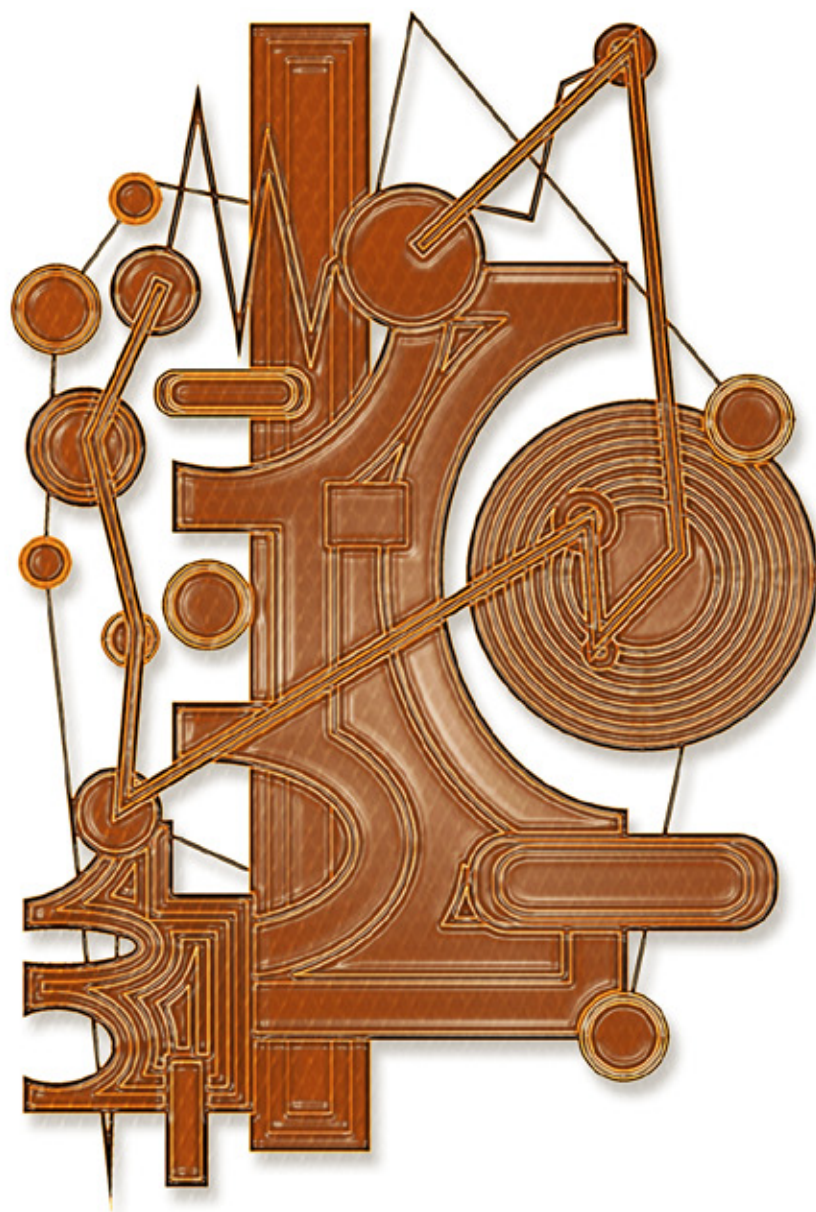


Международная заочная научная конференция
«Экономика, управление, финансы»



Пермь

УДК Э30
ББК 65
Э40

Редакционная коллегия сборника:

*Г.Д. Ахметова, М.Н. Ахметова, О.А. Воложанина, С.Н. Драчева,
Ю.В. Иванова, М.Г. Комогорцев, К.С. Лактионов*

Ответственный редактор: *О.А. Шульга*

Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, Э40 июнь 2011 г.). / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — Пермь: Меркурий, 2011. — 124 с.

ISBN 978-5-88187-418-6

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Экономика, управление, финансы». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК Э30
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

Агеенко А.В. Проблема оценки удовлетворенности населения качеством социальных услуг с целью управления качеством жизни в муниципальных образованиях	5
Аргимбаев К.Р. Разработка хвостохранилища – запас минерально-сырьевого комплекса России.	8
Бабенко Н.И. Модель оптимизации риска инвестиционного проекта	11
Бренер А.В. Ценообразование, как фактор развития девелоперской деятельности коммерческой недвижимости в инвестиционно-строительной сфере	18
Бышок А.С., Дорофеева А.В. Создание благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения иностранного капитала	22
Венкова Е.О. Возможности применения показателя экономической добавленной стоимости для оценки эффективности слияний и поглощений	25
Грязева Н.Н. История становления представлений о роли государственного регулирования в экономике.	27
Гурнакова Л.Н. Банки – важный элемент кредитной системы Российской Федерации.	29
Гусев М.М. Интерпретация и роль производственного контроллинга в системе управления промышленным предприятием	31
Дамдын О.С., Мундагбаатар М. Общая характеристика сельского хозяйства Монголии	33
Жданова О.А. Роль инноваций в современной экономике	38
Игошина А.С. Политика корпоративной социальной ответственности и инвестиционная привлекательность компании ..	40
Ильина С.В., Бушнев С.В. Перспективы перевозки пальмового масла из стран Юго-Восточной Азии в Дальневосточные порты России	44
Карибова И.Ш. Особенности современных требований к системе менеджмента качества строительных организаций в России.	49
Карпович Н.К. Развитие инновационной составляющей экономики на региональном уровне	52
Кашина О.И. Развитие методики анализа рынка объектов финансового инвестирования.	54

Кощеева Е.С.

Эффективность применения сбалансированной системы показателей и экономической добавленной стоимости на примере ОАО «Магнит». 57

Красикова Т.Ю.

Формирование и развитие образовательного кластера как часть механизма интеграции вузовской науки в инновационную национальную систему. 61

Краснюк Л.В.

Денежная система, как механизм денежного обращения в стране. 64

Крюков П.А.

Методология моделирования динамики валютного курса. 66

Лапшина Е.Е.

Исследование состояния жилищного строительства в муниципальном образовании на примере Людиновского района Калужской области. 72

Лепешкина М.Н.

Типология и классификация факторов рисков хозяйствующих субъектов. 77

Лещенко И.Б.

Современные виды аудита в международной практике. 79

Лещенко И.Б.

Роль бухгалтерской службы в формировании достоверной финансовой информации в ЖКХ. 81

Манжела И.В.

Фазовая диагностика производительных сил предприятия ОАО «Волгограднефтемаш». 85

Нардин Д.С., Баранова Е.

Эффективность производства молока в сельскохозяйственных организациях. 88

Омарова К.А.,

Социальные факторы повышения эффективности управления предприятиями малого и среднего бизнеса в сфере услуг. 91

Попова Е.Ю.

Проблема финансирования инноваций в Российской промышленности и пути ее решений. 93

Свердан М.М.

Европейский опыт развития государственных займов. 95

Синева Н.Л.

Роль системы кадрового менеджмента инновационной организации в управлении развитием персонала. 101

Сулейменова Г.Н.

Процессы документирования системы менеджмента качества в вузе: разработка и основные этапы. . 103

Тимчук О.Г., Никитюк Л.Г.

Необходимость применения инновационных путей развития в жилищно-коммунальном хозяйстве. . 107

Ткаченко Д.Д.

Мониторинг производительности труда как необходимое условие решения стратегических проблем на промышленном предприятии. 109

Трушанина О.Ю.

Особенности выбора и применения безрисковой процентной ставки в коэффициенте Шарпа при анализе паевых инвестиционных фондов. 112

Черепанова М.С.

Инвестирование жилищно-строительной сферы национальной экономики. 114

Шалахов Е.Г.

О некоторых проблемах традиционного производства в условиях социалистической экономики (из истории кожевенного треста в Марийской АССР). 117

Шурчкова Ю.В.

Исторические формы маркетинговых коммуникаций в России и за рубежом. 119

Проблема оценки удовлетворенности населения качеством социальных услуг с целью управления качеством жизни в муниципальных образованиях

Агееенко А.В., аспирант, ведущий специалист

Отдел труда и заработной платы Управления общего и дошкольного образования Администрации г. Норильска

Удовлетворенность результатом оказания муниципальной социальной услуги является одним из важнейших факторов, влияющих на качество жизни населения, но при этом остается трудно измеримой величиной. Формируя набор показателей для его оценки можно осуществлять эффективное регулирование рынка социальных услуг.

Процесс управления качеством жизни является составной частью сложной и многофакторной системы, включающей в себя множество индикаторов и показателей для измерения его уровня. Одной из характеристик, оказывающих значительное влияние на качество жизни является удовлетворенность населения функционированием различных предприятий на муниципальном рынке социальных и прочих услуг, а также качеством последних.

Социальная деятельность органов местного самоуправления реализуется через систему муниципальных услуг, предоставление которых обеспечивает те или иные составляющие качества жизни. Муниципальная услуга является базовым элементом, основой экономических и социальных отношений между людьми на территории муниципального образования. Следовательно, управление качеством оказания муниципальных услуг является важнейшей составной частью муниципального управления, и этот вопрос является ключевым для понимания всех социально-экономических процессов, происходящих на местном уровне а значит, качества жизни населения на территории.

Забота о качестве жизни на территории лежит на органах местного самоуправления, поскольку именно они формируют одну из главных его составляющих — муниципальную инфраструктуру. Для достижения необходимой эффективности в процессах мониторинга качества муниципальных услуг, политика органов местного самоуправления должна обеспечить формирование нормативов на оказание муниципальных услуг для достижения необходимого уровня их качества.

Нормативы затрат — это комплексные планово-экономические и расчетные показатели, введение которых направлено на помощь органам исполнительной власти в развитии и оптимизации бюджетной сети [3].

Считается, что внедрение нормативов затрат позволяет обеспечить прозрачность механизма распределения бюджетных ресурсов, исключить случаи завышенного финансирования учреждений на основе их усреднения. Кроме того, основные подходы к расчету нормативов можно использовать для расчета фактической стоимости услуг по итогам прошедшего периода, для сравнения различных учреждений одной отрасли. Достоверная информация о фактической стоимости услуги позволяет принимать

обоснованные управленческие решения, направленные на повышение эффективности бюджетных расходов, и в целом выбора оптимальных моделей организации бюджетной сети, исходя из того, какие учреждения могут оказывать услуги качественнее и дешевле.

Таким образом, в числе преимуществ разработки и внедрения нормативов затрат можно указать:

- оптимизация состава государственных или муниципальных учреждений и состава оказываемых ими услуг;
- выявление «застоявшихся» проблем в организации работы учреждений и формирование предложений по ее совершенствованию для комплексного устранения факторов, влекущих рост затрат;
- определение реальных потребностей в финансировании бюджетного сектора;
- налаживание в учреждениях управленческого учета [3].

На федеральном уровне одним из основополагающих документов в этой области является приказ Министерства финансов России № 105н от 22 октября 2009 г. [2]. В нем утверждены Методические рекомендации по определению полного объема расчетно-нормативных затрат на оказание федеральными органами исполнительной власти и находящимися в их ведении учреждениями государственных услуг или работ, согласно бюджетной классификации статей расходов. Окончательное решение об определении величин финансовых и материальных нормативов остается за федеральным органом исполнительной власти.

На огромной территории нашей страны велики различия в уровне социально-экономического развития между субъектами и муниципалитетами. Они дифференцируются от высоко развитых до депрессивных и экономически отсталых. Следовательно, федеральную методику расчета нормативных затрат необходимо применять на региональном и муниципальном уровнях после соответствующих преобразований в зависимости от текущей ситуации на локальном рынке бюджетных услуг, т.е. адаптировать федеральные нормативы на местном уровне.

В настоящее время законодательная база активно пополняется различными нормативными документами, содержащими методические рекомендации по определению расчетно-нормативных затрат в некоторых регионах, субъектах РФ и муниципальных образованиях с раз-

личным уровнем социально-экономического развития. Но все они мало, чем отличаются друг от друга и не предусматривают дифференцированных методов определения нормативов в зависимости от специфики территории. Поэтому данный вопрос является на сегодняшний день актуальным.

Цель формирования формализованной и детализированной методики расчета нормативных затрат на оказание бюджетной услуги — возможность ее практического применения для получения достоверной информации об оптимальных объемах финансирования, необходимого для максимально качественного оказания государственной или муниципальной услуги.

Во всех существующих на данный момент нормативных документах или методической литературе, тем или иным образом затрагивающих вопросы качества муниципальных услуг, а также нормативов финансовых и материальных ресурсов, необходимых для их оказания, речь идет только лишь о необходимом минимуме, гарантируемом государством при оказании услуг для населения.

Например, существует определение государственных и муниципальных услуг как «общественно полезных функций, осуществляемых органами государственной власти или местного самоуправления, бюджетными учреждениями» [4]. В их основу заложены государственные минимальные социальные стандарты, которые определяются как «государственные услуги, предоставление которых ... гарантируется государством на определенном минимально допустимом уровне на всей территории РФ» [4].

При этом органы исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления до утверждения государственных минимальных социальных стандартов при разработке соответствующих проектов бюджетов применяют уточненные Правительством РФ социальные нормативы. Соответствуют ли они ожиданиям потребителей услуги можно проверить только путем экспертной оценки выбора потребителя, активного спроса на рынке, а также, определив уровень удовлетворенности людей проведением социальных опросов. Но именно эта проблема является трудно решаемой. Среди бюджетных учреждений конкуренция проявляется слабо. С уменьшением численности муниципалитета сокращается вероятность ее проявления. Поэтому удовлетворенность услугами с позиции рыночной логики можно объективно определять лишь среди организаций не бюджетного сектора экономики.

Согласно нормативным документам социальная деятельность органов местного самоуправления осуществляется в виде выполнения конкретных работ и оказания определенных услуг населению. Государственные нормативы и стандарты достаточно легко определить в области выполнения работ государственными учреждениями по обслуживанию населения, поскольку там достаточно легко рассчитать необходимый объем требуемых материальных и прочих ресурсов, они легко измеряются количественными показателями. Что же касается государственных (муниципальных) социальных услуг, то здесь

практически невозможно рассчитать необходимый объем ресурсов, поскольку важнее не их количество, а качество. И поэтому для достижения определенного уровня удовлетворенности получателя услуги необходимо учитывать огромное разнообразие субъективных факторов. Следовательно, необходимо получить оценку качества услуги, основанную на массовом мнении её потребителей. Отсюда сложности в стоимостном измерении одной единицы государственной (муниципальной) социальной услуги по общепринятым фиксированным нормативам.

В настоящее время стоимость единицы муниципальной услуги определяется как отношение общей суммы выделенных для её оказания государственных ассигнований к общему количеству потребителей.

Автором в составе группы исследователей было проведено аналитическое исследование на основе статистических материалов по финансированию муниципальной услуги «общее образование». По его результатам определена фактическая стоимость оказания единицы услуги в разрезе бюджетополучателей, а также исследована динамика данной величины в 2008–2009 гг. (рис. 1).

Общая стоимость единицы услуги по всем бюджетным учреждениям отрасли «общее образование» колеблется в диапазоне от 44 437,11 руб. до 82 112,70 руб. на одного ученика на протяжении 2008–2009 гг. В среднем эта величина уменьшилась за год с 60 557,56 руб. до 56 437,34 руб. на одного ученика, т.е. на 7,5 % или на 4 680,46 руб. в денежном выражении.

Это может объясняться множеством влияющих факторов. В первую очередь необходимо исследовать изменение структуры финансирования бюджетной услуги (рис. 2).

Как видно на рисунке, структура заработной платы изменилась в части выплат заработной платы, доля которых увеличилась с 49 % до 57 %, это может быть обусловлено двумя факторами, поскольку увеличение заработной платы может произойти в общем или в расчете на одного сотрудника. Т.е. необходим дополнительный анализ динамики численности сотрудников бюджетных учреждений, оказывающих услугу «общее образование», а также изменение квалификации и категорий педагогического персонала и руководящего состава. При сохранении в 2009 году общей численности сотрудников отрасли на уровне предыдущего года, увеличение сумм заработной платы говорит о повышении размера заработной платы в расчете на одного человека, т.е. это может свидетельствовать об улучшении квалификации специалистов, повышении разрядности. Также имело место законодательно утвержденное увеличение заработной платы работников бюджетных учреждений по муниципальному образованию. Все вышеперечисленные факторы будут способствовать улучшению образовательного процесса и улучшению качества оказания услуги «общее образование»

Также на рис. 2 видно, что доля средств, выделенных на содержание имущества, сократилась с 11 до 7 %. Этот фактор можно рассматривать двояко. Он может сви-

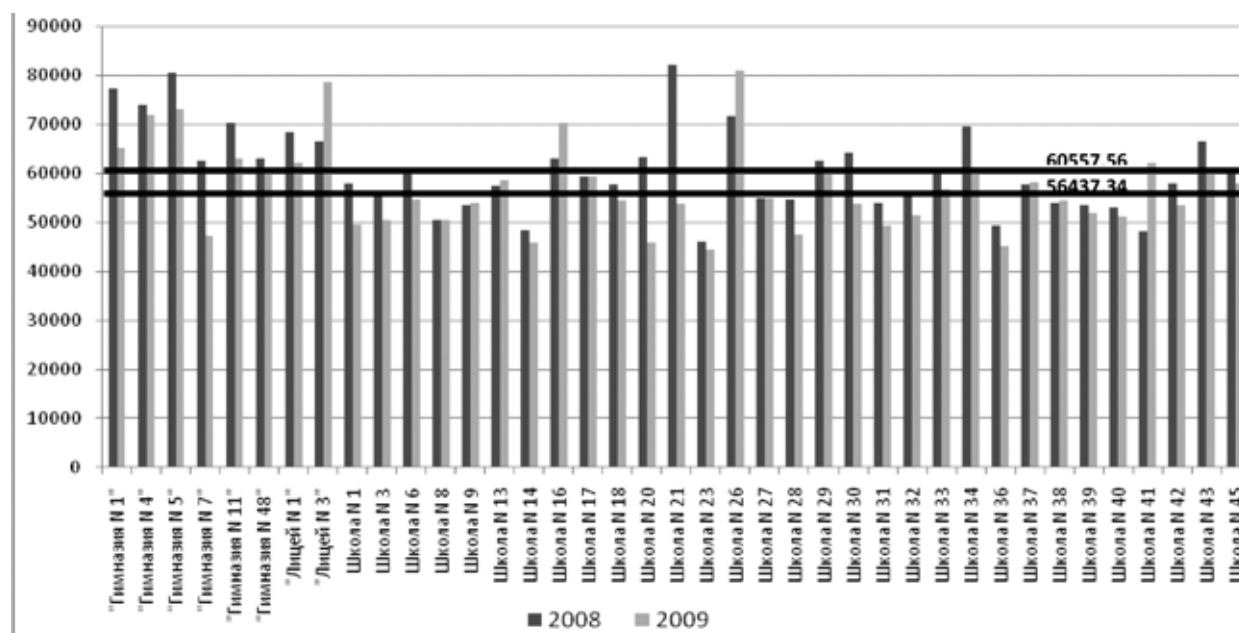


Рис. 1. Изменение стоимости услуги «общее образование» в расчете на одного потребителя

детельствовать как о положительных, так и об отрицательных моментах. Если предположить, что в 2008 году было закуплено и установлено новое оборудование, за летний период проведены необходимые ремонтные работы, то в 2009 году нет необходимости выделять финансирование на уровне прошлого года, поскольку состояние имущества можно оценить как удовлетворительное и дополнительных затрат на его содержание не требуется. Но с другой стороны, если должным образом не проведены оценочные осмотры состояния зданий, сооружений, а также необходимого на оказание услуги оборудования и материальных запасов, то может иметь место недофинансирование, что приведет к неудовлетворительному состоянию имущества и как следствие неудовлетворенности

потребителей услуги «общее образование» и значит — к некачественному образовательному процессу.

Также следует отметить незначительное изменение величины выплат пособий, стипендий и прочих социальных расходов. С одной стороны это свидетельствует о стабильном сохранении величины данных расходов на одном уровне, что является положительным моментом, а с другой — говорит о том, что на данные выплаты не начисляются ежегодные индексирующие корректирующие коэффициенты, что является свидетельством неэффективной социальной политики.

Все вышеперечисленное свидетельствует о необходимости проведения дополнительных исследований причин изменения стоимости единицы бюджетной услуги. Пос-

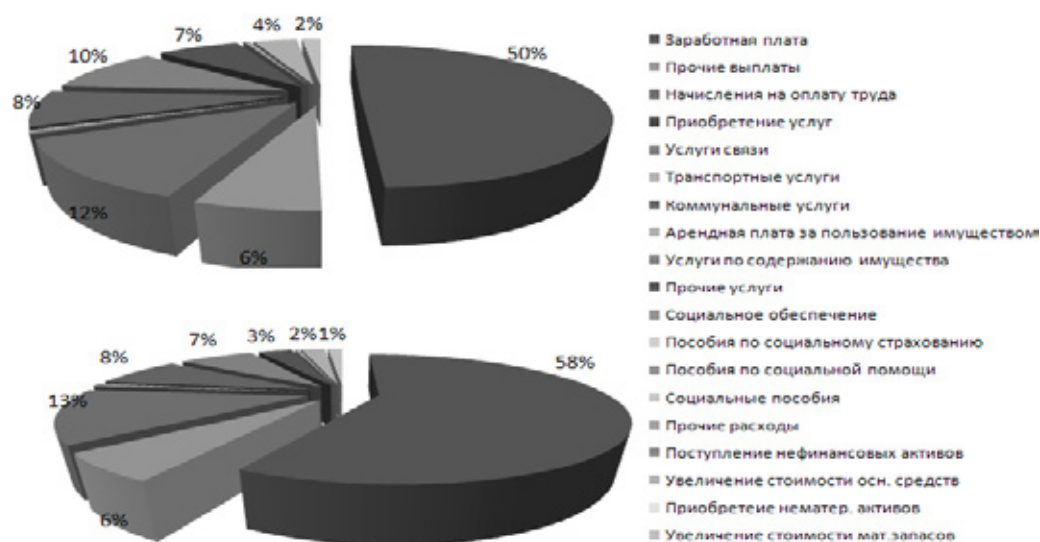


Рис. 2. Изменение структуры бюджетных затрат на финансирование услуги «общее образование»

кольку все эти факторы оказывают влияние также на потребителей услуги, то дополнительный аналитический материал возможно получить, оценивая именно их удовлетворенность качеством образовательного процесса и всеми сопутствующими ему факторами. Основная сложность заключается в отсутствии оперативных статистических данных для дополнительного анализа их динамики.

