегического приоритета социально-экономического развития региона. Активность области на международной арене, и это, по мнению ряда исследователей, показательно для большинства российских субъектов, зачастую воспринимается лишь как дополнительное средство легитимации региональной элиты. Высокий уровень международных связей в таких случаях является для регионального руководства «элементом самоутверждения, укрепления собственного политического авторитета» (А.Макарычев, Российские регионы и глобализация, Нижний Новгород, 2001).

К тому же, несмотря на уже солидный многолетний опыт региона в выстраивании схем приграничного сотрудничества, в системе приоритетов мотивации участия в ПГС до сих пор преобладает коммуникативно-имиджевая составляющая (проведение встреч, семинаров, конференций с участием руководителей приграничных органов МСУ, обменных визитов учителей, деятелей культуры, школьников, фестивалей культуры и спортивных состязаний и др.) (Б.Периль, Приграничное сотрудничество на Северо-Западе России). Смещение акцентов подобного рода подрывает образ ПГС как действенного инструмента, способного дать толчок социально-экономическому развитию области.

#### Муниципальный уровень

Приграничное сотрудничество стало важной составляющей жизни муниципальных образований Мурманской области. Возросшая активность муниципалитетов выражается и в росте числа международных проектов с их участием, и качественном развитии форм ПГС, в которые непосредственным образом вовлечены муниципальные образования. Так, на территории Мурманской области существует целый ряд ассоциаций муниципалитетов, осуществляющих международную проектную деятельность (Союз городов юга Кольского полуострова, Совет северных приграничных муниципалитетов, Совет муниципальных образований Мурманской области).

Самым существенным препятствием на пути муниципалитетов в этой сфере является закрытый статус большого числа городов и районов области. Кардинальные различия в подходах к обеспечению безопасности государственной границы (точнее в подходах к самому термину «безопасности»), приводят к тому, что иностранное присутствие на территории некоторых муниципалитетов области ограничивается или исключается вовсе.

## **Литература**

1. В. Ковалёв, «Регионализм против федерализма», Обозреватель, N 9 (116), [http://www.nasled.ru/pressa/obozrev/N09\\_99/9\\_06.HTM](http://www.nasled.ru/pressa/obozrev/N09_99/9_06.HTM)
2. А.С. Макарычев, Пространственные характеристики трансграничной безопасности: концептуальные контексты.  
<http://www.policy.hu/makarychev/rus17/htm>
3. Б.Периль, Приграничное сотрудничество на Северо-Западе России, <http://www.nasled.ru>
4. А.С.Макарычев, Российские регионы и глобализация, Нижний Новгород, 2001
5. Л.Б. Вардомский, Е.Е. Скатерщикова, Международная деятельность субъектов Российской Федерации и приграничное сотрудничество: экономические, правовые, политические аспекты. Конспект лекций, М.: МАКС-Пресс, 2005

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И ЕС: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

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

### **Annotation**

The analysis of the present day economical relations between the European Union and Russia is presented in the paper. The main tendencies of the economical cooperation have been considered. The peculiarities of the development of the external economical connections have been analysed.

Необходимое условие ускорения рыночных преобразований в России и эффективного развития национальной экономики является ее активное включение в процессы международной экономической интеграции.

По степени интеграции и значению для внешнеэкономических связей России Европейский союз выделяется среди региональных интеграционных объединений. Евросоюз – единственное региональное объединение, достигшее высшей стадии интеграции – экономического и валютного союза (ЭВС). Ни одна другая региональная группировка не имеет пока реальных предпосылок и не ставит таких целей. С созданием ЭВС завершается в основном процесс трансформации взаимосвязанных национальных хозяйств стран-членов в интегрированную региональную систему.

ЕС является катализатором интеграционных процессов в Европе и уже сейчас в составе 27 стран фактически представляет в мировой экономике все европейские государства, вплоть до западных границ России, Украины и Белоруссии. Принимаемые ЕС решения по многим ключевым вопросам, в частности в сфере экономики, где эта организация обладает наибольшими полномочиями, затрагивают интересы всех стран континента (Международная экономическая интеграция, 2006).