Таким образом, в отличие от финансирования бюджетной услуги, достаточность которого возможно рассчитывать количественными методами, степень удовлетворения потребителя результатами оказания услуги носит субъективный характер и не поддается прямому количествен-

ному измерению, а требует сложных приёмов косвенной квалификации по различным шкалам.

Следовательно, необходимо получение необходимых для анализа данных путем проведения тематических экспертных социальных опросов на предмет удовлетворенности населения теми или иными составляющими оказываемой бюджетной услуги, в данном случае по отрасли «общее образование». Это позволит своевременно налаживать и эффективно совершенствовать механизмы и инструменты обратной связи, что в свою очередь будет способствовать дальнейшему повышению качества муниципальных услуг.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации
2. Приказ Министерства финансов России № 105н от 22 октября 2009 г.
3. Нормативы финансирования государственных услуг: используем опыт коммерческого сектора. Журнал «Бюджет», май 2010 г. Электронный источник: [http://www.budget.ru].
4. Бабиц А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. 2002.

Разработка хвостохранилища – запас минерально-сырьевого комплекса России

Аргимбаев К.Р., аспирант

Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова

Постоянно возрастающая потребность народного хозяйства в металлах и удобрениях приводит к устойчивой тенденции увеличения переработки руд цветных, черных металлов и горно-химического сырья на обогатительных фабриках. Уже в текущие годы выход отвальных хвостов обогащения руд цветных и черных металлов превысило 200 млн.т в год, а горно-химического сырья приблизилось к 100 млн. т в год.

А так же в условиях ускоренного научно-технического прогресса одним из основных вопросов экономической политики является обеспечение высокой эффективности производства, а при постоянно нарастающем дефиците природных ресурсов особую роль играет рациональное, комплексное и экономное использование всех видов сырья.

Поэтому в последние годы восстановление сырьевых ресурсов из горнопромышленных отходов и их комплексное использование является вопросом государственной важности.

«Воспроизводство и использование природных ресурсов» и «Охрана окружающей среды» являются долгосрочной программой РФ, принятой Минприроды России. Сущность их заключается в дополнительных мерах по повышению эффективности использования минерально-сырьевых ресурсов в народном хозяйстве, одной из задач которого является утилизация отходов горно-металлургического производства, а также разработка и осуществ-

ление мероприятий, обеспечивающих существенное снижение потерь и повышение уровня извлечения полезных ископаемых и компонентов при добыче и переработке сырья. Хвостохранилища представляют собой скопления отходов горноперерабатывающей промышленности. Объем накопленного в них материала оценивается астрономическими цифрами. Например, в хвостохранилищах ГОКов КМА заскладировано около 700 млн.т отходов обогащения железистых кварцитов, а на Магнитогорском ГОКе накоплено около 147 млн.т. По имеющимся в настоящее время сведениям материал хвостохранилищ достаточно эффективно может быть использован в различных отраслях хозяйства (табл. 1) [1, с. 68].

Исследование особенностей складирования отходов текущего производства обогатительных фабрик выявило закономерность образования пространственно обособленных участков крупных фракций, а также фракций с повышенным содержанием железа в крупных хвостохранилищах, в особенности при одностороннем сливе пульпы и в меньшей степени при контурном.

Хвостохранилища ГОКов КМА: Лебединское, Стойленское, Михайловское, а также Магнитогорского ГОКа имеют все предпосылки для образования таких участков. В результате гравитационной дифференциации твердой части пульпы происходит перераспределение складированного материала в хвостохранилище и образование вблизи выпусков пульпы участков с повышенным (по сравнению

Таблица 1

Возможные направления использования отходов горноперерабатывающей отрасли

Отрасль, создающая отходы	Возможные использования компонентов в различных отраслях промышленности					
	Черная металлургия	Цветная металлургия	Химическая	Промышленность стройматериалов	Сырье для атомной энергетики	Сельское хозяйство
Черная металлургия	FeCr из окисленных кварцитов	Металлы из шлаков: Cu, V, Co, Ti, Ta, Nb, Ni, Cr, Zn, Mg, Ce, Ag, Pb	P, S	Щебень, цемент, огнеупоры, песок, известь, мел	U, Th	Засыпка отвалов

с другими участками хвостохранилища) содержанием железа.

Значительное влияние на потери железа с хвостами обогащения оказывают:

- несовершенство существующей технологии обогащения, что приводит к неполному извлечению железа в концентрат;
- аварийные остановки оборудования, особенно в период пуско-наладочных работ, сопровождающиеся, как правило, аварийными сбросами продуктов обогащения с аномально высоким содержанием железа;
- несовершенство или отсутствие схем утилизации и улавливания просыпей и продуктов промывов;
- неудовлетворительное состояние технологического оборудования;
- недостаточная организация производства и низкая квалификация обслуживающего персонала.

Совокупность перечисленных факторов с учетом закономерностей формирования техногенных отложений предполагает возможность образования в хвостохрани-

лищах ГОКов участков, имеющих промышленную ценность для повторной разработки хвостов с целью доизвлечения железа.

Вовлечение в отработку железосодержащих хвостохранилищ позволит обеспечить горнодобывающим предприятиям черной металлургии дополнительную сырьевую базу (табл. 2).

Из таблицы видно, что содержание железа в хвостохранилищах сопоставимо с содержанием их в рудах некоторых первичных природных месторождений.

Так на примере проведенных исследований, на хвостохранилище ЛГОК, были отобраны пробы на определенном его участке (рис. 1)

Содержание гранулометрических фракций в отходах обогащения, уложенных в хвостохранилище, также имеет неодинаковое распределение как по площади, так и по глубине. Площадная дифференциация обусловлена закономерностями поведения частиц в потоке, то-есть более крупные фракции расположены вблизи выпусков, а мелкие на удалении. Содержание железа по фракциям в

Таблица 2

Запасы некоторых ГОКов и их железосодержащих хвостохранилищ

Наименование месторождения	Запасы, млн. т	
	Руды	Хвостов
Магнитогорский ГОК (ОАО ММК «Рудник»)		
гора Магнитная	запасы истощены	-
гора Дальняя	0,1	-
Подотвальное	14,0	-
М.Куйбас	28,8	-
Железосодержащее хвостохранилище ОАО ММК «Рудник»	-	147
ГОК Курская Магнитная Аномалия (ГОК КМА)		
Михайловский	7200	-
Стойленский	5000	-
Лебединский	6000	-
Железосодержащие хвостохранилища ГОК КМА	-	700
Оленегорский ГОК (ОГОК)		
Оленегорское	381	-
Железосодержащие хвостохранилища ОГОК	-	350

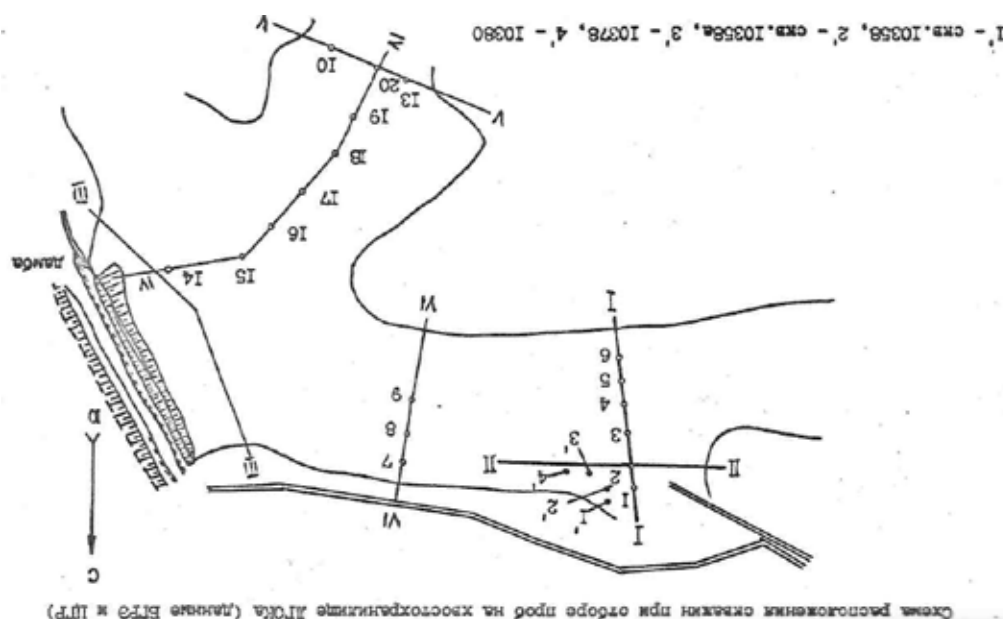


Рис. 1. Схема расположения скважин при отборе проб на хвостохранилище ЛГОКа

Таблица 3

Результаты определения $Fe_{(общ)}$ и $Fe_{магн.}$ в гранулометрических фракциях лежалых хвостов

Значения	Фракции, мм						
	+5	-5 +2,5	-2,5 +1,25	-1,25 +0,63	-0,63 +0,315	-0,315 +0,14	-0,14
$Fe_{(общ)}$							
min	5,56	8,66	7,20	1,53	2,44	2,40	11,83
max	23,64	24,04	22,37	12,19	8,87	9,96	30,09
среднее	14,21	15,66	12,51	8,57	6,47	7,41	21,12
$Fe_{магн.}$							
min	2,44	4,33	1,46	0,45	0,14	0,37	2,42
max	16,18	12,15	13,32	5,23	2,57	2,92	19,22
среднее	8,25	7,62	6,74	2,99	1,62	1,85	10,68

лежалых хвостах по данным, проведенных исследований приведено в табл. 3.

Использование хвостохранилищ является составной частью малоотходной технологии. При этом за счёт использования хвостохранилищ существующий уровень промышленного производства может быть обеспечен при уменьшении объёма добычи горной массы на 20–25% (главным образом в результате производства из отходов стройматериалов), снижении общей себестоимости про-

дукции на 10–15%, оздоровлении экологической обстановки в районах горно-перерабатывающих предприятий.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что разработка хвостохранилищ ГОКов могут служить источником увеличения запасов минерально-сырьевого комплекса и перспективными для вовлечения в разработку, тем более, что при повторной переработке хвостов отпадает необходимость в таких энергоемких операциях как дробление и частичное измельчение.

Литература:

1. Горлова О.В. Техногенные месторождения. — Магнитогорск: МГМА: 1997—68 с.

Модель оптимизации риска инвестиционного проекта

Бабенко Н.И., аспирант

Южный институт менеджмента, финансы, денежное обращение и кредит (г. Краснодар)

Сложность управления рисками инвестиционного проекта объясняется воздействием различных факторов внешней и внутренней среды. Совокупность негативных факторов внешней и внутренней среды образует систему рисков инвестиционного проекта, которую представим в виде двухуровневой системы. К первому уровню относятся основные виды риска, ко второму — рискообразующие факторы. Автором была составлена двухуровневая классификация рисков инвестиционного проекта посредством выделения рискообразующих факторов и их последующей группировки в 7 основных видов рисков, данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Виды рисков и их рискообразующие факторы

Вид риска инвестиционного проекта	Рискообразующие факторы
Информационный риск	1. Неполный объем поступления информации 2. Поступление недостоверной информации 3. Низкая скорость поступления информации
Реализационный риск	1. Изменение рыночной среды и запросов потребителей 2. Неустойчивость спроса 3. Негативная репутация хозяйствующего субъекта 4. Непопадание в ценовой диапазон целевого клиента 5. Слабая узнаваемость нового бренда 6. Появление аналогичных конкурирующих производителей 7. Неэффективная реклама 8. Низкая платежеспособность потребителей
Производственный риск	1. Нехватка трудовых ресурсов 2. Низкая квалификация менеджеров проекта 3. Низкая эффективность технических ресурсов 4. Неотлаженная работа проектной команды 5. Низкая надежность технических средств 6. Нестабильное обеспечение материалами и/или заготовками, и/или деталями, и/или комплектующими изделиями 7. Нарушение правил техники безопасности 8. Техногенные аварии
Социально-политический риск	1. Неблагоприятные законодательные изменения 2. Неблагоприятная денежная политика государства 3. Неблагоприятная внешняя политика государства 4. Противодействие региональных и местных властей 5. Ухудшение социально-экономической ситуации в стране 6. Военный переворот 7. Саботаж 8. Терроризм 9. Забастовки
Экологический риск	1. Аварии, случившиеся на предприятии холдинга и обуславливающие формирование и действие вредных факторов 2. Вредность производства, превышение лимитов объемов загрязнения окружающей среды 3. Ураганы, наводнения, смерчи, оползни, обвалы и т.п.
Риск неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)	1. Задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств 2. Отказ партнера от заключения договора после проведения переговоров 3. Вхождения в договорные отношения с недееспособными и неплатежеспособными клиентами
Транспортный риск	1. Несвоевременная доставка грузов (сырья, материалов, готовой продукции) 2. Сохранность грузов

Разработку модели оптимизации риска осуществим на примере инвестиционного проекта «Организация цеха железобетонных изделий». Суть проекта предполагает организацию в ООО «НСС» производства преднапряженных железобетонных изделий на базе готовых производственных мощностей с использованием новой технологии (армирование высокопрочной проволокой и термообработка без применения острого пара). ООО «НСС» входит в состав Группы Компаний ПИК — крупнейшей вертикально-интегрированной девелоперской компании России. Вид выпускаемой продукции: многопустотные плиты перекрытия различной высоты, ширины, длины и несущей способности.

Далее осуществим постановку экономико-математической модели, направленной на оптимальное распределение денежных средств, выделяемых на восстановление стабильного состояния инвестиционного проекта в результате реализации рискованных событий. Адаптируем марковские случайные процессы для решения нашей задачи. Особое место марковских процессов среди других классов случайных процессов обусловлено следующими обстоятельствами: для марковских процессов хорошо разработан математический аппарат, позволяющий решать многие практические задачи; с помощью марковских процессов можно описать (точно или приближенно) поведение достаточно сложных систем.

В нашем случае такой системой является инвестиционный проект (S), который может с течением времени под воздействием рискованных событий менять свое состояние, т.е. переходить из одного состояния («стабильное»), в другое («нестабильное»). Этот переход происходит заранее неизвестным случайным образом. Иными словами протекает марковский случайный процесс.

Н.А. Орехов под марковским процессом понимает случайный процесс, протекающий в экономической системе S , если он обладает следующим свойством: для каждого момента времени t_0 вероятность любого состояния системы в будущем (при $t > t_0$) зависит только от ее состояния в настоящем $S(t_0)$ и не зависит от того, когда и каким образом система пришла в это состояние [1].

Марковские случайные процессы бывают с дискретным состоянием, с дискретным временем, с непрерывным временем. Случайный процесс называется процессом с дискретным состоянием, если возможные состояния системы S_1, S_2, \dots, S_n можно перечислить одно за другим, а сам процесс состоит в том, что время от времени система скачком мгновенно переходит из состояния S_i в состояние S_j . Случайный процесс называется процессом с дискретным временем, если переходы системы из состояния в состояние возможны только в точно определенные, заранее фиксированные моменты времени t_1, t_2, \dots . В промежутки времени между этими моментами система S сохраняет свое состояние. Случайный процесс называется процессом с непрерывным временем, если переход системы из состояния в состояние возможен в любой, наперед неизвестный, случайный момент времени t [48]. В данном случае мы будем рассматривать процесс с дискретными состояниями и непрерывным временем. Марковские случайные процессы с дискретными состояниями иллюстрируются с помощью графа состояний, где кружками обозначены состояния S_1, S_2, \dots, S_n системы S , а стрелками — возможные переходы из состояния в состояние (см. рис. 1).



Рис. 1. Граф состояний инвестиционного проекта

При рассмотрении непрерывных марковских процессов принято представлять переходы системы S из состояния в состояние как происходящие под влиянием некоторых потоков событий. Поток событий является последовательность однородных событий, следующих одно за другим через случайные интервалы времени. В нашем случае, события, образующие поток — это происходящие при реализации инвестиционного проекта рискованные события. При этом вероятности переходов $S_i \rightarrow S_j$ для любых i и j в любой момент времени равны нулю (в силу непрерывности времени).

По этой причине вместо вероятности перехода P_{ij} вводится величина λ_{ij} — плотность вероятности перехода из состояния S_i в состояние S_j .

Пусть система S имеет конечное число состояний S_0, S_1, \dots, S_n . Случайный процесс, протекающий в этой системе, описывается вероятностями состояний $P_0(t), P_1(t), \dots, P_n(t)$, где $P_i(t)$ — вероятность того, что система S в момент t находится в состоянии S_i .

$$\text{Для любого } t \quad \sum_{i=1}^n P_i(t) = 1.$$

Вероятности состояний $P_i(t)$ находят путем решения системы дифференциальных уравнений (уравнений Колмогорова), имеющих вид:

$$\frac{dP_i(t)}{dt} = \sum_{j=1}^n \lambda_{ji} P_j(t) - P_i(t) \sum_{j=1}^n \lambda_{ij}, \quad (1)$$

где $i=0, 1, \dots, n$.

Величина $\lambda_{ji} P_i(t)$ называется потоком вероятности перехода из состояния S_i в состояние S_j , причем интенсивность потоков λ_{ji} может зависеть от времени или быть постоянной. Уравнения Колмогорова составляются по следующему правилу: в левой части каждого из них стоит производная вероятности какого-то (j -го) состояния. В правой части — сумма произведений вероятностей всех состояний, из которых возможен переход в данное состояние, на интенсивности соответствующих потоков, минус суммарная интенсивность всех потоков, выводящих систему из данного (j -го) состояния, умноженная на вероятность данного (j -го) состояния. При составлении уравнений удобно пользоваться графом состояний системы.

Если процесс, протекающий в системе, длится достаточно долго, то имеет смысл говорить о предельном поведении вероятностей $P_i(t)$ при $t \rightarrow \infty$. Если эти пределы существуют и не зависят от начального состояния системы, то они называются финальными вероятностями. Доказывается, что если число n состояний конечно и из каждого из них можно (за конечное число шагов) перейти в любое другое, то финальные вероятности существуют.

$$\text{Обозначим } \lim_{t \rightarrow \infty} P_i(t) = p_i \quad (2)$$

При $t \rightarrow \infty$ в системе устанавливается предельный стационарный режим, в ходе которого система случайным образом меняет свои состояния, но их вероятности уже не зависят от времени. Финальную вероятность S_i можно истолковать как среднее относительное время пребывания системы в этом состоянии. Таким образом, для системы S с n состояниями получается система линейных однородных уравнений с n неизвестными P_0, P_1, \dots, P_n , которые можно вычислить с точностью до произвольного множителя. Для нахождения точного значения P_0, P_1, \dots, P_n к уравнениям добавляют нормировочное условие:

$$P_0 + P_1 + \dots + P_n = 1, \quad (3)$$

пользуясь которым можно выразить любую из вероятностей P_i через другие и отобразить одно из уравнений.

Реализуем модель на практике. При проведении экспертной оценки рисков была составлена классификация рисков инвестиционного проекта и выделены 7 групп рисков: информационный риск — B_1 , реализационный риск — B_2 , производственный риск — B_3 , социально-политический риск — B_4 , экологический риск — B_5 , риск неисполнения хозяйственных договоров — B_6 , транспортный риск — B_7 .

Составим граф состояний инвестиционного проекта, находящегося под воздействием этих групп рисков (см. рисунок 2), где

λ_i — частота возникновения i -го рисковог о события ($i=1, \dots, 7$),

μ_i — интенсивность устранения i -го рисковог о события ($\mu = \frac{1}{t}$).

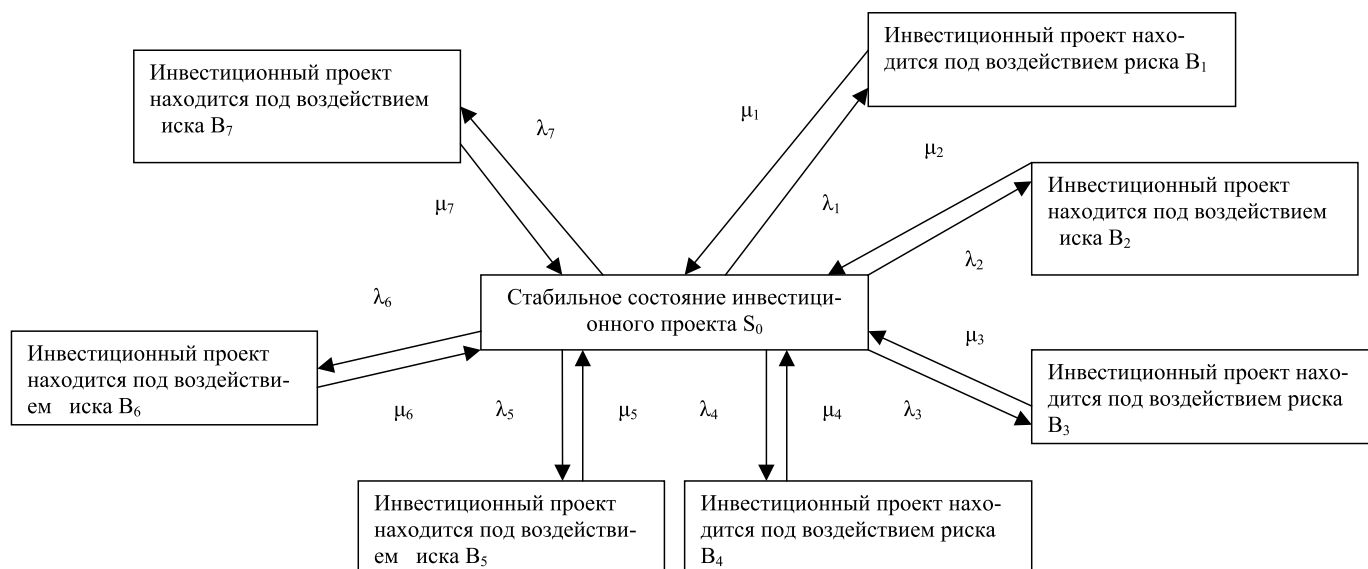
Согласно приведенному выше мнемоническому правилу система дифференциальных уравнений Колмогорова для состояний $S_0, S_1, S_2, S_3, S_4, S_5, S_6, S_7$ имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{dP_0}{dt} = \mu_1 P_1 + \mu_2 P_2 + \mu_3 P_3 + \mu_4 P_4 + \mu_5 P_5 + \mu_6 P_6 + \mu_7 P_7 - \lambda_1 P_0 - \lambda_2 P_0 - \lambda_3 P_0 - \lambda_4 P_0 - \lambda_5 P_0 - \lambda_6 P_0 - \lambda_7 P_0 \\ \frac{dP_1}{dt} = \lambda_1 P_0 - \mu_1 P_1 \\ \frac{dP_2}{dt} = \lambda_2 P_0 - \mu_2 P_2 \\ \frac{dP_3}{dt} = \lambda_3 P_0 - \mu_3 P_3 \\ \frac{dP_4}{dt} = \lambda_4 P_0 - \mu_4 P_4 \\ \frac{dP_5}{dt} = \lambda_5 P_0 - \mu_5 P_5 \end{array} \right. \quad (4)$$

$$\frac{dP_6}{dt} = \lambda_6 P_0 - \mu_6 P_6$$

$$\frac{dP_7}{dt} = \lambda_7 P_0 - \mu_7 P_7$$

Рассмотрим, что произойдет с системой S, описываемой дифференциальными уравнениями Колмогорова, при $t \rightarrow \infty$. Известно, что в случае сообщающихся состояний функции $P_1(t)$, $P_2(t)$, ..., $P_n(t)$ стремятся к предельным (финальным) вероятностям состояний системы S. Финальные вероятности не зависят от времени.



Поэтому в системе дифференциальных уравнений Колмогорова все левые части уравнений (производные) принимают равными нулю. При этом система дифференциальных уравнений превратится в систему линейных алгебраических уравнений и примет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} 0 = \mu_1 P_1 + \mu_2 P_2 + \mu_3 P_3 + \mu_4 P_4 + \mu_5 P_5 + \mu_6 P_6 + \mu_7 P_7 - \lambda_1 P_0 - \lambda_2 P_0 - \lambda_3 P_0 - \lambda_4 P_0 - \lambda_5 P_0 - \lambda_6 P_0 - \lambda_7 P_0 \\ 0 = \lambda_1 P_0 - \mu_1 P_1 \\ 0 = \lambda_2 P_0 - \mu_2 P_2 \\ 0 = \lambda_3 P_0 - \mu_3 P_3 \\ 0 = \lambda_4 P_0 - \mu_4 P_4 \\ 0 = \lambda_5 P_0 - \mu_5 P_5 \\ 0 = \lambda_6 P_0 - \mu_6 P_6 \\ 0 = \lambda_7 P_0 - \mu_7 P_7 \end{array} \right. \quad (5)$$

К системе уравнений добавляется условие:

$$P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 = 1 \quad (6)$$

Для решения системы исключаем первое уравнение и выражаем все вероятности через P_0 , в результате получим систему:

$$\left\{ \begin{array}{l} P_1 = \frac{\lambda_1 P_0}{\mu_1} \\ P_2 = \frac{\lambda_2 P_0}{\mu_2} \\ P_3 = \frac{\lambda_3 P_0}{\mu_3} \\ P_4 = \frac{\lambda_4 P_0}{\mu_4} \\ P_5 = \frac{\lambda_5 P_0}{\mu_5} \\ P_6 = \frac{\lambda_6 P_0}{\mu_6} \\ P_7 = \frac{\lambda_7 P_0}{\mu_7} \end{array} \right. \quad (7)$$

Теперь подставим полученные вероятности в выражение (6) и получим:

$$P_0 + \frac{\lambda_1 P_0}{\mu_1} + \frac{\lambda_2 P_0}{\mu_2} + \frac{\lambda_3 P_0}{\mu_3} + \frac{\lambda_4 P_0}{\mu_4} + \frac{\lambda_5 P_0}{\mu_5} + \frac{\lambda_6 P_0}{\mu_6} + \frac{\lambda_7 P_0}{\mu_7} = 1 \quad (8)$$

Выразим из этого выражения P_0 :

$$P_0 = \frac{1}{1 + \frac{\lambda_1}{\mu_1} + \frac{\lambda_2}{\mu_2} + \frac{\lambda_3}{\mu_3} + \frac{\lambda_4}{\mu_4} + \frac{\lambda_5}{\mu_5} + \frac{\lambda_6}{\mu_6} + \frac{\lambda_7}{\mu_7}} \quad (9)$$

Для расчета вероятностей пребывания инвестиционного проекта под воздействием рисков необходимо проанализировать имеющуюся в ООО «НСС» статистику по аналогичным проектам для следующих переменных: частота возникновения рисков событий; время, необходимое для устранения последствий рисков событий; суммы денежных средств, выделяемые на устранение последствий рисков событий. Данные представим в таблице 2.

Таблица 2

Данные ООО «НСС» по инвестиционным рисками

Группы инвестиционных рисков	Частота возникновения рисков события	λ_i	Время ликвидации последствий рисков событий	μ_i	Сумма D_i денежных средств на ликвидацию последствий рисков события (тыс. руб.)
B1-информационный риск	1 раз в семь месяцев	1/7	2 месяца	1/2	250
B2 – реализационный риск	1 раз в пять месяцев	1/5	2 месяца	1/2	400
B3 – производственный риск	2 раза в 12 месяцев	1/6	1 месяц	1	350
B4 – социально-политический риск	1 раз в 12 месяцев	1/12	6 месяцев	1/6	100
B5 – экологический риск	1 раз в 24 месяца	1/24	7 месяцев	1/7	50
B6 – риск неисполнения хозяйственных договоров	1 раз в 3 месяца	1/3	1 месяц	1	200
B7 – транспортный риск	1 раз в 2 месяца	1/2	1 месяц	1	55

Вычислим $\sum_{i=1}^7 D_i = 250 + 400 + 350 + 100 + 50 + 200 + 55 = 1405$ тыс. руб.

По формулам 6 и 7 рассчитаем вероятности P_i .

$P_0 = 0,288$; $P_1 = 0,08$; $P_2 = 0,115$; $P_3 = 0,048$; $P_4 = 0,144$; $P_5 = 0,084$; $P_6 = 0,097$;

$P_7 = 0,144$.

Так как μ представляет собой интенсивность устранения рисков событий, то она зависит от суммы денежных средств, выделенных на ликвидацию его последствий. Следовательно, запишем формулу:

$$\mu_i = \beta_i \cdot D_i \quad (i=1, \dots, 7) \quad (10)$$

где D — сумма денежных средств, выделяемая на восстановление положения после воздействия инвестиционного риска;

β_i — коэффициент пропорциональности, который определяется на основании имеющихся статистических данных.

Вычислим значение β , выразив его из формулы (10) и получим:

$\beta_1 = 1/500$; $\beta_2 = 1/800$; $\beta_3 = 1/350$; $\beta_4 = 1/600$; $\beta_5 = 1/350$; $\beta_6 = 1/200$; $\beta_7 = 1/55$.

На основе имеющихся и рассчитанных данных осуществим постановку оптимизационной задачи, заключающейся в определении оптимального количества денежных средств, которые необходимо инвестировать ООО «НСС» на устранение инвестиционных рисков, а также на какие группы рисков необходимо направить эти средства, для эффективного устранения последствий наступления рисков событий, чтобы вероятность стабильной реализации инвестиционного проекта $P_0 \rightarrow \max$.

Выбор оптимального управленческого поведения в конкретной ситуации связан с проведением экономико-математического моделирования и решением задачи оптимального программирования. В нашем случае задачу можно записать следующим образом:

1. Целевая функция — математическая запись критерия оптимальности, т.е. выражение, которое необходимо оптимизировать:

$$f(D) = \frac{1}{1 + \frac{\lambda_1}{\beta_1 D_1} + \frac{\lambda_2}{\beta_2 D_2} + \frac{\lambda_3}{\beta_3 D_3} + \frac{\lambda_4}{\beta_4 D_4} + \frac{\lambda_5}{\beta_5 D_5} + \frac{\lambda_6}{\beta_6 D_6} + \frac{\lambda_7}{\beta_7 D_7}} \rightarrow \max \quad (11)$$

2. Ограничения по ресурсам:

$$D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5 + D_6 + D_7 = 1405 \quad (12)$$

$D_i > 0$

Для решения этой оптимизационной задачи используем пакет Excel, который содержит программу (надстройку) «Поиск решения». Данная программа позволяет реализовывать модели различной оптимизации. Составленная нами модель, является моделью нелинейного программирования (НЛП). В пакете Excel реализован метод множителей Лагранжа, идея которого заключается в преобразовании задачи условной оптимизации, решение которой производится методами поиска — градиентными методами или методами Ньютона. В нашем случае воспользуемся градиентным методом. Рабочий лист Excel с формулами, диалоговое окно «Поиск решения», диалоговое окно «Параметры поиска решения» представим на рис. 3–5.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1				Переменные								
2		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7				
3	значение	1	1	1	1	1	1	1				
4	λ	0,143	0,2	0,167	0,083	0,042	0,333	0,5				
5	β	0,002	0,00125	0,00286	0,0017	0,00286	0,005	0,018		ЦФ		
6		=B4/(B6*B3)	=C4/(C5*C3)	=D4/(D5*D3)	=E4/(E5*E3)	=F4/(F5*F3)	=G4/(G5*G3)	=H4/(H5*H3)	=СУММ(B6:H6)+1	=1/16		
7												
8				Ограничения								
9	Вид ресурсов									лев. часть	знак	прав. часть
10	Денег. средства									=СУММ(B3:H3)	=	1405
11												

Рис. 3. Рабочий лист Excel с формулами

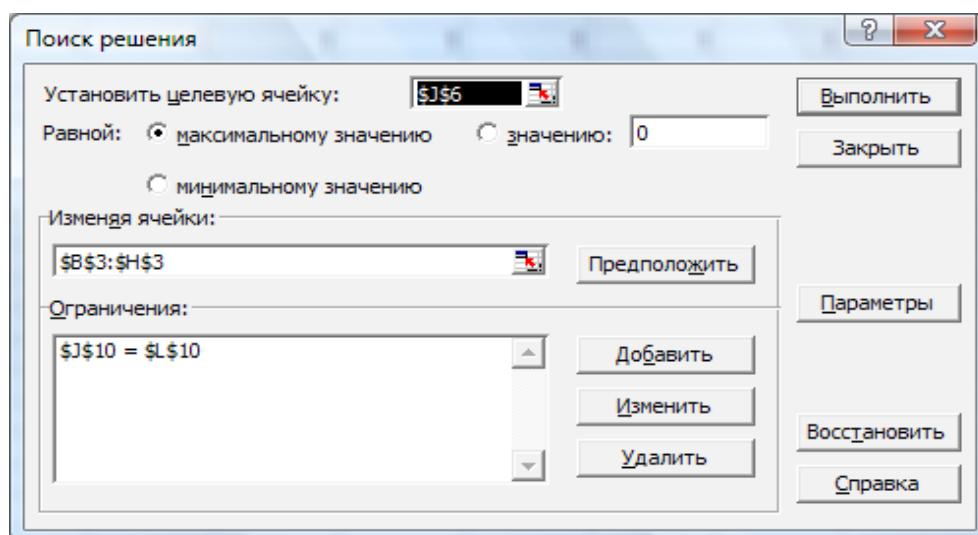


Рис. 4. Диалоговое окно «Поиск решения»

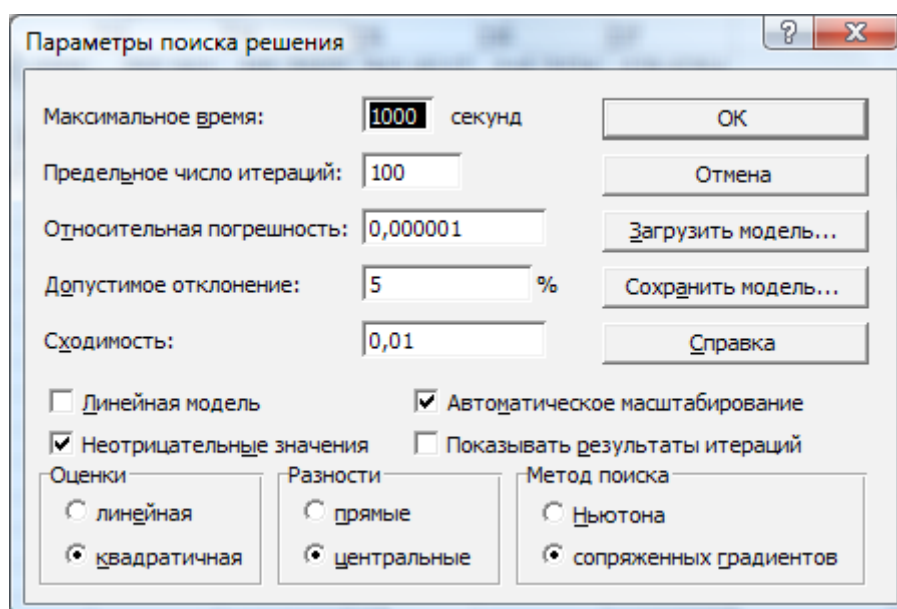


Рис. 5. Диалоговое окно «Параметры поиска решения»

Результаты оптимального размера денежных средств, направляемых на устранение рисков событий при максимизации вероятности нахождения в стабильном положении представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты решения оптимизационной задачи

Группы инвестиционных рисков B_i	Суммы денежных средств, направляемых на устранение рисков событий D_i^i , тыс. руб.
B1 - информационный риск	224,2
B2 — реализационный риск	335,4
B3 — производственный риск	202,5
B4 — социально-политический риск	185,3
B5 — экологический риск	101,7
B6 — риск неисполнения хозяйственных договоров	216,3
B7 — транспортный риск	139,6

При таком распределении денежных средств достигается максимальная вероятность нахождения инвестиционного проекта в стабильном положении $P_0^1 = 0,333$.

Имея новую максимальную вероятность P_0^1 и новые значения $D_1^1, D_2^1, D_3^1, D_4^1, D_5^1, D_6^1, D_7^1$ можно рассчитать новые интенсивности устранения рисков событий и вероятности нахождения проекта в каждой из групп рисков по формулам:

$$\mu_i^1 = \beta_i * D_i^1 \quad (13)$$

$$P_i^1 = \frac{\lambda_i}{\mu_i^1} * P_0^1 \quad (14)$$

Результаты вычислений: $\mu_1^1 = 0,448$, $\mu_2^1 = 0,419$, $\mu_3^1 = 0,579$, $\mu_4^1 = 0,309$,

$\mu_5^1 = 0,291$, $\mu_6^1 = 1,082$, $\mu_7^1 = 2,538$;

$P_1^1 = 0,106$, $P_2^1 = 0,159$, $P_3^1 = 0,096$, $P_4^1 = 0,09$, $P_5^1 = 0,048$, $P_6^1 = 0,103$,

$P_7^1 = 0,066$.

Таким образом, в ходе решения оптимизационной задачи была выявлена максимальная вероятность стабильной реализации проекта, равная $P_0^1 = 0,333$. Эта вероятность достигается за счет правильного распределения денежных средств между группами инвестиционных рисков. Реализация этой модели на практике позволит добиться увеличения вероятности стабильного состояния инвестиционного проекта на $P_0^1 - P_0 = 0,333 - 0,288 = 0,045$. Аналогично производятся расчеты по рискообразующим факторам, что еще больше снизит вероятность нахождения инвестиционного проекта под воздействием рисков.

Литература:

1. Орехов Н.А., Левин А.Г., Горбунов Е.А. Математические методы и модели в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.А. Орехова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — с. 219—223.

Ценообразование, как фактор развития девелоперской деятельности коммерческой недвижимости в инвестиционно-строительной сфере

Бренер А.В., аспирант

Государственный университет управления (г. Москва)

За последние годы в Российской Федерации произошли значительные преобразования в области ценообразования и оценки стоимости инвестиционных проектов и программ. Развитие рыночных отношений в России предопределило необходимость разработки современной методологии ценообразования и управления стоимостью в строительстве с учетом передового мирового опыта и международных стандартов. На решение данной проблемы направлены усилия многих ученых и практиков. В самом начале мне хотелось бы сказать о проблемах системы ценообразования в девелоперской деятельности нашей страны, рассмотреть организационно-экономические проблемы снижения стоимости инвестиционно-строительных проектов, в том числе за счет повышения эффективности конкурсного отбора инвесторов, подрядчиков и поставщиков ресурсов. [1.с 12] Попытаемся определить, на мой взгляд, наиболее острые проблемы в области ценообразования:

1. Необходимость определения оптимальной сметной стоимости строительства в составе инвесторских смет, конкурсной документации заказчиков и подрядчиков капитального строительства с учетом наиболее рациональной продолжительности и эффективности реализации инвестиционных проектов и программ;

2. Необходимость повышения достоверности, прежде всего, прогнозной оценки стоимости строительства в составе прединвестиционной документации, а также на ранних стадиях проектирования;

3. Необходимость преемственности сметных расчетов на различных стадиях разработки и реализации инвестиционных проектов и программ;

4. Необходимость постоянного совершенствования элементной сметной нормативной базы, учитывающей разнообразные технологии строительства, региональные особенности, новые строительные машины и механизмы, средства малой механизации, материалы,

конструкции и оборудование;

5. Необходимость создания принципиально новой укрупненной сметной нормативной базы, основывающейся, прежде всего, на натуральных показателях физических объемов работ, трудоемкости, машино- и материалоемкости на единицу мощности строительной продукции по объектам-представителям и регионам, которая должна являться основой для разработки соответствующих удельных стоимостных показателей;

6. Необходимость разработки более эффективных информационных технологий, которые обеспечивают не только огромную переработку информации для конкретного пользователя в корпоративном масштабе, но и информационную совместимость всех участников инвестиционного процесса, обеспечивающую обмен сметной информацией не только в локальных, но региональных вычислительных сетях.

Исследуя обозначенные выше проблемы, на мой взгляд, следует обратиться к зарубежному опыту, к опыту развитых европейских стран, а так же основам ценообразования Нового света. В первую очередь необходимо показать необходимость и пути совершенствования сметно-нормативной базы в нашей стране, а так же определить механизмы оценки стоимости строительства в составе прединвестиционной, проектной, конкурсной, контрактной и производственной документации. К числу таких механизмов можно отнести методики прогнозной оценки стоимости строительства объектов, базирующиеся на ресурсном, ресурсно-индексном и базисно-индексном методах, обеспечивающих значительное повышение точности и преемственности сметных расчетов.

В современных условиях развития экономики России непременным условием привлечения средств зарубежных и отечественных инвесторов является представление достоверных сметных расчетов обоснования затрат по инвестиционным проектам и программам. Вместе с тем данное требование в большей степени реализуется на практике для российских проектов с участием зарубежных инвесторов. Объемы отечественных инвестиций, особенно выделяемые на капитальное строительство из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ, зачастую определяются весьма приблизительно без должного обоснования. Известно, что в передовой мировой практике ценовая политика в строительстве регулируется на федеральном уровне при активном участии региональных органов сметного ценообразования, инвесторов, заказчиков, подрядчиков и других участников инвестиционного процесса. Это относится, во-первых, к сметной нормативной базе, которая должна отражать объективно необходимые затраты на создание строительной продукции в зависимости от видов инвестиционных проектов, региональных и других условий их реализации. Во-вторых, к содержанию и порядку разработки сметной документации на строительство и реконструкцию зданий и сооружений различной отраслевой направленности. В-третьих, к методологии сметных расчетов на прединвестиционной,

предпроектной, проектной и производственной стадиях управления инвестиционно-строительными проектами. В-четвертых, к методологии и организации мониторинга текущих цен на все виды ресурсов и, прежде всего материальных, которые составляют основную долю сметной стоимости строительства. В-пятых, к интегрированной информационно-аналитической системе ценообразования и сметных расчетов, обеспечивающей увязку и автоматизированный обмен сметной информацией между участниками инвестиционного процесса.

Обоснование цены является одним из важнейших вопросов при строительстве, реконструкции и техническом перевооружении предприятий, зданий и сооружений, а также продвижением (продажей) на рынке самой строительной продукции или выпускаемой на созданных основных фондах продукции (услуг). Государственная ценовая политика в строительстве должна базироваться на двух основных принципах. Во-первых, объективно необходимых затрат на строительство. И, во-вторых, определенных правилах расчета и оптимизации цен с учетом спроса и предложений на рынке.

В мировой практике цена продукции включает в себя себестоимость продукции, прибыль и прочие затраты. Вместе с тем ценообразование строительной продукции имеет существенные особенности, главными из которых являются:

1. Цены на строительство, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий, зданий и сооружений носят индивидуальный характер. Это связано с тем, что строительная продукция территориально закреплена, учитывает различные природно-климатические, градостроительные и другие условия строительства объектов. В связи с этим их стоимость определяется на основе индивидуальных сметных расчетов;

2. Высокий уровень материалоемкости, определяющий необходимость эффективного мониторинга текущих цен на материальные ресурсы и оптимизации выбора их поставщиков;

3. Значительная продолжительность жизненного цикла, усложняющая систему ценообразования в строительстве, а также вызывающая необходимость оптимизации цены в зависимости от эффекта и сроков реализации проекта;

4. Использование при строительстве различных типов объектов многообразных технологий строительства и широкой номенклатуры материально-технических ресурсов, влияющих на значительные масштабы нормативной базы ценообразования, не имеющей аналогов ни в одной отрасли материального производства;

5. Постоянное воздействие атмосферно-климатических факторов в условиях круглогодичного производства строительного-монтажных работ на открытом воздухе и значительных площадях;

6. Дополнительные производственные издержки, связанные с особыми условиями строительства линейно-протяженных объектов, морских и других сооружений.