Официальные отношения между Российской Федерацией и Европейским сообществом были установлены в декабре 1991 г., сразу же после распада Советского Союза. Россия объявила себя правопреемницей СССР, включая все его долги иностранным государствам, международным организациям и частным кредиторам.

В свою очередь министры государств – членов ЕС на своей чрезвычайной сессии, состоявшейся 16 декабря 1991 г., приняли совместное заявление, в котором выразили готовность признать все новые государства, возникшие на территории СССР, и установить с ними дипломатические отношения.

Европейский союз – важнейший торгово-экономический партнер России (34% оборота российской внешней торговли по сравнению с 22%

со странами СНГ и 3 – 6% с Китаем, США и Японией). В свою очередь Россия занимает пятое место по импорту и шестое – по экспорту во внешней торговле ЕС. Здесь же сосредоточена основная часть российских зарубежных активов. Россия имеет традиционно положительное сальдо во взаимной торговле с ЕС (Гагарина и др., 2003).

По мнению В.Н. Харламовой в принципиальном плане Россия и Евросоюз – в высшей степени взаимодополняющие экономические структуры. Так Россия обладает огромными, хотя все еще слабо разработанными природными ресурсами, а в странах ЕС они либо ограничены, либо отсутствуют вовсе. У России имеется значительный задел фундаментальных и отчасти прикладных исследований, а ЕС в этой сфере до сих пор по многим перспективным направлениям отстает от других мировых центров. Россия острейшим образом нуждается в инвестициях, а в ЕС они традиционно избыточны. В России лишь зарождается серьезный банковский, фондовый, страховой бизнес, в ЕС же он давно принял транснациональный характер и усиливает свою экспансию (Харламова, 2002).

Анализируя динамику экономического сотрудничества, Ю.А. Борко обращает также внимание на то, что долговременными факторами, благоприятствующими развитию устойчивых экономических связей между Россией и ЕС, являются:

- взаимодополняемость их хозяйств, в большей степени обусловленная их структурой и различиями в распределении и обеспеченности природными ресурсами;
- географическое соседство и наличие разнообразных и чрезвычайно разветвленных транспортных сетей;
- традиционный характер хозяйственных связей, развивавшихся со времен раннего средневековья, и соответственно богатый опыт хозяйственного сотрудничества, отчасти сохранившийся даже в условиях противостояния двух общественных систем и коренных различий между экономическими системами;
- давние культурные связи, облегчающие взаимопонимание, в том числе и в деловой сфере (Россия: интеграция в мировую экономику, 2002).

Таким образом, развитию торгово-экономического сотрудничества России и ЕС способствуют географическая близость, взаимодополняемость их экономик и инфраструктур, наличие правовой базы взаимодействия, давние деловые традиции. Располагая мощным промышленным, финансовым, торговым, инвестиционным и научным потенциалом, Евросоюз в стратегическом плане и в перспективе будет играть возрастающую роль во внешних связях России.

Один из важнейших факторов, определяющих приоритетный характер отношений между Россией и ЕС, их экономическая взаимодополняемость, пока реализованная недостаточно, но потенциально

сулящая обеим сторонам крупные выгоды. Влияние этого фактора особенно наглядно проявляется в торговых отношениях России и ЕС, характеризующихся высоким уровнем взаимозависимости по целому ряду стратегически важных товаров.

Так в начале XXI в. на Россию приходилось более 15% (по стоимости) всего импорта ЕС минерального топлива из третьих стран, 39% никеля, 17% алюминия, 8% черных металлов. В натуральном выражении на поставки из России падает 15% закупаемой ЕС в третьих странах нефти, 34% нефтепродуктов, 42% газа.

Экономические связи с ЕС имеют для России стратегическое значение уже по той причине, что экспорт энергоносителей в Европу еще долгие годы будет основным источником валютных доходов России. На долю ЕС приходится свыше 40% российского экспорта нефти и газа, 45% нефтепродуктов и более 50% электроэнергии. Россия устойчиво занимает первое место в перечне внешних поставщиков в ЕС природного газа и второе – нефти (Международная экономическая интеграция, 2006). Закупки в ЕС обеспечивают значительную часть потребностей внутреннего рынка России в базовых продуктах питания, продукции химической промышленности и технологическом оборудовании.

Все эти факторы делают расширение и углубление торгово-экономического сотрудничества с Европейским союзом не только как с совокупностью традиционных торговых партнеров, но и как с интеграционным объединением безусловным приоритетом внешнеэкономической политики России на длительную перспективу.

Важнейшая сфера партнерства с Евросоюзом – инвестиционное сотрудничество. ЕС является ведущим инвестором в российскую экономику.

Общий объем накопленных инвестиций европейских стран в экономику России составляет более 79% всего объема накопленных в Российской Федерации иностранных инвестиций. Прямые инвестиции, поступающие из европейских стран, составляют 62% общего объема прямых инвестиций, накопленных в российской экономике. Сотрудничество с европейскими компаниями и фирмами по эффективным инвестиционным проектам на территории РФ осуществляется в автомобильной, авиакосмической и пищевой промышленности, а также в металлургии, в области разработки электронных средств связи. Наибольшую активность европейские инвесторы проявляют в сфере добычи нефти и газа (Гагарина и др., 2003)..

В то же время в торгово-экономическом сотрудничестве РФ – ЕС существуют и накапливаются проблемы, осложняющие его дальнейшее углубление и развитие.

Россия имеет отрицательное сальдо в торговле услугами с ЕС. Сократился приток капитала из стран ЕС в Россию. Такое положение

Комиссия ЕС объясняет задержкой в создании в России адекватной правовой базы защиты иностранных инвестиций, а также высоким уровнем преступности в экономике и нестабильностью в области налогообложения.

В торговой политике ЕС сохраняются дискриминационные ограничения доступа российских товаров. Несмотря на принятое на Совете ЕС 27 апреля 1998 г. решение об исключении России из списка стран с нерыночной экономикой для целей антидемпинга, продолжают действовать 12 антидемпинговых процедур.

Вопросы антидемпинговой политики ЕС по отношению к России в настоящее время становятся одной из наиболее острых проблем развития взаимной торговли, поскольку затрагивают ключевые конкурентоспособные позиции российского экспорта в Европу (трансформаторный стальной лист, бесшовные трубы, древесные плиты, ферросплавы и т.д.). При этом санкции, введенные в отношении отдельных предприятий, в ряде случаев составляют около 300 млн долл. в год.

Со своей стороны, Евросоюз высказывает претензии в связи с медленным осуществлением в России рыночных реформ и адаптацией национального законодательства к требованиям Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между РФ и ЕС. Многие российские законы содержат нормы непрямого действия, которые затем расходятся с СПС в ведомственных подзаконных актах. Некоторые решения в сфере внешней торговли принимались вразрез с положениями СПС (режим импорта алкоголя, дискриминирующий иностранных поставщиков; льготы, предоставляемые при поставке товаров в рамках различных инвестиционных проектов; жесткие меры контроля при транзите через территорию России товаров ЕС, не соответствующие требованиям свободы транзита) (Международная экономическая интеграция, 2006).

Следовательно, можно сделать вывод, что пока современное состояние отношений между партнерами, представляющими друг для друга стратегический интерес, еще далеки от идеальных. Дальнейшее продвижение к партнерству в значительной степени зависит от пути развития России. Нельзя ожидать в отношениях ЕС – Россия быстрого и эффективного решения проблем. Основным полем деятельности останется практическое решение достигнутых ранее договоренностей, достижение взаимоприемлемых компромиссов.

Таким образом, общий итог диалога и сотрудничества между Россией и Западной Европой состоит в том, что обе стороны на базе накопленного большого практического опыта взаимодействия имеют теперь более ясное представление как о трудностях и нерешенных проблемах, так и о приоритетных направлениях. Усилия во взаимоотношениях необходимо сейчас сосредоточить на тех направлениях, где уже достигнуты

конкретные договоренности и где можно ожидать практических результатов.