Стоимость строительства, идентифицирующая технико-экономические затраты на создание коммерческих проектов, рассматривается в увязке с текущими затратами на его реализацию при расчете экономической эффективности проекта. Стоимость инвестиционного проекта, в том числе строительства, рассчитывается в интересах инвесторов, заказчиков и подрядчиков на четырех стадиях управления:

- предпроектной;
- разработки проекта;
- реализации проекта;
- заключительной.

На первой стадии с целью принятия решений об инвестировании проектов в зависимости от его эффективности. На второй стадии с целью определения договорных цен и заключения контрактов с подрядчиками. На последующих стадиях с целью проведения взаиморасчетов между участниками инвестиционного процесса, анализа соотношения фактических и плановых затрат, расчета фактической эффективности проектов.

Идентификация стоимости строительства на четырех стадиях управления инвестиционным проектом осуществляется с различной степенью точности в зависимости от полноты исходных данных и применяемой нормативной базой.

[1. с 29] Инвестиционные затраты включают в себя:

1. Затраты на разработку предпроектной документации в виде обоснований инвестиций, бизнес-планов, инвестиционных предложений и других документов;
2. Затраты на разработку проектной документации. В общем случае для наиболее крупных проектов они включают в себя затраты на инвестиционный проект, конкурсную документацию и рабочую документацию;
3. Затраты на выполнение обязательств по реализации инвестиционных проектов их застройщиками и заказчиками;
4. Затраты на строительство, включающие стоимость подрядных работ, приобретения и монтаж оборудования и прочих затрат (компенсаций) заказчика.

$$C_{\text{ЕД.6}} = C_{\text{З.6}} + C_{\text{П.6}} + C_{\text{ПР.6}} + C_{\text{ИЗ.6}} + C_{\text{СМР.6}} + C_{\text{О}} + C_{\text{ПРОЧ.6}}$$

где: $C_{\text{З.6}}$ — затраты на приобретение земельного участка;

$C_{\text{П.6}}$ — стоимость работ подготовительного периода и подготовительных работ;

$C_{\text{ПР.6}}$ — стоимость проектных работ;

$C_{\text{ИЗ.6}}$ — стоимость изыскательских работ;

$C_{\text{СМР.6}}$ — стоимость строительно-монтажных работ;

$C_{\text{О}}$ — стоимость оборудования;

$C_{\text{ПРОЧ.6}}$ — стоимость прочих работ.

Методика сметных расчетов

[3.] А теперь немного о сметной стоимости строительства. Сметная стоимость строительства складывается из расчетной стоимости ресурсов и услуг, используемых в строительном процессе. Стоимость каждого ресурса в общей плановой сметной стоимости строительства определяется характеристиками двух показателей: величиной

потребности в ресурсе на объекте и текущей ценой этого ресурса:

$$C = P \times Ц; \quad (1)$$

где: C — стоимость ресурса или услуги в процессе строительства;

P — потребность в ресурсе для выполнения всех работ на объекте;

$Ц$ — текущая цена ресурса на региональном рынке.

Потребность в любом строительном ресурсе (труда, машин, материалов, транспорта, управления, услуг) в планировании стоимости строительства можно определить двумя способами: нормативным — по сметным нормам и объемам сметных работ и проектным (ресурсным) — по чертежам, проектам, справочным материалам.

Нормативный способ определения потребности в ресурсах

$$P_{\text{нр}} = N_{\text{см}} \times O_{\text{см}}; \quad (2)$$

где: $P_{\text{нр}}$ — нормативная потребность в ресурсе по объекту строительства;

$N_{\text{см}}$ — нормы расхода ресурса в сметно-нормативной базе для перечня сметных процессов;

$O_{\text{см}}$ — объемы работ по сметным строительным процессам.

Сметная потребность ресурсов, рассчитанная нормативным методом, определяется по объекту строительства однозначно, без вариантов. Описание технологии на конкретном объекте строительства выполняется применительно к перечню рабочих процессов, включенных в сметно-нормативные базы, для которых по специальным правилам и методам разработаны нормы расхода ресурсов (для специальной сметной номенклатуры), а объемы работ постоянны и зафиксированы проектом строительства.

Нормативный метод предусматривает применение в сметном планировании норм расхода ресурсов на строительные работы, принятые по данным действующим сметно-нормативных баз: — ЭСН-84; СНиР-91; ГЭСН-2001.

Проектный (ресурсный) способ определения потребности в ресурсах

$$P_{\text{пр}} = \rightarrow \text{проект}; \quad (3)$$

где: $P_{\text{пр}}$ — потребность в ресурсе, определяемая прямым счетом по чертежам, проектам, производственным нормам и любым справочникам, кроме сборников сметных норм.

Проектная потребность ресурса является динамической оценкой, которая, по мере накопления информации из разных источников, постоянно корректируется и уточняется, и в итоге устанавливается максимально эффективное и точное количество данного ресурса (в специфицированной рыночной номенклатуре) на возведение объекта, адекватное фактическому расходу в реальных условиях строительства.

Проектный (ресурсный) метод предполагает применение в сметных расчетах потребности справочных показателей из любых доступных источников, кроме сметных

норм: спецификации по чертежам, потребность по проекту, данные объектов-аналогов; фирменные, местные и общие (ЕНиР, ОПНРМ) производственные нормы расхода ресурсов на строительные работы.

Текущие сметные цены на строительные ресурсы

Цена любого ресурса в сметном расчете стоимости предстоящего строительства устанавливается двумя способами: в текущем уровне (текущая цена) и в базисном уровне с индексацией (базисно-индексная цена).

Текущие цены на строительные ресурсы (Цтек) определяются в специфицированной рыночной номенклатуре, аналогично названиям ресурсов, выделенных при расчете проектной потребности. Рыночные текущие цены принимаются по данным отпускных цен производителей и поставщиков на региональном рынке строительных ресурсов на дату (период) расчета сметы.

Текущие цены являются динамическим показателем в расчетах стоимости строительной сметы, т.к. определяются по данным регионального мониторинга цен и устанавливаются на каждый момент времени максимально точную и достоверную оценку стоимости строительного ресурса.

Базисные цены (Цбаз) принимаются для всех ресурсов по специальной сметной номенклатуре, установленной в сметно-нормативных базах на дату их утверждения. Текущая цена ресурса для включения в сметный расчет в этом случае определяется умножением базисной цены этого ресурса на индекс пересчета цен в текущий уровень:

$$\text{Цтек} = \text{Цбаз} \times \text{Итек}; \quad (4)$$

где: Птек — текущая цена ресурса;

Цбаз — базисная цена ресурса;

Итек — индекс пересчета базисных цен в текущий уровень.

Текущие индексы пересчета цен разрабатываются не для каждого ресурса по сметной номенклатуре, а для укрупненных номенклатурных групп ресурсов, видов ресурсов, работ и сметных затрат по объекту в целом.

Базисные цены статичны и привязаны к прошлому периоду, а индексы пересчета значительно усреднены и укрупнены и применяются не к конкретным ресурсам, а уже к базисной стоимости комплексов работ, конструктивных элементов, разделов сметы в общей базисной стоимости строительства объекта.

Практика сметного ценообразования выработала основные приемы и методы разработки строительных смет при планировании сметной стоимости строительства: нормативный, проектный и базисно-индексный методы сметного расчета.

[3.] Нормативный метод разработки строительных смет

$$C = \text{Пнр} \times \text{Цтек}; \quad (5)$$

Нормативный метод разработки строительных смет использует показатели потребности в ресурсах (Пнр), рассчитанные по сметным нормам и объемам работ, а цена ресурсов принимаются в текущем уровне цен (Цтек) по данным регионального мониторинга стоимости ресурсов.

Используемые при разработке сметной документации сметно-нормативные базы определяют формат сметного расчета: 1984 г. — Сметная база ЭСН-84, ЕРЕР-84; 1991 г. — Сметная база СНиР-91; 2000 г. — Сметная база ГЭСН-2001, ФЕР-2001, ТЕР-2001.

Нормативный метод самый распространенный способ сметных расчетов, т.к. его применение упрощает описание технологии строительства по ограниченному перечню работ в сметно-нормативных базах. Повышенная неопределенность в расчете потребности компенсируется максимально возможной точностью выбора текущих цен для ресурсов по данным регионального рынка.

Нормативный метод упрощает форму расчета и сокращает время разработки сметной документации. Нормативный метод разработки строительных смет используется во всех автоматизированных программных продуктах сметных расчетов в строительстве.

Точность и обоснованность расчета стоимости строительства нормативным методом ниже, чем в проектном расчете, вследствие применения усредненных показателей сметных норм расхода ресурсов по специальной сметной номенклатуре.

Проектный (ресурсный) метод разработки строительных смет

$$C = \text{Ппр} \times \text{Цтек}; \quad (6)$$

Проектный метод сметных расчетов использует потребность в ресурсах (Ппр), полученной по проектным данным и текущие цены (Цтек) регионального рынка стоимости строительных ресурсов.

Плановая стоимость строительства, рассчитанная проектным методом, является самым точным и обоснованным расчетом сметной стоимости строительства, но требует высокой квалификации работников, постоянно действующей системы мониторинга региональных цен и значительного времени на разработку сметной документации. Проектный метод сметного расчета целесообразно использовать на последних стадиях определения и согласования цены строительства, когда уже собрана и проверена информационная база сметного расчета.

Метод применяется при разработке исполнительных (детальных) смет подрядчика с утверждением их заказчиком. В соответствии со ст. 709 Гражданского кодекса РФ только такая сметная документация, закрепленная в договоре, является обязательной для исполнения всеми участниками строительного проекта и становится нормативно-правовой базой во взаимоотношениях субъектов строительства, при решении проблем, возникающих в процессе реализации проекта.

Базисно-индексный метод разработки строительных смет

$$C = \text{Пнр} \times \text{Цбаз} \times \text{Итек}; \quad (7)$$

В базисно-индексном методе сметного расчета используется потребность в ресурсах (Пнр), рассчитанная по сметным нормам и объемам сметных работ, а цена ресурсов принимается по базисным ценам (Цбаз) с индексами пересчета (Итек) в текущий уровень цен.

Вариант метода — определение стоимости строительства с использованием базисных расценок ($P_{см}$) на сметные работы.

$$P_{см} = H_{нр} \times Ц_{баз}; \quad (8)$$

Сметные расценки формируются в составе сметно-нормативных баз по сметным нормам расхода ресурсов ($H_{нр}$) на единицу сметной работы и базисным ценам ($Ц_{баз}$) на ресурсы сметной нормы. Сметные расценки в настоящее время разработаны в сметно-нормативных базах: — ЕРЕР-84; СНИР-91; ФЕР-2001, ТЕР-2001.

В расчетах сметной стоимости базисно-индексным методом с применением сметных расценок используются объемы сметных работ ($O_{см}$) и индексы пересчета ($I_{тек}$) базисной стоимости в текущий уровень цен:

$$C = P_{см} \times O_{см} \times I_{тек}; \quad (9)$$

Сметная стоимость строительства, рассчитанная по сменным расценкам, приводится к текущему уровню цен с помощью укрупненных и приблизительных индексов для видов работ, конструктивных элементов и объектов в целом. В тоже время это самый быстрый и простой способ расчета сметной стоимости, не требующий высокой квалификации исполнителей.

Базисно-индексный метод дает приблизительные и неопределенные по точности результаты в планировании

стоимости строительства. Метод применяется в предварительных, ориентировочных расчетах обоснования инвестиций, концептуальных сметах и при определении сметной стоимости на этапах преддоговорного конкурсного отбора исполнителей строительных работ.

Подводя итог, хочется сказать, о том, что в условиях современных рыночных отношений, когда инвестиционно-строительная сфера развивается крайне быстро, и зачастую участники инвестиционного процесса не видят ничего, кроме баснословных прибылей, все же хочется обратить внимание на то, что ценообразование в строительстве постепенно увядает. Составление локальных смет уходит в прошлое и все стараются работать по твердой договорной цене. При подобных условиях мы теряем полноценную отрасль ценообразования, а как следствие теряем контроль над всем процессом инвестиционно-строительной деятельности. Уже сейчас многие региональные, да и федеральные центры по ценообразованию и разработке расчетных индексов претерпевают серьезные реформы. Мне очень хочется, чтобы наше общество не совершало таких серьезных ошибок, а строительная деятельность процветала и развивалась, как прежде.

Литература:

1. Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве. Резниченко В.С., Ленинце Н.Н.
2. Девелопмент в недвижимости. М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.А. Бакулина
3. <http://cmet4uk.ru/>
4. Девелопмент торговой недвижимости в России Кульц К., Матюшина Т., Панфилов А.
5. Зарубежный опыт управления инвестиционными проектами и программами. Резниченко В.С.

Создание благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения иностранного капитала

Бышок А.С., студент; Дорофеева А.В., студент

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс (г. Орёл)

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции, то есть долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производственного аппарата с целью получения прибыли [1, с. 234].

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

Одной из черт современной глобализации является усиление значения прямых иностранных инвестиций. Приобретение прямыми иностранными инвестициями ли-

дирующей роли среди всех форм международных экономических отношений служит одним из признаков целостности мировой экономики. Это свидетельствует о том, что формирование мировой экономики перешло от стадии мирового рынка к стадии мирового производства. Наряду с межстрановым перемещением товаров происходит межстрановое перемещение факторов производства, и одним из наиболее важных является предпринимательский капитал [2, с. 32].

Для активизации притока иностранных инвестиций, в том числе и ПИИ, в российскую экономику необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Критерием привлекательности национальной экономики для

иностранных инвесторов является уровень риска предпринимательской деятельности и рентабельность инвестиционных проектов. При этом иностранный инвестор учитывает следующие факторы:

- политическая стабильность;
- емкость внутреннего рынка;
- доступ к природному сырью;
- развитие правового регулирования, регламентирующего деятельность иностранных инвесторов в стране;
- макроэкономическая политика и перспективы экономического роста;
- издержки производства и качество рабочей силы;
- кредитоспособность субъектов хозяйственной деятельности.

Позитивными факторами, способствующими привлечению иностранных инвестиций в экономику России являются:

- емкий национальный рынок;
- наличие относительно дешевой и высококвалифицированной рабочей силы;
- начавшийся динамичный экономический рост;
- осуществление налоговой реформы, предусматривающей снижение налогов с юридических и физических лиц;
- дальнейшая либерализация экономики в связи с вступлением в международные экономические и финансовые организации [3, с. 12—14].

Решение проблемы стимулирования инвестиций в российскую экономику во многом зависит от становления российского рынка ценных бумаг, развитие которого будет осуществляться по мере преодоления инфляционных процессов в и стабилизации производства.

На инвестиционную активность в значительной мере влияет спрос на акций приватизированных предприятий. Рост курса этих акций в последнее время характерен для акционерных обществ-монополистов, функционирующих в таких отраслях как нефтяная промышленность, энергетика, связь. Процесс привлечения иностранного капитала в условиях, когда значительная часть российских предприятий приватизирована, неизбежно будет идти преимущественно путем продажи иностранному инвестору акций российских акционерных обществ, владеющих предприятиями.

В обеспечение благоприятного инвестиционного климата существенное значение имеет деятельность органов исполнительной власти субъектов РФ по привлечению отечественных и иностранных инвестиций.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации формируют благоприятный инвестиционный климат регионов посредством организации выставок и участия в федеральных и международных выставках инвестиционных проектов, осуществления рекламно-информационной кампании в печатных изданиях.

Сложившаяся макроэкономическая ситуация в российской экономике способствует улучшению инвестиционного климата. Сформировалась позитивная динамика ВВП и промышленного производства, укрепляется фи-

нансовое положение предприятий, улучшается внешнеэкономическая конъюнктура для ряда отраслей экономики.

Здесь можно сделать вывод о высокой инвестиционной привлекательности Российской Федерации, однако, все же инвестиционный климат является все еще неблагоприятным, что обусловливается следующими факторами:

- значительный внешний и внутренний долг, который ограничивает масштабы развития инвестиционного процесса, что в итоге не стимулирует иностранного инвестора;
- низкий кредитный рейтинг и высокие инвестиционные риски сдерживают осуществление заимствований кредитных ресурсов на мировых рынках капиталов и привлечение иностранных инвестиций;
- низкая форма рентабельности большинства предприятий реального сектора экономики;
- низкие темпы реструктуризации банковской системы;
- недостаточный объем собственных капиталов для кредитования [4, с. 34].

В связи с этим, можно сделать вывод о том, что экономика России нуждается в инвестициях, однако, ее состояние пока не позволяет привлекать иностранные капиталы для решения своих проблем. Рыночная экономика страны находится еще на пути становления, а, следовательно, слишком высок риск потерять вложенные суммы. Естественно, что это главная причина, по которой инвесторы не хотят вкладывать деньги в российскую экономику. Но все же Россия делает шаги навстречу инвесторам, начиная создавать более благоприятный инвестиционный климат.

Так, Министерство экономики Российской Федерации уже разработало совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации и заинтересованными органами государственной власти план мероприятий по вопросам привлечения иностранных инвестиций в экономику регионов РФ. Данный документ охватывает все направления региональной инвестиционной политики и предусматривает конкретные меры, направленные на привлечение иностранных инвестиций в экономику субъектов Российской Федерации.

Инвестиционное сотрудничество России со странами ближнего зарубежья служит одним из основных средств стабилизации дальнейшего развития экономики каждой страны. Последнее не может осуществляться успешно без согласованной экономической политики, учитывающей специализацию, кооперацию и производство тех видов продукции, которые необходимы этим странам.

Привлечение капитала из государств-участников Содружества Независимых Государств должно осуществляться путем совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов, международного финансового лизинга, создания договорных совместных организаций типа консорциумов для осуществления инвестиционной деятельности. Необходимо также создать условия для привлечения частных

российских инвесторов в производственные объекты государств-участников СНГ, в продукции которых заинтересована Россия. В этой связи целесообразно разработать совместно со странами Содружества Независимых государств механизм инвестиционного сотрудничества и перехода на совместное финансовое обеспечение.

Обеспечению благоприятного инвестиционного климата служит применение национального режима к иностранным инвесторам. До последнего времени основной формой участия иностранного капитала в виде прямых инвестиций было создание совместных предприятий. Несмотря на значительное число зарегистрированных предприятий такого типа, размеры привлеченных им зарубежных инвестиций невелики, а их роль в экономике незначительна.

Необходимо совершенствовать способы определения доли российских инвесторов в уставных капиталах совместных предприятий, разработать методики оценки зданий, сооружений, оборудования, земли, вкладываемых в качестве российской части уставных фондов коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Целесообразно стимулировать сделки, в которых зарубежный партнер поставляет машины, оборудование, технологии, комплектные заводы в обмен на встречные поставки сырья, полуфабрикатов, производимых на поставленном оборудовании [5, с. 13].

Важным фактором притока инвестиций в российскую экономику является стимулирование возврата российского капитала, находящегося в зарубежных банках, и формирования условий для предотвращения дальнейшей утечки капиталов из России.

Для привлечения иностранных инвесторов к деятельности на конкретных территориях следует использовать механизм создания свободных экономических зон.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что через некоторый период времени Россия станет страной, в которую будет выгодно вкладывать капиталы, причем не маленькие, а достаточно крупные.

Создание нормальных условий для привлечения иностранных инвестиций в Россию, а значит и в регионы, — задача актуальная, решение которой носит и чисто праг-

матический характер. Поэтому внешнеэкономическая стратегия государства должна, наконец, повернуться лицом к национальному производителю и инвестору — при формировании как внешнеторгового, так и инвестиционного режима. Только тогда в экономике страны заработает не только зарубежный, но и отечественный капитал [6, с. 32–39].

Наряду с созданием организационно-правовых условий и государственной поддержкой комплексная программа стимулирования иностранных инвестиций должна включать меры по снижению издержек инвестора, не относящихся к прямым затратам на реализацию конкретных проектов. В этой связи развивается информационная инфраструктура инвестиционного рынка, осуществляется регулирование тарифов на услуги монополий, обеспечивается защита собственности и личности инвестора от криминальной сферы.

Интересы инвесторов предполагается учитывать при подготовке законодательных и нормативных актов, а также ведомственных инструкций по ценообразованию в электроэнергетике, связи, железнодорожном транспорте. Для мелких инвесторов важнейшее значение имеет ограничение платы за аренду производственных помещений.

В отношении защиты собственности инвесторов желательно разработать единый порядок определения размеров ущерба, причиняемого, в частности, растратами и хищениями, а также недобросовестной конкуренцией.

Необходимо совершенствовать работу международного коммерческого арбитражного суда, третейского суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

Для обеспечения личной и имущественной безопасности инвесторов следует разработать специальные государственные программы предупреждения преступности в криминогенных сферах экономики, а также в регионах России с повышенным уровнем правонарушений [7, с. 120–124].

Под эти цели необходимо предусмотреть материально-техническое, информационное и организационное укрепление соответствующих оперативных служб, следственных органов и судов.

Литература:

1. Артёмов Л.В. Инвестиции и инновации: словарь-справочник от А до Я / Л.В. Артёмов. — М., 1998. — 208 с.
2. Сергеев, И.В. Организация и финансирование инвестиций : учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 125 с.
3. Савчук В.П. Мировые потоки прямых иностранных инвестиций продолжают сокращаться // Экономическое обозрение. — 2003. — № 13
4. Булатов А.С. Россия в мировом инвестиционном процессе // Вопросы экономики. 2007. № 1. — 34 с.
5. Абыкаев Н. Инвестиционный потенциал и экономический рост // Экономист. 2000. — № 6. — 78 с.
6. Сенак Е.А. Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход // Журнал международного права и международных отношений. 2009 — № 2. — 57 с.
7. Балацкий Е., Павличенко Р. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // Мировая экономика и международные отношения. 2002. — № 1. — 160 с.