### **Литература**

1. Международная экономическая интеграция. Под ред. Ливенцева Н.Н. М., Экономистъ, с.378-391, 2006.
2. Гагарина Г.Ю., Громько В.В., Окрут З.М., Сагинова О.В. Экономика Европейского союза. М., Экономистъ, с.272-289, 2003.
3. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. М., АНКЛ, с.83-84, 2002.
4. Россия: интеграция в мировую экономику. Под ред. Зименкова Р.И. М., Финансы и статистика, с.225, 2002.

## АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Щетинская И.З. (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

### Annotation

The present day characteristics of the international economical integration and its inner structure have been considered in the paper. The sense of integration process development in the system of the global economy has been determined and the characteristics that distinguish it from the other forms of economical interaction of countries have been analyzed.

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом интернационализации воспроизводства и углубления международного разделения труда в масштабах мировой экономики. Так на определенном уровне развития интернационализации хозяйственной жизни экономические связи и взаимозависимость экономик переходят во взаимопроникновение национальных хозяйств. Возникает такое состояние, когда субъекты интернационализации частично объединяют отдельные отрасли экономики, рынки различных стран, объединяют или синхронизируют некоторые экономические процессы, углубляют специализацию производства и кооперационные связи в международном масштабе. Такое состояние является по мнению Г.Ф. Гатиной, В.А. Мерзликина, Н.Н. Щукиной первым признаком международной экономической интеграции (Гатина и др., 2001).

Таким образом, экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных предпосылок, среди которых особое место занимает:

1. растущая интернационализация хозяйственной жизни;
2. углубление международного разделения труда;
3. повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти предпосылки взаимообусловлены и усиливают выход воспроизводства за рамки национальных экономик. В современных условиях развития мирового хозяйства наиболее активной формой интернационализации хозяйственной жизни являются транснациональные корпорации. В последние годы интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего выступают ТНК. В основе этого процесса лежит международное разделение труда, где первоначальным является внутрифирменное разделение труда на основе специализации и кооперирования, далее следует выход за рамки

национальных границ. Все это усиливает степень открытости национальных экономик.

На современном этапе развития в качестве основных предпосылок экономической интеграции выдвигаются также некоторые внешнеэкономические факторы:

1. обеспечение более надежной обороноспособности;
2. престижность вступления в «элитный клуб»;
3. общность поставленных целей и совместное их достижение.

В этом случае упор делается на увеличение роли государства в решении задачи экономической интеграции, то есть именно усилиями государства создается общий рынок, принимаются оптимальные меры с целью обеспечения производства товаров и услуг.

В последние годы большое внимание уделяется технологическим факторам международной экономической интеграции. Возрастание их роли и значения заставляет страны резко увеличивать затраты на НИОКР. А уменьшить их долю (затрат), как показывает практика, позволяет объединение усилий и ресурсов в данной сфере путем интеграции. Так по мнению З.К. Раджабовой ядром международного интеграционного развития становится технологическая сфера и информационно-инжиниринговая деятельность. При этом сотрудничество между странами приобретает не только торгово-экономический, но и во многом технико-технологический и финансово-инвестиционный характер. В интеграционный процесс вовлекаются тысячи банков, фирм, производственных компаний, научно-технических центров – как входящих в сферу влияния мощных современных ТНК и ТНБ (транснациональных банков), так и обслуживающих интересы мелкого и среднего бизнеса (Раджабова, 2002).

В условиях глобализации переход на энерго- и ресурсосберегающие технологии на основе электроники, информатики, новых средств связи усиливает модернизацию всего мирового хозяйства. В связи с этим высокие технологии диктуют необходимость объединения международных партнеров, подготовленных к работе с такими высокими технологиями. Таким образом формируются так называемые «международные высокотехнологические пространства», в которые обязательно втягиваются все группы развивающихся, развитых и стран с переходной экономикой, в основе которых прослеживается интеграция.