Возможности применения показателя экономической добавленной стоимости для оценки эффективности слияний и поглощений

Венкова Е.О., магистрант

Казанский государственный финансово-экономический институт

В последнее время рынок слияний и поглощений в России привлекает к себе очень много внимания, а интеграционные сделки часто становятся значимым событием, обсуждаемым в деловом мире. Несмотря на недолгий срок своего существования (около двадцати лет), российский рынок слияний и поглощений сделал огромный шаг в своем развитии, хотя на начальном этапе здесь преобладали недобровольные объединения компаний (рейдерские захваты). Так называемый «банкротный» бизнес стал в конце 90-х годов в России чуть ли не более выгодным, чем добыча нефти и газа или производство цветных металлов.

К тому же, в современных условиях глобализации, в которой активно участвуют и российские компании, слияния и поглощения приобретают дополнительные стимулы к осуществлению. К примеру, нелегко поддерживать высокую конкурентоспособность на международном уровне в автомобильной промышленности, успевать за стремительными технологическими усовершенствованиями в области телекоммуникаций и информационных технологий.

Основная теория, объясняющая все возрастающий интерес к проведению интеграционных процессов, заключается в возникновении синергетического эффекта в результате осуществления интеграции и последующей совместной деятельности. Основным принципом, лежащим в основе этой теории, является синергия — совместная деятельность двух или более объектов, в результате которой создается эффект от их взаимодействия в дополнение к результатам, получаемым каждым по отдельности.

В рамках синергетической теории можно выделить четыре основные группы мотивов, побуждающих компании к проведению слияний и поглощений: операционные, финансовые, инвестиционные и стратегические.

Мотивы, касающиеся текущей, операционной деятельности компании, позволяют компаниям поднять свой операционный доход или увеличить темпы роста. Брейли Р. и Майерс С. выделяют такие мотивы как экономия за счет увеличения масштабов деятельности, комбинирование взаимодополняющих ресурсов при интеграции. Еще одна причина, которую выделяют те же авторы, характеризуется возможностью наращивать ресурсы и присутствие на рынке за счет роста занимаемой доли или снижения конкуренции.

Финансовые мотивы касаются формирования финансовых ресурсов компании, источников финансирования, расчетов по обязательствам. То есть ожидания увеличения денежных потоков, либо снижения стоимости привлечения капитала. Часто мобилизация финансовых

ресурсов является основной причиной слияний и поглощений в условиях дефицита мобильных активов и низкого уровня ликвидности участников. Весомым финансовым мотивом, по мнению Брейли Р. и Майерса С., является возможность использования избыточных ресурсов участников. Диверсификация также признается финансовым мотивом. Однако существуют мнения о его спорности. Экономия на налоговых платежах, которая включает в себя налоговые льготы и снижение налоговой базы, по словам Ченг Ф.Ли, Финнерти Д.И., также является очень распространенным мотивом к проведению интеграции.

К инвестиционным мотивам следует отнести такую цель как приобретение активов. Наличие у компании-покупателя временно свободных ресурсов, когда она может генерировать значительные потоки денежных средств, но не располагает возможностью их реинвестировать, также может являться стимулом к поглощению. По мнению Рудык Н.Б. и Семенковой Е.В., инвестиционная привлекательность слияний и поглощений может заключаться и в неадекватной рыночной цене. Фирмы, являющиеся недооцененными на финансовых рынках, могут быть целью приобретения для тех, кто осознает эту ошибку в определении цены. В этом случае покупатель в качестве премии получит разницу между стоимостью и ценой покупки.

К стратегическим мотивам можно отнести, во-первых, стремление собственников к улучшению координации бизнес-процессов и повышению эффективности управления. Некоторые фирмы управляются неоптимально, и другие компании зачастую полагают, что они могут управлять ими лучше, чем существующие менеджеры. Приобретение плохо управляемых фирм и ликвидация существующего менеджмента, или изменение существующей политики и практики управления должны сделать эти фирмы более ценными, что позволит покупателю получить увеличение стоимости [2, с. 932]. Еще один мотив, решающий стратегические вопросы, связан с клиентской базой. По мнению Эванса Ф.Ч. и Бишоп Д.М., клиенты, в некоторой степени, могут рассматриваться как нематериальный актив компании, который можно оценить. Процесс слияния также может характеризоваться стремлением удовлетворить запросы клиента с помощью географической интеграции в регион, в котором клиент заинтересован.

Принимая во внимание все вышеперечисленные выгоды от проведения интеграции, все же необходимо помнить, что слияния и поглощения компаний очень рискованный проект, требующий больших капитальных затрат. Кроме того, с точки зрения контроля, инвестирования и обязательств слияния и поглощения являются наиболее

«жесткими» формами интеграции. При поглощении акции или активы компании приобретаются покупателем. Слияние происходит через объединение двух компаний, в котором первая поглощается второй, либо из первоначальных двух формируется новое юридическое лицо [6, с. 86]. Исследования показывают, что в мировой практике 57% объединившихся компаний отстают в своем развитии от других субъектов данного рынка и вновь разделяются на самостоятельные корпоративные единицы (PriceWaterhouse, исследование 300 слияний за 1987–1997 гг.), 61% слияний не окупает вложенных в них средств (Mergers & Acquisitions Journal, 1998), менее 20% объединившихся компаний достигают желаемых финансовых или стратегических целей (Marks, Mirvis, исследование 50 интеграционных процессов, 1982–1997). Поэтому для обоснованного проведения подобных сделок необходимо удостовериться, что слияние способно создать дополнительную стоимость для компании. Зачастую же, создание стоимости всего лишь ширма, за которой спрятаны амбиции топ-менеджмента (Roll, The Hubris Hypothesis, 1981).

Для оценки эффективности слияний и поглощений очень часто используется коэффициент прибыли на акцию (EPS). Этот показатель достаточно прост как для расчета, так и понимания при оценке результатов слияний и поглощений. Однако использование EPS дает обманчивый результат: на самом деле увеличение прибыли на акцию после слияния часто является следствием математического эффекта и никак не отражает реальные выгоды [1, с. 687].

Именно поэтому существует необходимость выявления показателя, который способен отразить реальные синергетические эффекты в результате проведения интеграции. В качестве такого показателя предлагается использовать EVA (Economic Value Added). EVA является зарегистрированной торговой маркой американской консалтинговой компании Stern Stewart. Идея оценки эффективности деятельности компании с помощью показателя экономической добавленной стоимости была предложена в 1980-е годы Джоэлом Стерном (Joel Stern) и Беннетом Стюартом (Bennet Stewart). В 90-е годы она уже получила широкое распространение среди крупных зарубежных корпораций. Этот показатель отражает стратегическую эффективность предприятия, складывающуюся из эффективности его операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Являясь комплексным показателем, EVA в то же время легко раскладывается на составные части, что облегчает его использование и позволит выявить, увеличится ли стоимость компании после проведения сделки (будет ли иметь место синергетический эффект). Для проверки данной гипотезы была подобрана база исследования в количестве 10 интеграционных сделок, осуществленных публичными российскими компаниями в период с 2007 по 2009 годы.

Учитывая тот факт, что в ходе исследования анализируются компании с различным размером инвестирован-

ного в бизнес капитала, целесообразно будет использовать стандартизированную EVA, которая выражается в виде показателя рентабельности инвестиций и определяется как отношение EVA к величине инвестированного капитала (IC) [5, с. 62]:

$$\text{Standardized EVA} = \frac{\text{EVA}}{\text{IC}}$$

Предполагаемый синергетический эффект будет выглядеть как превышение стандартизированной EVA после проведения сделки над средневзвешенной (по инвестированному капиталу) стандартизированной EVA двух компаний имевшей место в том случае, если бы сделка не состоялась:

$$\text{St.EVA}_{AB} > \frac{\text{St.EVA}_A * \text{IC}_A + \text{St.EVA}_B * \text{IC}_B}{\text{IC}_A + \text{IC}_B},$$

где: St.EVA_{AB} — стандартизированное значение EVA компании-покупателя после интеграции;

St.EVA_A и St.EVA_B — стандартизированные значения EVA компании-покупателя А и компании-покупки В соответственно;

IC_A и IC_B — размеры инвестированного капитала компании-покупателя А и компании-покупки В соответственно.

В целях проверки возможности использования St.EVA для оценки эффективности слияний и поглощений необходимо сравнить ее с показателем, реально отражающим изменение стоимости компании после интеграции. В качестве такого показателя было использовано относительное изменение рыночной капитализации компании-покупателя после проведения интеграции с учетом цены сделки ($\Delta V'$). То есть в случае положительной оценки рынком проведенной интеграции данный показатель будет больше нуля.

$$\Delta V' = (V_{AB} - V_A - P_{M\&A}) / V_A,$$

где: V_A — рыночная капитализация компании-покупателя до интеграции;

V_{AB} — рыночная капитализация компании-покупателя после интеграции;

$P_{M\&A}$ — цена сделки.

В результате исследования было выявлено, что между относительным изменением рыночной капитализации компании-покупателя и разницей между St. EVA после проведения сделки и спрогнозированной средневзвешенной (по инвестированному капиталу) St. EVA прослеживается достаточно высокая зависимость, что подтверждается значением коэффициента корреляции, равным 0,67. Если принять изменение St. EVA за x , то данную зависимость можно также представить в виде факторной модели, имеющий вид:

$$y = -0,015 + 3,09x + \varepsilon,$$

где: ε — случайная величина, характеризующая отклонение реального значения признака от найденного по уравнению регрессии.

После того, как найдено уравнение линейной регрессии,

нами была проведена оценка значимости как уравнения в целом, так и отдельных его параметров. Оценка значимости уравнения регрессии в целом дается с помощью F-критерия Фишера. Вычисленное значение F признается достоверным, если оно больше табличного, то есть $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$. В нашем случае $6,88 > 5,32$. Следовательно, статистическая связь между y и x существенная. Далее необходимо оценить значимость параметров уравнения. Для этого используется t-статистика Стьюдента. Если $t_{\text{факт}} > t_{\text{табл}}$, то параметр при независимой переменной статистически значим. В нашем случае $2,62 > 2,31$, то есть статистическая связь y с x установлена.

В завершение было оценено качество подбора линейной функции с помощью коэффициента детерминации,

который характеризует долю дисперсии результативного признака y , объясняемую регрессией, в общей дисперсии результативного признака. В нашем случае этот показатель достаточно высок и равен 46 %, хотя этого недостаточно для того, чтобы использовать полученную модель для прогнозирования.

В дальнейшем для построения более точной зависимости между исследуемыми показателями необходимо увеличить выборку для регрессионного анализа. Это поможет сформировать модель, обладающую прогностическими свойствами. Также эта модель может быть использована непубличными компаниями для оценки синергетических эффектов от проведения слияний и поглощений, выраженных в изменении стоимости компании.

Литература:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Перевод с англ. Н. Барышниковой. — М.: Олимп-Бизнес, 2007.
2. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов.: перевод с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. — М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Ченг Ф.Ли., Финнерти Д.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика: перевод с англ. — М.: Инфра-М, 2007.
5. Черемушкин С.В. EVA и корректировки бухгалтерских показателей в целях измерения действительной финансовой результативности коммерческой организации// Финансовый менеджмент. — 2008. — №5.
6. Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях: перевод с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

История становления представлений о роли государственного регулирования в экономике

Грязева Н.Н., аспирант

Курская государственная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И.Иванова

Историческое развитие общества, сопровождавшееся выделением социальных групп, развитием производственных сил, выделением новых видов труда и появлением собственности привело к возникновению регулирующего органа, которым стало государство. Первостепенной причиной возникновения государства считается экономическая дифференциация, которая вызвала расхождение интересов разных групп в обществе. Возникла необходимость в органах, реализующих управление обществом, которые в дальнейшем и образовали государство. Основным признаком государства является публичная власть. Функции государства отражаются в осуществлении внешней, экономической, культурной, военной, научной политики, которые вызваны потребностями общества.

Исторически возникло большое количество форм государственного устройства, под которым понимают форму правления, устройство основных институтов полити-

ческой власти. Платон и Аристотель рассматривали государство как индивидуальную целостность и нравственную общность людей. Другие мыслители считали государство божественным, что оно, как некая мистическая сила, тяжелым грузом сдавливает волю подданных. Третьи видели в государстве источник всех благ. Термин «государство» был введен в литературный оборот Н. Макиавелли, который означал общее понятие государства независимо от форм государственного устройства. Учение Гегеля о государстве рассматривает, как осуществляется спекулятивно — политический строй и порядок в условиях конкретно-эмпирического. Г. Гегель сравнивал государство с живым организмом, который объединяет людей в единый народно-государственный организм, жизненное содержание которого определяется термином «Нравственность», а жизненная форма — «Государство». Основная сущность государства, в понимании Г. Гегеля, может быть

определена как конкретное единство эмпирически дискретного множества людей [4].

Одной из проблем любого государства является государственное вмешательство в экономику. В ходе длительного периода развития рыночной экономики не существовало единого метода изучения механизма государственного регулирования.

История государственного регулирования восходит к концу средневековья. В то время основной экономической школой была школа меркантилистов. Она провозглашала активное вмешательство государства в экономику. Основатель кейнсианской теории Дж. М. Кейнс считал, что государство должно вмешиваться в экономику по причине отсутствия у свободного рынка механизмов, которые по настоящему обеспечивали бы выход экономики из кризиса. Дж. Кейнс считал, что государство должно воздействовать на рынок в целях увеличения спроса, используя при этом нефинансовые, кредитно-денежные регуляторы для стабилизации экономической конъюнктуры, сглаживания циклических колебаний, поддержания высоких темпов роста экономики и уровня занятости. Дж. М. Кейнс предполагал, что государство будет брать на себя всё большую ответственность за прямую организацию инвестиций [7].

Концепция Дж. М. Кейнса подсказала правительству, что для стабилизации экономики можно поддерживать доходы граждан в периоды циклических колебаний. Для этого предлагались программы общественных работ и выплат безработным, расширение госсектора, использование гибких налоговых схем. Для расширения занятости использовались государственные предприятия. Задача состояла в формировании экономики, менее подверженной циклическим колебаниям. Предполагалось, что этого можно достичь при наличии мощного госсектора. Кейнсианский подход служил теоретическим фундаментом для расширения экономической роли государства [8].

А. Маршалл выдвинул новую идею для экономической науки его времени. Он считал, что капиталистической экономике свойственна внутренняя тенденция к равновесию, а механизмом установления этого равновесия выступает свободная конкуренция. Вмешательство государства возможно, но оно должно быть минимальным, так как в экономике могут возникнуть диспропорции. Роль государства — это роль арбитра на футбольном поле, где в качестве футболистов выступают предприниматели [1].

Главный теоретик монетаризма американский экономист М. Фридмен доказывал, что экономическая стабилизация требует сокращения государственного вмешательства в экономику, а не его увеличения, так как государственные органы делают ошибки. Сторонники экономики предложения выступали за отказ от чрезмерного регулирования экономики. Значительный вклад в экономическую теорию сторонников экономики предложения состоит в разработке проблем налогообложения. По их мнению, государственное регулирование должно ограничиваться контролем над денежной массой,

что достигается кредитными инструментами национального банка. Они рассматривали вопрос о благотворности снижения налогов как средства стимулирования производства [2].

Адам Смит считал, что торговля и промышленность не могут процветать в государстве, где нет известной степени доверия правительству, где население не чувствует уверенности в обладании своей собственностью, где сила договоров не поддерживается законом. Государство должно поддерживать режим естественной свободы, должно охранять жизнь, свободу и собственность граждан. Однако этим и ограничиваются функции государства. Все остальные отношения регулируются «незримой рукой» рынка, конкуренцией [1].

Как мы видим вопросу о роли государства, значению государственного регулирования всегда уделялось большое внимание. В двадцатом веке произошло постепенное, но значительное повышение роли государства в экономике. Этому способствовали как политические, так и идеологические факторы. Эволюция концепций создала атмосферу, в которой были сформированы предпосылки усиления роли государственного регулирования.

К возникшим предпосылкам государственного регулирования экономики можно отнести следующее:

1. Необходимость совершенствования рынка и его структуры;
2. Необходимость совершенствования производства;
3. Социальные причины;
4. Экологические проблемы.

Любая современная экономическая система не может нормально функционировать без государственного регулирования. На протяжении всей истории своего существования и развития государство не только поддерживало порядок, национальную оборону, но и выполняло определенные функции в сфере экономики. В настоящее время **государство учитывает интересы, как государственных предприятий, так и частных фирм, поддерживает нормальное функционирование рынка и обеспечивает правопорядок в экономике страны.**

Таким образом, можно сказать, что государственное регулирование представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых государственной властью и направленных на обеспечение эффективного развития.

Новосельцева Г.Б. характеризует государство как коллективный феномен, сложную социальную систему, с первичными составляющими элементами, которыми являются территория, население и власть [5, с. 13].

Согласно предложенной Г. Клейнером системной модели взаимодействия макромасштабных факторов социально-экономического развития, «...основными макросистемами, деятельность и взаимодействие которых определяют функционирование страны, является государство (понимаемое в узком смысле, то есть как политическая организация...), общество (...как структурированная совокупность индивидов...) и экономика» [3, с. 26].

Обобщение исторического опыта относительно места и роли государства, показало, что общепринятым положением является поддержка государственной законности, правопорядка, защита прав собственности и использование различных форм государственного регулирования экономики для выхода из кризиса и достижения экономической стабильности. Исследования указывают на необходимость государственного вмешательства в экономику с целью соблюдения единства ее территории, равномерного распределения средств, выравнивания экономического развития, но для этого необходимо определить, какие черты должны быть присущи государству, чтобы его вмешательство было эффективнее [6, с. 11].

Таким образом, среди существующих теорий государственного регулирования экономики выделяют три наиболее крупных: неоклассическая, кейнсианская и институциональная. Каждая из них значительно различается по рекомендуемым масштабам государственного

вмешательства в экономическую среду государства. В них не было единого представления о сущности, содержании, функциях, методах, механизме государственного регулирования. Это объясняется расхождением во взглядах представителей различных школ на роль государственного регулирования и его необходимость в экономике. Проблема государственного вмешательства в экономику возникло в момент становления рыночных отношений и формирования капиталистического общества. Анализ взглядов представителей экономической мысли способствовал нынешнему переосмыслению роли государства в экономике. В настоящее время сформированы основные положения в определении места и роли государства, определены функции и задачи, на основании которых государство вмешивается в экономическую среду в момент поддержания макроэкономического равновесия, для обеспечения работы механизма конкуренции.

Литература:

1. Гусейнов Р.М. История экономических учений: Учебник / Гусейнов Р.М., Горбачева Ю.В., Рябцева В.М.; под общ. ред. Ю.В.Горбачевой. — М.; Новосибирск: ИНФРА-М: Сибирское соглашение, 2000. — 252 с.
2. История экономических учений/ под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. Пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 784 с.
3. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. — 2004. — № 4. — с. 25–41
4. Маньковский Б.С. Учение Гегеля о государстве и современность. М.: /Наука/, 1970. — 120 с.
5. Новосельцева Г.Б. Трансформация государственного регулирования современной экономики. М.: Экономические науки, 2006. — 256 с.
6. Панчук, Н.А. Инструментарий и моделирование процессов государственного регулирования социально-экономической сферы. [Текст] / Н.А. Панчук // Экономические науки. — 2009. — № 6. — с. 11–16.
7. Современные школы экономической мысли о роли государства в экономике. // Сажина М.А., Чибринов Г.Г. Основы экономической теории. — М., 1996. — с. 294–313.
8. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций. // МЭ и МО. — 1998. — № 10. — с. 51

Банки – важный элемент кредитной системы Российской Федерации

Гурнакова Л.Н., соискатель

Санкт-Петербургский государственный университет

Одним из основных действий, необходимых для познания рынка как экономической категории является глубокий анализ его структуры, то есть элементов, из которых он состоит, и которые взаимодействуют между собой.

В широком смысле кредитная система это — совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков или других кредитных учреждений, организующих и осуществляющих такого рода отношения.

Кредитная система в узком смысле — это сеть кредитных учреждений, организующих кредитно-расчетные отношения, регулирующие денежное обращение и оказы-

вающие другие финансовые услуги в стране. Другими словами, кредитная система характеризуется совокупностью банковских и иных кредитных учреждений, правовыми формами организации и подходами к осуществлению кредитных операций. Так как понятие кредитная система более широкое, чем банковская система. Под банковской системой понимается совокупность кредитных организаций (банки), действующих на территории страны. Таким образом, кредитная система включает в себя банковскую систему.

Кредитная система имеет сложную, многозвенную структуру. Если за основу классификации принять характер услуг, которые кредитные организации предостав-

ляют своим клиентам, то можно выделить три важнейших элемента современной кредитной системы: центральный (эмиссионный) банк; коммерческие банки; специализированные кредитные учреждения (страховые, сберегательные, ипотечные, трастовые и т.д.).

Центральный банк — главный государственный банк первого уровня, главный эмиссионный, денежно-кредитный институт любой страны независимо от того, называется ли он государственным, народным или национальным. Центральный банк не ведет операции с юридическими и физическими лицами. Его клиентура — коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также правительственные организации, которым он представляет разнообразные услуги. За центральным банком законодательно закреплено право монопольной эмиссии общенациональных кредитных денег [1, ст.75]. Остальные функции определены статьей 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Клиентами центрального банка являются не фирмы и домохозяйства, а коммерческие банки. На центральный банк возлагается функция управления государственным долгом, то есть проведение операций по размещению или погашению займов и выплат процентов по ним.

Все функции центрального банка достаточно тесно взаимосвязаны, что позволяет ему выступать регулятором денежно-кредитной системы страны.