Международная экономическая интеграция характеризуется определенными особенностями. Так, Н.Н. Ливенцев и В.Н. Харламова выделяют следующие характеристики, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

1. устранением ограничений в движении товаров, а также услуг, капиталов, людских ресурсов между странами – участницами соглашения;
2. согласованием экономической политики стран-участниц;

3. взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов, формированием в рамках региона технологического единства производственного процесса;

4. широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких форм, совместным финансированием развития экономики и ее инновационного механизма;

5. структурными изменениями в экономике стран-участниц;

6. сближением национальных законодательств, норм и стандартов;

7. целенаправленным регулированием интеграционного процесса, развитием органов управления хозяйственным взаимодействием;

8. региональностью пространственных масштабов интеграции (Международная экономическая интеграция, 2006).

Объективное содержание интеграции составляет в конечном итоге переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов.

Анализируя интеграционный процесс, Н.Н. Ливенцев и В.Н. Харламова обращают внимание на то, что он охватывает такие отдельные звенья целостной системы как:

1. рыночное общение (благодаря либерализации торговли и росту факторов производства), включая обращение товаров, услуг, денежной массы, ценных бумаг и т. д. – это так называемая поверхностная (или мягкая) интеграция;

2. собственно производство (глубокая интеграция);

3. сферу принятия решений (на уровне фирм, предпринимательских союзов, национальных правительств, международных и национальных организаций) (Международная экономическая интеграция, 2006).

В начале XXI века международная экономическая интеграция стала мощным инструментом для ускорения развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности стран – членов интеграционных группировок на мировом рынке.

В политике многих государств стремление к региональной экономической интеграции по мнению Г.Ф. Гатиной, В.А. Мерзликина, Н.Н. Шукиной становится тенденцией, так как регионализация увеличивает объемы рынков, создает возможность выравнивания уровней экономик в регионе, снижает стоимость внешнеэкономических связей путем сокращения расходов на транспорт, торговлю и движения капиталов. Кроме того, региональная интеграция создает новые возможности для увеличения прибыльности предприятий, в первую очередь тех, которые способны адаптировать свою деятельность к масштабам региона и использовать возможности емкого рынка, сравнительных преимуществ и специализации стран региона (Гатина и др., 2001).

Тенденция к объединению национальных хозяйств нескольких стран в региональные экономические комплексы, отражая более высокую степень концентрации производства, влечет за собой соответствующие изменения в политической надстройке, приспособлявая ее к потребностям развития производительных сил.

Процесс интеграции начинается с того момента, когда обычные международные частномонополистические объединения и связи дополняются межгосударственной интеграцией в форме многосторонних соглашений между правительствами о создании экономических союзов и организаций.

Сегодня в системе мирового рыночного хозяйства нет практически ни одной области международных отношений, которая бы не была объектом той или иной формы государственного регулирования на двусторонней или многосторонней основе. На определенной стадии региональной интеграции согласование принимает характер тесной координации и даже унификации национальной политики в растущем числе областей экономики, а также объединения национальных инструментов этой политики. Происходит интеграция той части политико-правовой и институциональной надстройки стран-участниц, которая непосредственно связана с государственным регулированием внутри- и внешнеэкономических процессов (Гатина и др., 2001).

Таким образом, можно утверждать, что в современных условиях процесс интеграции имеет свои характерные особенности, которые в совокупности отличают его от других форм экономического взаимодействия стран, и сложную внутреннюю структуру. Он состоит из отдельных взаимосвязанных и объединенных в целостную систему частичных интеграционных процессов, которые происходят одновременно в сфере производства и обращения, области социальных отношений и в политико-правовых институциональных надстройках.

### **Литература**

1. Международная экономическая интеграция. Под ред. Ливенцева Н.Н. М., Экономист, с.12, 2006.
2. Гатина Г.Ф., Мерзликин В.А., Щукина Н.Н. Мировая экономика. М., ИНФРА-М – Пермь: Перм. гос. техн. ун-т, 384 с., 2001.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. М., ИНФРА-М, с.64-65, 2002.