Коммерческие банки представляют второй уровень кредитной системы. В масштабах Российской Федерации являются многофункциональными учреждениями, оперирующими в различных секторах кредитного рынка.

В современной кредитной системе коммерческие банки производят кредитные, фондовые, посреднические операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабе всего национального хозяйства [3].

Специализированные кредитные учреждения (их еще называют парабанковские) являются важным и объективно нужным звеном кредитной системы в рыночной экономике. К специализированным кредитным учреждениям относятся: кредитные союзы (формируются из паевых взносов их членов, могут открывать чековые счета); инвестиционные компании (они покупают, держат и продают ценные бумаги с целью получения прибыли на вложенный капитал); ломбарды представляют собой кредитные учреждения, выдающие ссуды под залог движимого имущества, включая драгоценные металлы и камни; лизинговые фирмы — предоставление по договору лизинга имущества в пользование; факторинговые фирмы — приобретение дебиторской задолженности клиента с оплатой до 80 % от суммы долга; страховые общества — осуществляют страхование имущества, ответственности, здоровья и жизни клиентов; пенсионные фонды — привлекают средства физических лиц, предоставляя их затем для кредитования инвестиционных программ, приобретения ценных бумаг; расчетные (клирин-

говые) центры — проведение расчетов между их членами путем взаимозачета требований; другие организации. В настоящее время в развитых странах эти институты стали конкурировать с коммерческими банками по оказанию услуг населению, фирмам, компаниям, т.е. стираются различия между коммерческими банками и небанковскими учреждениями.

Приведенная трехуровневая структура кредитной системы является типичной для большинства промышленно развитых стран.

Для стран со слаборазвитой экономикой и для стран с тоталитарным режимом характерна однозвенная структура, при которой Центральный банк и коммерческие банки находятся на одном уровне, выступая равноправными винтами, либо все банки являются государственными отделениями Центрального Банка.

Банки — это катализатор развития кредитных отношений, как в рамках одной страны, так и во всей экономической «цепи» всего мира. Банки — одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности — условие реального создания рыночного механизма. Банк как элемент кредитной и банковской систем должен: обладать такими родовыми свойствами, которые позволяют ему быть органичной частью целого (иметь статус банка, лицензию на право совершения банковских операций); функционировать в рамках общих и специфических законов, юридических норм общества; быть способным к саморегулированию (реагированию и приспособлению к окружающей среде), развитию и совершенствованию; взаимодействовать с другими элементами кредитной и банковской системы и экономики в целом.

Следует отметить, что большинство ученых экономистов — Василик О.Д., Бабицева А.Ю. и другие, считают банки ведущим звеном кредитной системы, и подчеркивают, что без налаженной банковской системы не может успешно функционировать ни один институт.

Банки как элементы банковской системы могут успешно развиваться только во взаимодействии с другими ее элементами и, прежде всего, с банковской инфраструктурой, к элементам которой относятся: законодательные нормы, определяющие статус кредитного учреждения, перечень выполняемых им операций; внутренние правила совершения операций, обеспечивающие выполнение законодательных актов и защиту интересов вкладчиков, клиентов банка, его собственных интересов, методическое обеспечение в целом; построение учета и отчетности, аналитической базы, структура аппарата управления банком, управление деятельностью банка.

В заключении необходимо отметить, что лучшему развитию кредитных отношений будет сопутствовать развитие банковской системы в регионах, усиление контроля Центрального Банка за проведением банковских операций, совершенствование законодательства в банковской сфере, развитие межбанковского сотрудничества.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ) (Российская газета», N 7, 21.01.2009);
2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. 03.11.2010) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (принят ГД ФС РФ 27.06.2002) (Собрание законодательства РФ», 15.07.2002, N 28, ст. 2790);
3. Новикова Е.В. Экономическая теория. Часть 2. Учебно-методический комплекс. — М.: МИЭМП, 2005. — 96 с. (электронный доступ в режиме <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook054/book/index/topics.htm>)
4. А.А. Роговицкий. Конкуренция в банковском секторе экономики России: теоретико-методологические основы исследования, с. 139—169, (электронный доступ в режиме <http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB13/rogovizkij.pdf>).

Интерпретация и роль производственного контроллинга в системе управления промышленным предприятием

Гусев М.М., аспирант

Алтайская академия экономики и права (институт), г. Барнаул

По мнению А. Дайле цель контроллинга может находиться в плоскости оптимизации результата с учетом гарантии ликвидности. И в качестве главной — выделяется задача реализации функции информационного обеспечения, ориентированных на результат планирования, регулирования и мониторинга событий на предприятии во взаимосвязи с функциями интегрирования, организации и координирования на базе системы показателей производственного и финансового учета. [2]

Однако с учетом современных условий среди многочисленных точек зрения исследователей сложно определить единственно правильную, касаемо сущности и функций контроллинга.

Таким образом, контроллинг представляет собой (в традиционном рассмотрении) синтез методов и инструментов, известных и используемых в теории менеджмента, логистики, бухгалтерского учета, финансового анализа, информационного мониторинга. Концептуальное отличие контроллинга от практического менеджмента заключается в ориентировании на будущее состояние промышленного предприятия.

Концепция производственного контроллинга соединяет теорию и практику в области управления промышленным предприятием и непосредственно базируется на всем спектре планирования деятельности компании. Под производственным контроллингом автор понимает совокупность инструментов менеджмента, способствующих высокоэффективной организации производственного процесса на промышленном предприятии.

Производственный контроллинг основывается на концепциях, ориентированных на планирование и контроль, базируется на информации производственного и управленческого учета и содействует как оперативному, так и стратегическому планированию.

Одной из задач производственного контроллинга является мониторинг производственной деятельности промышленного предприятия, для чего используются статические и динамические инструменты. Экономические расчеты относятся к категории динамических инструментов, характеризующих ситуацию за период времени, что позволяет определять тренды, тенденции и прогнозировать будущее состояние компании с точки зрения ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости.

В целом система контроллинга на предприятии решает все перечисленные задачи, но расстановка акцентов может быть разной. Структурная схема, иллюстрирующая роль контроллинга в процессе управления предприятием, представлена на рисунке 1.

Как было сказано выше, контроллинг — это система управления достижением целей и неотъемлемая часть управления предприятием. Современный менеджмент разделяет цели предприятия на две группы оперативные (краткосрочные) и стратегические (долгосрочные, и перспективные). Поэтому контроллинг позволяет осуществлять постоянный контроль за достижениями как стратегических, так и оперативных целей деятельности предприятия. Следовательно, контроллинг как система включает в себя два основных аспекта: стратегический и оперативный.

Цель стратегического контроллинга — обеспечение выживаемости предприятия и контроль за движением предприятия к намеченной стратегической цели развития. Установление стратегических целей начинают с анализа информации о внешних и внутренних условиях работы предприятия. Стратегический контроллинг несет ответственность за обоснованность стратегических планов. Прежде чем осуществлять контроль за достижением какой-либо цели, необходимо установить,



Рис. 1. Роль производственного контроллинга в системе управления промышленным предприятием

насколько обоснованно она выбрана и насколько реально ее достижение. Проверка стратегических планов включает в себя, как минимум, проверку на полноту планов, их взаимоувязку и отсутствие внутренних противоречий. По результатам проведенной проверки следует либо разработать систему контроля за выполнением плана, либо приступить к разработке альтернативных вариантов стратегического плана. Если выбранный вариант стратегического плана нас устраивает, то для разработки системы следящего контроля за достижением стратегических целей необходимо выбрать области контроля: [4]

- стратегические цели (как качественные, так и количественные);
- критические внешние и внутренние условия, лежащие в основе стратегических планов;
- «узкие» и слабые места, выявленные в результате анализа стратегического плана.

При определении системы подконтрольных показателей необходимо помнить о следующих требованиях:

- объем показателей должен быть ограничен;

- показатели должны содержать данные по всему предприятию в целом, а также по всем его подразделениям;

- выбранные показатели должны быть динамичными и перспективными (необходимо обеспечить возможность сопоставления данных, как минимум, за пять лет);

- показатели должны иметь характер раннего предупреждения;

- при выборе показателей необходимо обращать внимание на то, чтобы они были сопоставимыми (с прошлыми достижениями, с другими предприятиями отрасли и т.п.).

Управление целью осуществляется в системе раннего предупреждения в оперативной и стратегической области, анализа плановых и фактических показателей, что позволяет своевременно выявить отклонения, изменения окружающей среды и принять противодействующие меры. Для этого службы контроллинга регулярно проводят анализ положения на рынке и потенциала организации, формируют стратегический баланс с выявлением сильных и слабых сторон. Запланированные контрольные показатели на длительный срок (например пятилетие) такие как: доход на инвестированный капитал, денежные потоки

платежей и т.д., служат оперативным средством, позволяющим сбалансировать стратегическое планирование с оперативным, чтобы определить, правильный ли сделан шаг в первый год достижения стратегической цели. [3]

В процессе выполнения этой работы служба контроллинга выявляет факторы, препятствующие экономическому росту организации. Достижение цели осуществляется посредством координации руководящих концепций контроллинга и маркетинга со всеми методами планирования, формирования отчетности, учета, анализа управления и контроля, с ориентацией на решение проблем «узких» мест.

Инструментарий стратегического контроллинга достаточно многообразен. К основным методам относятся следующие: портфельный анализ, анализ потенциала, анализ сильных и слабых сторон, стратегические разрывы и т.д.

К задачам оперативного или текущего контроллинга относят — создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также принятие своевременных решений по оптимизации соотношения затраты — прибыль. Систему оперативного контроллинга используют для поддержания оперативных решений по недопущению кризисного состояния на предприятии.

Методы оперативного контроллинга служат контроллеру средством активного управления прибылью (как одного из важнейших экономических категорий в деятельности предприятия), обнаружения и устранения оперативных узких мест в сферах снабжения, производства, реализации. [1]

Оперативный контроллинг и маркетинг позволяют устранить текущие «узкие» места результатов деятельности организации, планировать и обеспечивать достижение таких целей, как доход на инвестированный капитал, плановые денежные потоки, управлять при помощи факторов, влияющих на затраты и результаты прибылью в пределах определенного текущего периода (год, месяц).

Центральное место в системе оперативного контроллинга занимает категория «управление прибылью». Поэтому контроллеры в своей деятельности используют такие методы и приемы, которые позволили бы принимать более обоснованные решения для обеспечения и достижения запланированного уровня прибыли. Инструментарий оперативного контроллинга также многообразен. К методам оперативного контроллинга можно отнести: ABC — анализ, управление запасами материалов, анализ величин в точке безубыточности, анализ отклонений, и др.

Литература:

1. Horvat P. Controlling. Muenchen, 1996.
2. А. Дайле. Практика контроллинга: пер. с нем. / под ред. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой — М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько — М.: Финансы и статистика, 1998.
4. 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.
5. Э. Майер. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. Ю.Г. Жукова, С.Н. Зайцева / под ред. С.А. Николаевой — М.: Финансы и статистика, 1993.

Общая характеристика сельского хозяйства Монголии

Дамдын О.С., младший научный сотрудник; Мундагбаатар М., инженер

Учреждение Российской Академии Наук Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов
Сибирского Отделения РАН

Монголия является аграрно-индустриальной страной, экономическая деятельность которой традиционно основывалась на сельском хозяйстве и животноводстве. Значение сельского хозяйства в условиях перехода к рынку значительно увеличилось. Так, в нем занято более 30 % населения страны, оно дает более 20 % ВВП, по поголовью скота на душу населения Монголия занимает 3 место в мире (уступая Австралии и Новой Зеландии).

До начала 40-х годов, когда сформировалась отрасль промышленности, сельское хозяйство было единственной отраслью материального производства в стране. В 1950 г. в нем производилось 60 % национального дохода (и

было занято около 80 % населения), в 1970 г. — до 25 %, в 1990 г. — около 20 %, в настоящее время она выросла до 30 %. При этом более 50 % экспортной продукции приходится на сельскохозяйственное сырье, а с учетом изделий из него — свыше 70 %.

Важнейшие народохозяйственные пропорции определяют уровень и темпы развития сельского хозяйства, от состояния которого зависят традиционные отрасли промышленности Монголии (легкая и пищевая). Сельское хозяйство Монголии характеризуется высоким уровнем зависимости от природы, ресурсов и перемен, происходящих в экологических системах. Ведущая роль в струк-

Таблица 1

Структура животноводства (тыс. голов)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
овцы	13876,4	11937,3	10636,6	10756,4	11686,4	12884,5	14815,1	16990,1	18362,3	19274,7
козы	10269,8	9591,3	9134,8	10652,9	12238,0	13267,4	15451,7	18347,8	19969,4	19651,5
крупный рогатый скот	3097,6	2069,6	1884,3	1792,8	1841,6	1963,6	2167,9	2425,8	2503,4	2599,3
лошади	2660,7	2191,7	1988,9	1968,9	2005,3	2029,1	2114,8	2239,5	2186,9	2221,3
верблюды	322,9	285,2	253,0	256,7	256,6	254,2	253,5	260,6	266,4	277,1
итого	30227,5	26075,3	23897,6	25427,7	28027,9	30398,8	34802,9	40263,8	43288,5	44023,9

Источники: Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2003 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2004 г., с. 132. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2007 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2008 г., с. 198. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2009 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2010 г., с. 193.

туре сельского хозяйства принадлежит пастбищному животноводству, при подсобной роли земледелия.

Животноводство. Главной отраслью сельского хозяйства Монголии является пастбищное животноводство, занимающееся разведением сельскохозяйственных животных для производства животноводческих продуктов. В настоящее время Монголия находится в числе ведущих стран мира по поголовью скота в расчете на душу населения (приблизительно 12 голов на 1 человека).

Система животноводства на территории Монголии сложилась около 3 тыс. лет назад. Основное преимущество и достоинство данной системы хозяйства состоит в том, что при минимальных затратах труда и средств человек получает значительное количество животноводческой продукции, однако при этом животноводство очень сильно зависит от природных факторов.

С давних времен монголы производят овец, коз, коров, яков, лошадей и верблюдов (таблица 1).

Ведущей отраслью животноводства в Монголии является овцеводство, которое дает более 50 % всей готовой продукции. Основными направлениями овцеводства являются грубошерстное и мясное. Монгольская порода овец относится к группе короткожирнохвостных грубошерстных овец. Для них характерны крепкое телосложение, хорошая приспособленность к резко континентальному климату, способность к круглогодичному пастбищному содержанию и быстрое восстановление потерянной за зиму упитанности. Поголовье распространено равномерно по всем природно-климатическим зонам. Овцы дают мясо и шерсть. Поголовье овец в 2009 году составило 19274,7 тыс. голов.

Второе место по вкладу в валовую продукцию принадлежит разведению коз, наибольшее число которых сосредоточено в горных районах. Высокие и стабильные цены на мировых рынках на козий пух и изделия из кашемира вызвали резкое увеличение монгольскими скотоводами поголовья пуховых коз. По этому показателю и по производительности изделий из кашемира Монголия вышла в число лидирующих стран мира. Однако резкое увеличение количества коз начало негативно влиять на

состояние пастбищ, так как всеядные козы поедают не только травы с корнями, но и кустарники, а острыми копытцами сильно разрушают почвенный покров превращая его в пыль, что в свою очередь ведет к опустыниванию и приводит пастбища в негодность. В свою очередь, хорошее состояние пастбищ для монгольского скотовода, базирующегося на круглогодичной пастьбе — это основа успешного развития отрасли. Именно поэтому монгольские ученые и опытные практики забили тревогу: необходимо ограничить рост поголовья коз в разумных пределах, иначе, по мнению ученых, страну ожидает крах. Они считают, что нормой будет, если в общем стаде животных козы не будут превышать 20 %, о чем также свидетельствует опыт многих стран. Поголовье коз в 2009 году составило 19651,5 тыс. голов.

Третье место занимает разведение крупнорогатого скота (коров и монгольских яков). Основное направление — мясное. По количеству яков Монголия занимает второе место в мире. В стране преобладает неспециализированная, некрупная порода со средним живым весом около 300 кг и чистым выходом мяса чуть больше 50 %. В производстве мяса на экспорт скотоводство уступает лишь овцеводству. Промышленностью Монголии освоена переработка шкур яка; из них изготавливают ремни, обувь и подошвы. Изделия из шерсти яка отличаются прочностью и теплостойкостью. В качестве рабочей силы яки используются преимущественно в горах. Як не требует от человека никаких затрат: сам себе добывает корм в горах, ночует под открытым небом и даже защищается от хищников. Поголовье крупнорогатого скота размещено почти равномерно по разным природно-климатическим зонам. Поголовье крупнорогатого скота в 2009 году составило 2599,3 тыс. голов.

Разведение лошадей (коневодство) — это одно из экономически значимых и перспективных отраслей животноводства. По численности лошадей Монголии принадлежит одно из первых мест в мире. Лошади используются в качестве средств передвижения, перевозки грузов, получении молока, мяса, шкур, конского волоса и линьки. Из кобыльего молока приготавливается кумыс. В последнее время конское мясо становится одним из важных экс-

Таблица 2

Структура растениеводства

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
зерно	142,1	142,2	125,9	165,0	138,4	75,5	138,6	114,8	212,9	391,7
пшеница	138,7	138,7	123,1	160,4	135,6	73,5	127,8	109,6	209,8	388,1
картофель	58,9	58,0	51,9	78,7	80,2	82,8	109,1	114,5	134,8	151,2
овощи	44,0	44,5	39,7	59,6	49,2	64,1	70,4	76,4	78,6	78,0
итого	383,7	383,4	340,6	463,7	403,4	295,9	445,9	415,3	636,1	1009,0

Источники: Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2003 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2004 г., с. 131. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2007 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2008 г., с. 197. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2009 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2010 г., с. 192.

портных ресурсов. поголовье лошадей в 2009 году составило 2221,3 тыс. голов.

Разведение верблюдов также играет важную роль в экономике Монголии, хотя их удельный вес в общем поголовье скота невелик. Главная продукция получаемая от двугорбых верблюдов — шерсть. При промышленной переработки из 1 кг шерсти получается 2,5 м шерстяной ткани и 1 м полотна для одеял. поголовье верблюдов в 2009 году составило 277,1 тыс. голов.

Продукция животноводства занимает наибольший удельный вес в экспорте Монголии, кроме того она является сырьем для большинства отраслей легкой и пищевой промышленности. На базе животноводческого сырья выпускается до половины промышленной продукции страны. Именно на животноводческом сырье базируется валяльное, войлочное, шорное, обувное, овчинное и кожевенное производства.

Растениеводство. Издревле земледелие играло второстепенную роль в экономической жизни Монголии. В конце 50-х годов земледелие начало развиваться как самостоятельная отрасль народного хозяйства. Путем освоения целинных и залежных земель начали создаваться первые госхозы, сыгравшие ключевую роль в обеспечении страны зерновой и другой сельскохозяйственной продукцией. В середине 80-х годов 30% всей продукции сельского хозяйства производило земледелие (в стране насчитывалось 60 госхозов и 30 кормовых хозяйств). До 90-х годов Монголия полностью обеспечивала себя продукцией растениеводства, а уже в начале 90-х годов начался упадок в отрасли связанный с раздроблением и распродажей хозяйств в процессе приватизации. После раздробления крупных государственных хозяйств и образования многочисленных мелких, сельскохозяйственное производство пришло в упадок: в конце 90-х урожай зерна составил около 200 тыс. т, против 600 тыс. т в 80-х годах (т.е. произошло сокращение в 3 раза).

Для исправления создавшегося положения Правительство Монголии в конце 90-х годов разработало и начало реализовывать программы: «Возрождение сельскохозяйственного производства» и «Зеленая революция»,

призванные обеспечить к 2005 году увеличение посевных площадей до 700–800 тыс. га и доведение урожая зерновых до 450–500 тыс. т. Результатом такой политики стало возрождение сельскохозяйственного производства. В настоящее время в Монголии функционируют более 400 крупных и малых частных сельскохозяйственных хозяйств, реализуется национальная программа «Целина-3», на финансирование которой было выделено 30 млрд. тугриков из Фонда развития Монголии, — государство оказывает аграрникам довольно большую поддержку. Так же Правительство Монголии ставит своей целью обеспечение устойчивого роста сельскохозяйственной продукции на основе внедрения интенсивных методов, улучшение механизации сельскохозяйственных хозяйственных единиц, укрепления материально-технической базы и его инфраструктуры с целью более полного удовлетворения потребностей народа в продуктах питания, а промышленности в сырье.

На сегодняшний день в Монголии выращивают пшеницу, ячмень, картофель, овощи и овес (табл. 2), существенную роль играет заготовка сена и кормов для скота.

Как мы видим из таблицы 2, земледелие имеет в основном зерновое направление. Под зерновыми занята большая часть площади пашни, которая в наше время достигла 1 млн. га. Однако климатические условия Монголии определяют крайне сжатые сроки уборки зерновых и необходимость привлечения массы рабочих со стороны.

Земледелие Монголии преимущественно неполивное и распространено в обеспеченных атмосферными осадками степных районах Хангай, Хэнтий и район развивающегося земледелия на востоке — в долине р. Халхин-Гол. На крайнем западе, в полупустынных условиях Котловины Больших озер, где совсем немного пашни, посевы приходится поливать. В богарных зонах поливают огороды, местами кормовые культуры и сады.

Новым направлением в земледелии становится плодоводство. Впервые в 1950-х гг. под руководством учено-садовода Шагдара был выращен яблоневый сад в долине Орхона (ныне Шаморская плодовоопытная станция). Сейчас под садами в республике занято несколько сот гектаров.

Ведение хозяйства	
Прошлое	Современное
Раньше кочевало все население Монголии. Араты не заготавливали на зиму кормов. Зимой отары овец и коз кочевали под открытым небом, прячась от ветра за низким, сложенным из навоза или камня забором, а народившийся молодняк (окот) находился в юрте с людьми. Крупный рогатый скот кормился в некотором отдалении от юрты почти без присмотра; в сумерках его собирали, подгоняли к стоянке, и он ночевал без всякого укрытия.	Сейчас кочует значительная часть сельского населения Монголии. На зиму заготавливаются страховые корма на естественных сенокосах и в полеводстве. В степи сооружается все больше крытых загонов, строятся глубокие колодцы сложных систем; летом прямо в поле организуются фермы молочных коров, кобылиц, верблюдиц; проводятся электрострижка овец, обеззараживающее купание в земляных ваннах мелкого рогатого скота, искусственное осеменение, чего старое кочевое хозяйство не знало.

Рис. 1. Различия между современным ведением хозяйства и прошлым (исчезнувшим)

Современное состояние сельского хозяйства Монголии характеризуется следующими признаками: сельское хозяйство все еще сохраняет ведущее место, оно имеет животноводческо-земледельческое направление, в нем трудиться около половины населения страны (занятого в сфере материального производства) и его продукция составляет большую часть экспорта страны.

Выпас огромных стад домашнего скота в Монголии осуществляется следующим образом:

- крупный рогатый скот разбивается на отдельные гурты взрослых особей и молодняка, а мелкий рогатый скот на отары. Несколько чабанов (2–3 семьи), отвечающих за гурт или отару, уходят со скотом в кочевку. Так формируется «сурь» — первичная производственная единица. В одном хозяйстве сурей насчитываются десятки, а в целом по стране — тысячи.

- сури кочуют по территории сумона разрозненно и на большом удалении друг от друга. Объединение сурей в бригады открывает новые возможности для повышения производительности труда в хозяйстве и облегчает управление кочевками. Так, в ряде сельскохозяйственных объединений можно встретить специализированные бригады занимающиеся выпасом определенной группы домашних животных, а в степи создаются постоянные небольшие центры для обслуживания бригад.

Развитие ветеринарии в Монголии позволило резко снизить (в некоторых случаях ликвидировать) распространенные в прошлом такие заболевания скота, как бруцеллез, сеп и туберкулез. Несомненны плоды научной селекции домашних животных, — селекционная работа с овцами (проводимая в госхозе «Орхон» в 1960-х годах) привела к возникновению новой, более продуктивной орхонской породы овец. В свою очередь орхонская овца используется для улучшения жирнохвостой породы в результате чего увеличивается стадо метисных овец (метисная овца сохраняет приспособленность аборигена, а шерсти дает больше и лучшего качества); хорошую удойность показывают коровы, полученные от скрещивания ряда зарубежных пород с красномонгольской (этим скотом комплектуют молочные фермы, расположенные вблизи горюдов).

Различия между современным ведением хозяйства (сельскохозяйственные объединения и госхозы) и прошлым уже исчезнувшим единолично-аратским весьма велики (рис. 1).

Совокупный объем сельскохозяйственной продукции Монголии в 2009 году составил 37787,54 млн. руб. (100%; 1710264,1 млн. туг.) из них: животноводство произвело продукции на 28594,49 млн. руб. (75,7%; 1294186,4 млн. туг.), а растениеводство — на 9193,5 млн. руб. (24,3%; 416077,7 млн. туг.).

В сфере сельского хозяйства животноводство по-прежнему является ведущей отраслью, несмотря на высокую степень риска обусловленного:

1. Географическим положением: рельеф страны образуют многочисленные горные системы с каменистым и песчаным покровом, средняя высота поверхности 1580 м над уровнем моря, значительная удаленность от океанов обуславливает скудность осадков; большая часть территории это маловодные или безводные степи, полупустыни и пустыни.

2. Погодными условиями резко континентального климата: зимой мороз опускается до -60°C , летом жара поднимается до $+40^{\circ}\text{C}$ и дуют сильные ветра.

3. «Джут» или бескормицей, которая является настоящим бедствием для животноводства, вызванная плохим травостоем летом (из-за недостатка влаги) или толстым снегом закрывающего траву и приводящая к массовому падежу скота. По данным доктора Бизьяа Г. в Монголии бескормица повторялась 28 раз «при этом особенно трудными были 1922–1923 гг., 1928–1929 гг., 1944–1945 гг., 1967–1968 гг., 1976–1977 гг.» [2].

В последнее десятилетие в структуре животноводства наблюдается следующая картина: увеличилось поголовье коз на 91 % и овец на 39 %, а снизилось поголовье крупного рогатого скота — на 16 %, лошадей — на 16 % и верблюдов — на 14 % (рис. 2, 3, 4, 5, 6). В структуре животноводства (2009 год; рис.7) преобладают козы — 44,6 % и овцы — 43,8 %, доля остальных видов скота невелика и составляет: крупного рогатого скота — 5,9 %, лошадей — 5,0 % и верблюдов — 0,7 %.

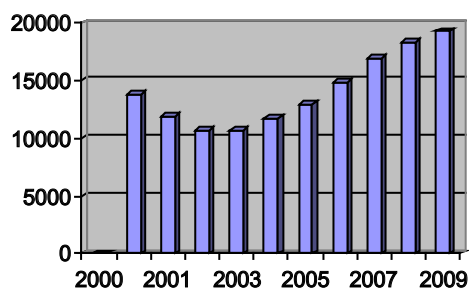


Рис. 2. Поголовье овец.

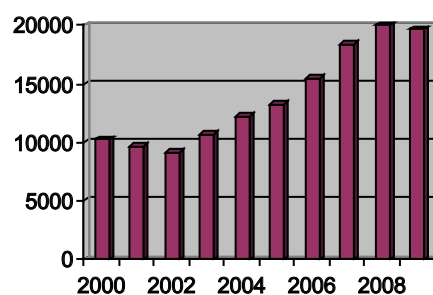


Рис. 3. Поголовье коз.

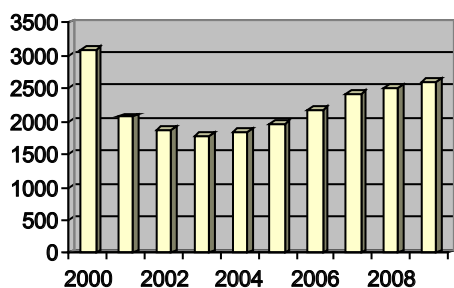


Рис. 4. Поголовье крупно рогатого скота.

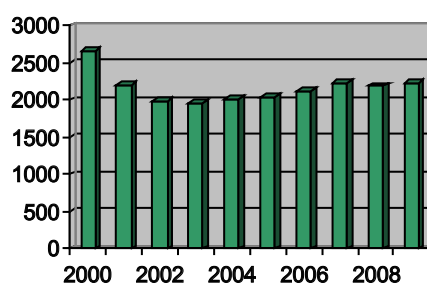


Рис. 5. Поголовье лошадей.

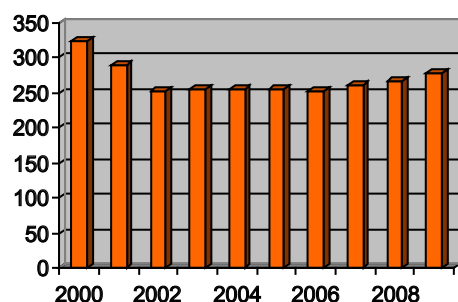


Рис. 6. Поголовье верблюдов.

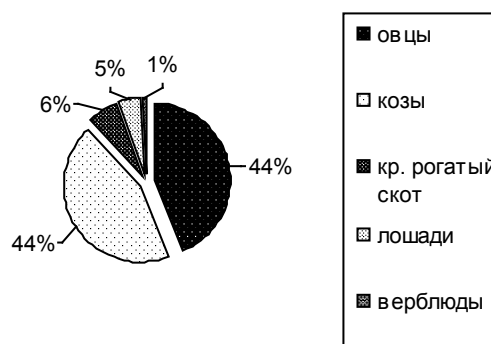


Рис. 7. Структура животноводства в 2009 г.

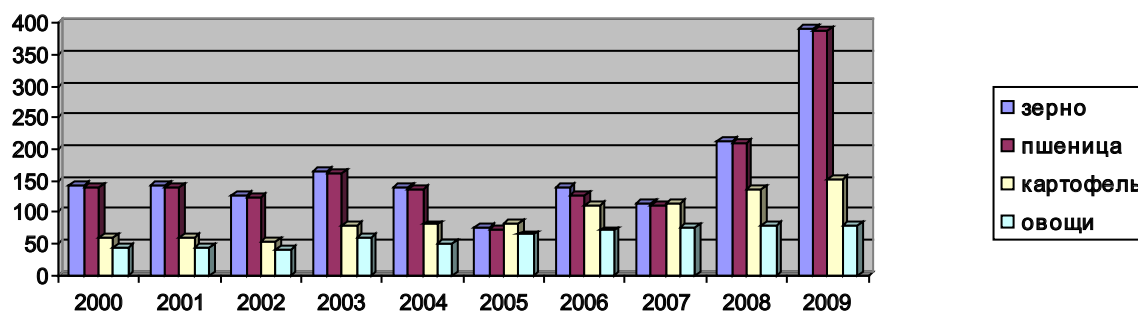


Рис. 8. Структура растениеводства.

Целенаправленная политика, проводимая государством по повышению продуктивности растениеводства, по увеличению посевной площади и совершенствованию сельско-

хозяйственных культур, дает видимые результаты, — увеличивается производство зерновых культур, картофеля, овощей и других продуктов растениеводства (рис.8).

Итак, одной из основ экономики Монголии продолжает оставаться большое и разнообразное по видам стадо. Сельское хозяйство Монголии дает главную и массовую

продукцию скот (экспортируемый в живом виде), шерсть, мясо, молоко и зерно, — этих видов продукции ежегодно заготавливают в стране десятки и сотни тысяч тонн.

Литература:

1. Мещанинов М.Б. Регионы России в торгово-экономическом сотрудничестве с Монголией. — М.: Книжный дом «Либраком», 2009. — 168 с.
2. Моломжамц Дэмчигжавын д.э.н. (Монголия). Проблемы развития аграрного сектора экономики Монголии. Оригинал статьи http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/4_1_01.htm
3. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2003 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2004 г., 337 с.
4. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2007 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2008 г., 434 с.
5. Монгол улсын статистикийн эмхтгэл 2009 (Статистический сборник Монголии), Уланбатор 2010 г., 447 с.

Роль инноваций в современной экономике

Жданова О.А., преподаватель

Московская финансово-промышленная академия

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Невозможно представить современный мир без как уже осуществившихся инноваций и ставших привычными, так и без будущих, способствующих дальнейшей эволюции. Большинство ученых сходятся во мнении, что инновации превратились в основную движущую силу экономического и социального развития. Инновационная деятельность привела мировое общество к новой, более высокой ступени развития.

Понятие «инновации» используется практически повсеместно, является темой бесед как на бытовом, так и на профессиональном уровне, в т.ч. на уровне глав государств, международных организаций и т.д. Под инновацией можно понимать конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, нового подхода к социальным проблемам.

В принципе, термин «инновации» можно трактовать по-разному, он имеет бесконечное количество формулировок и определений. Проанализировав множество определений можно сделать вывод, что под «инновацией» понимается или конечный результат или процесс. Это, по сути, диаметрально противоположные точки зрения. Первой точки зрения придерживаются Балабанов И.Т., Борисенко И.А., Винокуров В.И., Дорофеев В.Д. и Древянников В.А., Ильенкова С.В., Коровина А.Н., Медынский В.Г., Сурин А.В. и Молчанова О.П., Фатхутдинов Р.А. и др., второй — Аньшин В.М., Гринев В.Ф., Друкер П., Румянцев А.А., Хотяшева О.М., Цветков А.Н., Шумперт Й и др. Как видно, ученых, которые считают, что инновация — это, прежде всего, результат несколько больше. Такая же точка зрения указывается в методическом документе — «Руководстве Осло», которое при-

нято странами Организацией экономического сотрудничества и развития.

Функции, которые выполняют инновации в рамках развития экономики и общества являются многочисленными; невозможно охватить весь их спектр, можно выделить только основные. Инновации способствуют:

1. экономическому росту страны в долгосрочной перспективе. Инновации вышли на первый план еще в рамках индустриального общества. К началу эры постиндустриального и информационного общества инновации прочно заняли место основного генератора экономического роста любой страны. Инновации воздействуют на все стороны жизнедеятельности общества, в т.ч. и на экономическую ее составляющую.

2. созданию новых отраслей экономики. По глубине вносимых изменений инновации могут быть радикальными (т.е. предлагающими кардинально новый продукт или услугу, путь решения проблемы и т.д.) и улучшающими (т.е. совершенствующими уже существующий продукт, услугу и т.д.). Развитию новых отраслей экономики способствуют радикальные инновации. Радикальные инновации в долгосрочной перспективе приводят к тому, что новые отрасли не только появляются, но постепенно становятся доминирующими;

3. созданию единого рыночного пространства. В современном обществе, которое, так или иначе, идет по пути глобализации, даже одна инновация может способствовать созданию единого рынка. Наиболее характерным примером здесь может являться создание сети Интернет, в частности — появление Интернет-магазинов, покупки в которых можно совершать, находясь практически в любой стране мира. Таким образом, создается единый рынок, границы которого не поддаются измерению;

4. стимулированию конкуренции и повышению конкурентоспособности отдельного физического лица, орга-

низации, страны. Джоном А. Гобсоном было высказано мнение, что действительное конкурентное преимущество заключается в способности находить новые рынки, производить новые товары и изобретать новые способы изготовления товаров. Если фирма обладает инновацией, которая пользуется спросом на рынке, то, безусловно, это будет являться ее конкурентным преимуществом, как минимум до момента, пока организации-конкуренты не создадут аналог инновации, или пока не иссякнет спрос на эту инновацию. Как известно, фирма, обладающая конкурентным преимуществом, при прочих равных условиях, имеет возможность получить высокую прибыль или даже сверхприбыль за счет создания естественной монополии. Другие организации, действующие в том же или смежном сегменте рынка, что и компания, обладающая инновацией, вступают в конкурентную борьбу и будут стремиться «разрушить» образовавшуюся естественную монополию, прежде всего, путем разработки различных инновационных идей. Очевидно, что конкуренция возрастает, что благотворно сказывается на конъюнктуре рынка в целом;

5. взаимопроникновению культур и экономик разных стран. Инновации, применяемые в многочисленных областях жизнедеятельности общества, способствуют интеграции общества;

6. укреплению обороноспособности страны, ее экономической, продовольственной безопасности и т.д. Обеспечение целостности государства и безопасности граждан являются одними из приоритетных задач функционирования органов власти всех уровней. Их реализация невозможна без создания должного уровня обороноспособности, информационной, экономической, продовольственной безопасности. Решению поставленных задач способствует инновационная деятельность, в рамках которой можно развить инновационные идеи по кодированию информации, селекции растений, устойчивых к болезням и приносящих высокий урожай, разработке новых финансирования инвестиционных проектов, совершенствованию системы страхования с целью снижения рисков и т.д. Что касается обороноспособности, то здесь тоже невозможно обойти стороной инновационную деятельность, которая активно отражена в общем процессе создания новых видов вооружения. Несмотря на большое количество международных программ по разоружению, последние мировые события, а также опрос, проводимый Institute for Economics and Peace, показывает, что в последние годы Global Peace Index («мировой индекс миролюбивости») снижается, что косвенно может свидетельствовать об острой необходимости поддержания обороноспособности страны на достаточно высоком уровне;

7. развитию и совершенствованию законодательной базы в области защиты интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Категорией, тесно связанной с понятием «инновация», является интеллектуальная собственность. Появление все новых и новых видов инноваций, которые, порой, не подпадают под регулирование ни одного уже су-

ществующего нормативного правового акта в области регулирования интеллектуальной собственности, стимулирует развитие законодательства путем разработки новых документов;

8. получению коммерческой выгоды. Фактически, инновации являются генератором прибыли. Инновации предоставляют возможность физическому или юридическому лицу получать более высокую прибыль посредством создания продукции более высокого качества, снижения себестоимости производства, увеличения объемов выпуска продукции в единицу времени и т.д. Также следует отметить, что оформив инновацию юридически, т.е. закрепив интеллектуальные права на нее (самым важным из которых является исключительное право), можно заключить лицензионный договор на основе простой или исключительной лицензии, либо продать исключительное право. Это также является источником получения прибыли;

9. увеличению доли рынка, расширению круга потенциальных покупателей, завоеванию новых сегментов рынка, стабилизации и закреплению положения на рынке;

10. снижению издержек производства за счет использования более экономичных технологий, позволяющих сокращать объемы потребления воды, энергии и т.д.;

11. повышению качества производимой продукции. Технические (технологические) или продуктовые инновации способствуют производству продуктов с новыми или улучшенными свойствами, предоставлению более качественных услуг, которые будут максимально соответствовать потребностям человека;

12. росту количества квалифицированных кадров, т.к., например, для работы на новом (инновационном) оборудовании необходимо пройти курс повышения квалификации. Таким образом, повышается как общая, так и специальная профессиональная подготовка кадров;

13. удовлетворению потребностей человека. Практическая каждая инновация, в той или иной степени способствует удовлетворению потребностей человека. Даже инновации, сделанные в рамках фундаментальных исследований, в конечном итоге найдут свое отражение в прикладных, и тем самым косвенно будут удовлетворять потребности индивида;

14. решению глобальных проблем человечества (например, борьбы с особо опасными вирусными заболеваниями). В настоящее время все мировое сообщество уделяет достаточное большое внимание решению глобальных проблем человечества. Многие из этих проблем (продовольственную, экологическую, ядерную и т.д.) невозможно решить без создания инновационных продуктов и методов. Здесь необходимо заметить, что инновации, направленные на решение глобальных проблем человечества, целесообразно проводить путем тесного взаимодействия всех стран мира, в т.ч. основанного на постоянном обмене информацией, результатами исследований. Также представляется, что финансирование таких инноваций должно частично осуществляться за счет средств профильных международных организаций. Инновации, способствующие ре-

шению глобальных проблем человечества, должны быть доступны населению любой страны мира, что можно обеспечить путем подписания различных конвенций и созданием международных организаций. Безусловно, здесь встает вопрос о коммерциализации таких инноваций и потере разработчиком конкурентного преимущества. Однако, если учесть, что общество движется по пути создания социальной экономики, то данные вопросы должны уйти на второй план по сравнению с возможностью решить глобальные проблемы общества;

15. росту уровня жизни населения. Здесь можно выделить три основных момента:

1. инновационная деятельность, при прочих равных условиях, приносит прибыль, что в конечном итоге, благоприятно сказывается на доходах отдельных физических лиц;

2. осуществление потребительских инноваций, направленных на улучшение условий жизни, способствует созданию комфортной обстановки жизнедеятельности человека (примером таких инноваций можно считать создание бытовой техники);

3. изобретение новых средств коммуникаций (в т.ч. сети Интернет) позволяет не только расширить

круг общения, но и совершенствоваться в профессиональном и культурном плане, путем поиска и анализа большого объема информации, даже если физическое лицо находится в крайне отдаленной зоне от культурно-экономического центра;

16. развитию человека как личности. Создание какой-либо инновации приводит индивида к осознанию своей полезности для общества, способствует повышению его самооценки. В рамках создания социальной, человекоориентированной экономики, данный факт является крайне важным.

Необходимо отметить, что в силу специфики инноваций в разрезе отраслей, видов деятельности, регионов и т.д. для каждой конкретной инновации можно представить свой индивидуальный набор функций, которые она выполняет.

Роль инноваций в современном мире трудно переоценить. Инновации выполняют как экономическую, так и социальную функцию, охватывают все стороны жизни общества, затрагивают личностные вопросы. В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический и культурный рост по интенсивному пути развития.

Политика корпоративной социальной ответственности и инвестиционная привлекательность компании

Игошина А.С., магистрант

Казанский государственный финансово-экономический институт

Концепция социальной ответственности компаний уже достаточно давно привлекает внимание исследователей различных дисциплин. Встречаются исследования, посвященные социальной, этической, правовой стороне данной концепции; то есть проблема социальной ответственности носит междисциплинарный характер. Для того чтобы определить основной характер и идеи современных исследований, связанных с данной тематикой, следует подробнее рассмотреть различные направления развития концепции социальной ответственности. Хотелось бы отметить, что каждое из этих направлений является своеобразным отражением насущных проблем общества и бизнеса в соответствии с хронологической последовательностью проводимых исследований.

Динамичное развитие концепции корпоративной социальной ответственности прошло определенные этапы. Точкой отсчета можно считать работу Г. Боуэна «Социальная ответственность бизнесмена», которая была опубликована в 1953 году. В ней были отражены определение и смысл рассматриваемого понятия, а также возможности дальнейшего детального изучения корпоративной социальной ответственности [3]. Последующее изучение корпоративной социальной ответственности представлены в

работах К. Девиса (1960), Дж. МакГуира (1963), С. Сети (1975), в которых были конкретизированы понятие и содержание социальной ответственности.

В настоящее время перспективным становится направление изучения политики корпоративной социальной ответственности как продолжение теории стейкхолдеров или теории заинтересованных сторон. После публикации исследования Р. Фримена в 1984 году данная теория начала широко использоваться для анализа и объяснения взаимоотношений компании и общества. Автор определяет стейкхолдера как любую группу или индивида, которые могут влиять или на которых влияет достижение целей организации [4]. Схожие определения стейкхолдерам можно найти и в последующих исследованиях, например, у А. Керролла (1999), а также в руководстве GRI G3 (Руководство по отчетности в области устойчивого развития). Суть теории заинтересованных сторон заключается в том, что компания рассматривается как система отношений между различными группами стейкхолдеров, а наемные менеджеры — как агенты данных групп стейкхолдеров, основная цель корпоративного управления — гармонизация интересов всех стейкхолдеров, обеспечивающая взаимную максимизацию выгод. Следует отметить,

что теория стейкхолдеров в узкой или более развернутой форме предполагает важный вывод — компании для поддержания должного уровня конкурентоспособности и финансовой эффективности необходимо максимально учитывать интересы определенного круга стейкхолдеров, стараться сглаживать противоречия, возникающие между ними.

Таким образом, на первый план выходит инструментальный подход к изучению корпоративной социальной ответственности, который устанавливает взаимосвязь между социально ответственным поведением компании и ее финансовыми показателями (в том числе увеличение прибыли в долгосрочном периоде, что в свою очередь увеличивает инвестиционную привлекательность компании). Именно с точки зрения данного подхода политика социальной ответственности приобретает все большую популярность и находит применение на практике как элемент стратегического управления, что позволяет компаниям достигнуть основных целей и улучшить свое положение на рынке.

Обзор актуальных исследований

Исследования корпоративной социальной ответственности с точки зрения инструментального подхода можно условно разделить на ряд категорий по методам их проведения: дискуссионные, теоретические, статистические, эконометрические. Большинство публикаций посвящено именно первому типу, поскольку существуют определенные сложности, связанные с поиском исходных данных, таким образом, данные исследования носят качественный характер.

Однако существует ряд работ, в которых делается попытка статистически или эконометрически доказать существование взаимосвязи социальной ответственности и различных показателей деятельности компании. Следует отметить, что однозначные выводы пока не получены: есть как работы, заключающие, что между этими факторами существует строго положительная зависимость, так и исследования, обнаруживающие исключительно отрицательную зависимость, а также работы, провозглашающие отсутствие подобной зависимости.

В 2000 году Довел, Харт и Юнг провели исследование, направленное на выявление взаимосвязи между социально ответственными инвестициями и эффективностью деятельности организаций. По его итогам была установлена положительная корреляция между Q Тобина и экологической деятельностью компаний, однако данное исследование не носит абсолютный характер, поскольку в нем было введено множество ограничений, которые не позволяют ссылаться на него при любых случаях и для любых рынков. Дальнейшие исследования провели Кинг и Леннокс, увеличив выборку компаний. Результаты были схожи с предыдущим исследованием: была установлена связь между меньшим уровнем загрязнения (количеством эмиссий) и более высокими финансовыми результатами (Q Тобина), однако установить направление влияния не удалось.

Установлению взаимосвязи между корпоративной социальной ответственностью и финансовыми показателями, в которых заинтересованы инвесторы, посвящено исследование Хила (2004). Результаты исследования свидетельствуют о том, что реализация политики корпоративной социальной ответственности позволяет снизить риск, связанный с реализацией основной деятельности, снизить уровень отходов, улучшить отношения с регулирующими органами, создать и поддержать бренд, улучшить человеческие отношения и производительность работников, а также снизить стоимость капитала.

В работе Л. Бечетти, С. Джакомо (2005) проведено исследование воздействия корпоративной социальной ответственности на эффективность деятельности компании на панельных данных американских компаний. Результаты исследования показали, что социальная ответственность приводит к частичному сдвигу целей компании от максимизации благосостояния акционеров к многокритериальной максимизации благосостояния заинтересованных лиц.

Существует также ряд исследований корпоративной социальной ответственности японскими авторами. Например, Сатоши Мизобата в своей работе рассматривает реализацию данной стратегии на практике японского и российского рынка. Сравнение данного опыта, к сожалению, не в пользу России, однако, данный результат объясняется начальной стадией направленной реализации КСО, а также сложностью повсеместного установления взаимосвязи между реализацией политики КСО и финансовыми показателями эффективности российских компаний (2010).

Отечественных исследований вопросов взаимосвязи политики социальной ответственности и финансовой эффективности компании по сравнению с пластом зарубежных работ очень мало. К ним можно отнести работы Б.С. Батаевой; З.Ф. Бедоева; И. Беляевой, Ю. Цыгалова и М. Пухова; Ю.Е. Благова. В большей степени российские работы, посвященные изучению КСО, ограничиваются изучением исторических аспектов становления, рассмотрению западного опыта и возможности его перенесения на российский рынок, т.е. носят теоретический характер и реализуют нормативный подход. В основном данная тенденция связана с минимальным количеством компаний действительно реализующих политику социальной ответственности, а также сложностью в поиске релевантной информации для проведения практических исследований в рамках инструментального подхода. Однако существуют и исследования в рамках инструментального подхода к корпоративной социальной ответственности. Например, в работе А.Б. Анкудинова и А.В. Гизатуллина (2008) проводится анализ взаимосвязи социальной ответственности отечественных компаний и финансовой эффективности, которая выражается в таких показателях деятельности компаний, как NOPAT и чистый денежный поток. В результате данного исследования была выявлена взаимосвязь с показателем операционной эффективности деятельности компаний NOPAT, что полностью укладывается в рамки теории достаточности или недостаточности ресурсов.

Изучение корпоративной социальной ответственности в настоящее время отражено не только в научных исследованиях, оно также нашло свое отражение в рыночных индексах, в которые включены бумаги социально ответственных компаний. Например, компания KLD составляет индекс «DS 400 Index», который не включает компании, получающие доходы от производства или продажи алкогольных, табачных изделий, от предоставления игровых продуктов и сервисов и получающие более 2% выручки от систем вооружения. KLD также оценивает компании по их достижениям в области экологии, диверсификации и отношений с работниками.

Еще одним направлением изучения корпоративной социальной ответственности можно выделить исследования рынка ценных бумаг, проводимые фондами, отслеживающими социальную ответственность компаний (SRI-фонды), для такого нового класса инвесторов как социально ответственные инвесторы. Данные фонды вкладывают деньги своих клиентов в компании с хорошими социальными и экологическими показателями. Примерами таких фондов являются Domini Social Investments, Calvert, Boston Common, Walden Asset Management и др.

Следует отметить появление в последнее время ряда организаций, которые проводят форумы и исследования, посвященные вопросам корпоративной социальной ответственности в России: Ассоциация Менеджеров, Ассоциация компаний — консультантов в сфере общественных связей (АКОС), Союз промышленников и предпринимателей России, Социальная хартия российского бизнеса. А также внедрение новых стандартов отчетности (AA1000 и GRI), особенность которых заключается в акценте на социальной ответственности компании наряду с ее основными показателями деятельности.

В целом развитие концепции социальной ответственности компании является объективным процессом современных социально-экономических отношений. Глобализация способствует осознанию компаниями необходимости соблюдения международных стандартов и этических норм реализации деятельности. Совершенствование этики бизнеса и расширение корпоративной социальной ответственности может привлечь новых инвесторов, а также изменить в положительную сторону отношение общественности и потребителей к бизнесу.

Методика и эмпирическая база исследования

В рамках исследования был проведен эконометрический анализ взаимосвязи вложений в реализацию политики корпоративной социальной ответственности и инвестиционной привлекательности компаний средствами корреляционно-регрессионного анализа. Данное исследование проводилось с использованием эконометрического пакета Statistical Package for Social Sciences for Windows (SPSS 17.00).

Эмпирическая база исследования была сформирована с использованием:

- баз данных по нефинансовой отчетности «Российского союза промышленников и предпринимателей» [1];
- годовых и финансовых отчетов компаний;
- архива российской биржевой площадки РТС для определения рыночных цен акций компаний [2].

Следует отметить, что проведенное исследование является пилотным, так как выборка состоит всего из 20-ти компаний за 2009 год. Однако существует возможность продолжить и расширить данный анализ, в т.ч. в рамках отдельных отраслей, при условии повышения информационной эффективности российского рынка. Распределение компаний по отраслям в рамках представленного исследования: 30% — нефтегазовый сектор; 30% — металлургическая и горнодобывающая отрасль; 20% — энергетический сектор; 15% — телекоммуникационная отрасль; 5% — нефтехимическая отрасль.

В рамках исследования выдвигаются следующие гипотезы:

- между уровнем вложений в реализацию политики корпоративной социальной ответственности и инвестиционной привлекательностью компании существует взаимосвязь;
- зависимость между вложениями в реализацию политики корпоративной социальной ответственности и инвестиционной привлекательностью имеет позитивный характер.

В качестве зависимой переменной, отражающей уровень инвестиционной привлекательности компании, был выбран показатель MBR (Market-to-Book Ratio), который в общем виде показывает, насколько рыночная стоимость акций превышает их балансовую оценку. Поскольку вложения в реализацию политики корпоративной социальной ответственности отражаются на учетных показателях, а инвестиционную привлекательность компании можно оценить с использованием рыночных показателей, то выбранный показатель устанавливает необходимую взаимосвязь между исследуемыми объектами. Также следует отметить, что рассматриваемый показатель рассчитывался по данным на второе полугодие 2010 года, т.к. отчеты о реализации политики корпоративной социальной ответственности публикуются в основном во втором квартале следующего за отчетным годом. В качестве независимых переменных были выбраны I staff (вложения в персонал), I ecology (вложения в реализацию экологической политики) и I region (вложения в развитие регионов). Для устранения влияния на модель отраслевых и специфических факторов в модель были включены переменные, сглаживающие данное влияние: изменение размера компании, финансовый леверидж, изменение доли чистой прибыли на одну акцию. Подробнее данные переменные описаны в таблице 1.

Уравнение регрессии в общем виде можно представить следующим образом:

$$MBR = \alpha_0 + \alpha_1 \times I \text{ staff} + \alpha_2 \times I \text{ ecology} + \alpha_3 \times I \text{ region} + \alpha_4 \times \text{Size}_{\text{var}} + \alpha_5 \times \text{DFL} + \alpha_6 \times \text{EPS}_{\text{var}} + \varepsilon.$$

В результате проведения эконометрического анализа были получены численные характеристики модели зависимости вложений в реализацию политики корпора-

Таблица 1

Переменная	Описание
MBR	Индикатор инвестиционной привлекательности компании Представляет собой отношение рыночной к балансовой стоимости акции компании.
I staff	Затраты компании на обучение и повышение квалификации персонала; на выплаты льгот, гарантий и компенсаций; на улучшение состояния охраны труда и безопасности; на реализацию мероприятий, направленных на оздоровление сотрудников.
I ecology	Затраты на реализацию экологической политики, в т.ч. природоохранные мероприятия, обеспечение экологической безопасности, защита и охрана окружающей среды.
I region	Затраты на ввод социально значимых объектов в регионах, на развитие инфраструктуры городов и местных сообществ, на реализацию спонсорских проектов.
Size _{var}	Изменение размера компании (итог баланса)
DFL	Финансовый леверидж, рассчитанный как соотношение заемных и собственных долгосрочных источников финансирования
EPS _{var}	Изменение чистой прибыли на акцию

Таблица 2

Показатель	I staff	I ecology	I region	Size _{var}	DFL	EPS _{var}
Частные коэффициенты корреляции	0,1055	0,6983	-0,0919	-0,0773	0,0853	-0,0716
Коэффициенты регрессии	-0,1849	0,9571	0,0359	0,0008	2380,0159	-11,4963
R ²	0,58					
F – тест	2,959					
t-критерий	-1,899	4,057	0,402	0,156	1,923	-0,202

тивной социальной ответственности и инвестиционной привлекательности компаний.

Анализ модели

В ходе исследования были проведены корреляционный и регрессионный анализ, результаты которых представлены в таблице 2.

Следует отметить, что результаты проведенного анализа находятся на достаточно высоком уровне значимости. Значение коэффициента детерминации (R^2) 0,58 подтверждает сильную взаимосвязь между рассматриваемыми показателями. F-тест подтверждает достоверность построения модели на уровнях значимости 0,9 и 0,95. Однако t-статистика не подтвердила статистическую значимость некоторых коэффициентов на предложенных уровнях значимости, что может быть объяснено низкой информационной прозрачностью и эффективностью российского финансового рынка. Проведенный корреляционный анализ подтвердил выдвинутую гипотезу и доказал существование взаимосвязи между исследуемыми пока-

зателями. Однако значения коэффициентов регрессии рассматриваемых переменных не полностью подтверждают вторую гипотезу. Взаимосвязь между вложениями в реализацию экологической политики и развитие регионов и инвестиционной привлекательностью компании прямая (коэффициенты регрессии равны 0,9571 и 0,0359 соответственно). Таким образом, можно сделать выводы о том, что рынок положительно реагирует на осуществление вложений в реализацию экологической политики и развитие регионов. Данные результаты можно объяснить тем, что инвесторы оценивают данные действия в рамках реализации политики корпоративной социальной ответственности как долгосрочную перспективу снижения возможных неожиданных затрат, например, минимизация экологических штрафов.

Взаимосвязь вложений в персонал с инвестиционной привлекательностью компаний является обратной, о чем свидетельствует отрицательное значение коэффициента регрессии, равное -0,1849. Данный результат должен быть изучен в разрезе дополнительного исследования по отдельным программам вложений в персонал.

Литература:

1. Библиотека нефинансовой отчетности. Российский союз промышленников и предпринимателей. <http://pcnp.pf/simplepage/157>
2. Рыночная капитализация ценных бумаг на ОАО «Фондовая биржа «РТС». <http://www.rts.ru/>
3. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. N. Y: Harper & Row, 1953.
4. Freeman R.E. 1984. Strategic management: A stakeholder approach. Pitman: Boston.

Перспективы перевозки пальмового масла из стран Юго-Восточной Азии в Дальневосточные порты России

Ильина С.В., ст.преподаватель; Бушнев С.В., студент
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет

Актуальность темы

Данная тема является актуальной во первых в связи с развитием внешнеторговых связей портов Дальневосточного региона. А также положительными качествами и постоянно увеличивающимся спросом в России и в мире в целом на пальмовое масло [1].

Данную работу можно использовать для оценки и организации линий в заданном направлении, т.е. для перевозки пальмового масла из Индонезии и Малайзии (о. Ява порты: Джакарта, Сурабая; о. Суматра порты: Танджунг-каранг, Паданг, Думай; о. Сулавеси порты: Манадо, Посо, Уджунгпанданг; о. Калимантан порты: Баликпапан, Банджармасин, Понтианак и др. мелкие порты на множестве островов Индонезии и Малайзии) и Малайзии (Джорджтаун, Мири) в Дальневосточные порты Российской Федерации (Находка, Владивосток, Ванино) [2–7].

Перспективы такой перевозки явно очевидны, так как на Европейском и на Российском рынке, различные виды растительных масел пользуются постоянным спросом и причем с каждым годом этот спрос только увеличивается [8].

Приведем несколько факторов увеличения спроса именно на пальмовое масло [9, 10]:

1) ввиду развития технологий, является самым распространенным видом растительного жира, (например, пальмовое масло используется в пищевой промышленности для производства продуктов быстрого приготовления и различных сортов маргарина; в технической промышленности используется для изготовления различных видов красок и лаков, и в мыловарении);

2) длительный период хранения и низкая стоимость по сравнению с другими видами растительных масел;

3) из-за уникального химического состава, действует как консервант на продукты, в состав которых оно входит;

4) его без предварительной обработки можно использовать для приготовления кремов для тортов и пирожных, при этом оно сохраняет все свои полезные свойства. Другие растительные жиры необходимо подвергнуть гидрогенизации, в результате чего в них образуются вредные для здоровья человека вещества;

5) пальмовое масло является естественным источником витамина Е и в нем отсутствует холестерол, а также оно легко усваивается, абсорбируется и используется для поддержания здорового роста.

Приведем несколько факторов, которые способствуют увеличению цен на пальмовое масло [4]:

1) недостаток экспортного предложения;

2) природные условия, в виду которых масличные пальмы, из которых добывают пальмовое масло, могут произрастать в большей части Азии, а также в Африке и небольшом количестве в Южной Америке. Естественно, что в природных условиях Дальневосточного региона выращивание масличных пальм является невозможным

3) удаленность Индонезии и Малайзии от стран потребителей;

4) небольшие запасы пальмового масла.

Крупнейшими поставщиками пальмового масла в мире являются Индонезия и Малайзия.

Из различных источников известно, что цена на пальмовое масло за 2009 год постоянно возрастала (февраль – 560,7 долл. за тонну, марте 574,5 долл. за тонну, апреле 2009 года 642,5 долл. за тонну, [1, 8, 10].

Малайзия, как известно, является крупнейшим поставщиком в мире, так называемого красного пальмового масла. На некоторых интернет-сайтах которые перепродают готовый продукт, на территории России, можно купить красное мало по цене **1650–1720 руб. за 1 литр** [1, 8–11].

По оценкам некоторых специалистов к концу текущего года производство в Малайзии возрастет до 17,8 млн. т. В Индонезии оно увеличится в сравнении с предыдущим годом на 9,1 % т.е. в среднем до 24 млн. т.

Спрос уже на начало этого 2011 года увеличился в сравнении с 2010 г. на 5 % до 48,9 млн. т. Производство возросло на 4,2 % т.е. с в среднем до 47,8 млн. т. Однако, в результате, общие запасы по приближенным подсчетам сократятся на 28 % т.е. в среднем до 2,86 млн. т [1, 9, 11].

В 2010 г. производство пальмового масла в Юго-Восточной Азии пострадало в связи с чрезмерными осадками. Ожидается, что в текущем году погодные условия улучшатся [9, 11].

В связи с чем, цены на пальмовое масло значительно пошли вверх.

Стоимость малазийского рафинированного пальмового олеина, в марте, повысилась на \$40/т и составила \$1265/т, рафинированного пальмового масла – на \$45/т и составила \$1260/т, сырого пальмового масла – \$1123/т. На конец марта начало апреля цена рафинированного пальмового стеарина составила \$1230/т [1, 7–11].

По результатам экспертной оценки было установлено, что запасы пальмового масла в Малайзии на конец февраля 2011 г. уменьшились до 1,35–1,39 млн. т [7].

По оценкам экономистов, в Индонезии было произведено пальмового масла в 2002 г. около 7,1 млн. т, в 2009 –

в среднем 20 млн.т. Внутреннее потребление пальмового масла в стране составляет 4,5–4,7 млн. т [8, 9].

На рост цен неблагоприятно влияют:

1) неблагоприятные природные условия в странах-производителях;

2) постоянное уменьшение запасов пальмового масла в странах-производителях.

3) постоянное увеличение спроса в страна-потребителях пальмовых масел.

Спрос на пальмовое масло в России в последнее время постоянно возрастает, т.к. его интенсивно используют в пищевой промышленности в качестве заменителя растительного масла (натуральный продукт, генетически не изменен, содержит много моно- и полиненасыщенных жирных кислот) [1, 9, 11]. Используют в медицине: предотвращает такие осложнения, как диабетическая ретинопатия, и нейропатия, ухудшение зрения, почечная недостаточность. Многочисленные исследования медиков в разных странах мира, в том числе и России, однозначно доказывают — витамин А (в виде каротина), содержащийся в целебном пальмовом масле, помогает организму эффективнее использовать инсулин. Благодаря этому витамину гормон активнее доставляет сахар из крови в клетки. Оно очень полезно для профилактики и лечения язвы желудка, кишечника, гастритов, гипертонии, нормализует давление. При лечении дисбактериоза кишечника именно красное пальмовое масло зарекомендовало себя отличным целебным средством. Также рекомендуется для укрепления иммунной системы. Это масло протестировано и одобрено Швейцарским Институтом Витаминов, Российским Институтом Витаминов [12].

Крупными потребителями пальмового масла являются Египет, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Индия, Китай, Корея, страны ЕвроСоюза, Россия и США.

По прогнозам экономистов в наибольшей мере потребление пальмового масла в 2012 году возрастет именно в этих странах, так как именно они являются основными потребителями этого продукта [9, 10].

Транспортная характеристика пальмового масла

Общие сведения о пальмовом масле

Пальмовое масло — растительное жирное масло, получаемое прессованием из мякоти плодов масличной пальмы (*Elaeis guineensis*), которая произрастает в Азии, Африке и Южной Америке (содержание масла 25–70%). Масло из семян этой пальмы называется косточковым пальмовым или ядропальмовым. Извлеченное сырое пальмовое масло имеет темно-красный (оранжевый) цвет, приятный запах, полужидкую или твердую консистенцию (при температуре 20 °С), богато каротиноидами и пальмитиновой кислотой. Затвердевает при температуре минус 30 °С. Температура плавления — плюс 30 — плюс 43 °С. Рекомендуемая тара для перевозки пальмового масла — металлические бочки. УПО — 1,7–1,8 м³/т [13, 14].

Пальмовое масло — это универсальный, высокотехнологичный жир, который находит широкое применение в самых разных отраслях как пищевой промышленности, так и технической промышленности.

Классификация пальмового масла

Существует несколько категорий пальмового масла: пальмовый стеарин, классическое пальмовое масло и пальмовый олеин [16].

Отличаются все эти разновидности тем, что при комнатной температуре все они обладают абсолютно разными физическими свойствами.

Первая категория — это **пальмовый стеарин**. У него температура плавления выше, чем у других видов пальмового масла. Такой вид пальмового масла востребован в пищевой промышленности. Именно из такого вида пальмового масла производят многочисленные сорта маргарина. Применяется пальмовый стеарин в продуктах быстрого приготовления, например, макаронах быстрого приготовления, поскольку жарятся они именно на пальмовом стеарине.

Вторая категория пальмового масла — это собственно **классическое пальмовое масло**, которое плавится при плюс 42,5 °С. Такая разновидность пальмового масла нашла свое применение в кондитерском деле. То, что оно при комнатной температуре твердое, дает возможность соблюсти все технологические тонкости в приготовлении разных видов теста. А для песочного теста вообще нет лучшего жира. Для жарения различных видов продуктов, начиная от овощей и заканчивая мясом, также нет масла лучше.

Пальмовое масло этой разновидности совершенно не дает копти, не дает пены, оно не горит. Все эти замечательные свойства связаны с тем, что в пальмовом масле почти нет жидкости. Основа его — это высококачественный растительный жир. Маленький минус в этом, что все продукты, которые вы пожарите на пальмовом масле, обязательно надо съесть горячим. Как только еда остынет, на ней тут же образуется неприятный слой застывшего пальмового масла. Это совсем не аппетитно выглядит, но это единственный минус пальмового масла.

Третий вид пальмового масла — это **пальмовый олеин**. При температуре плюс 20 — плюс 25 °С пальмовое масло такого сорта выглядит как крем для лица. Но в холодильнике оно становится твердым. Его применяют в основном для жарения. На таком масле можно приготовить в три раза больше еды, чем на иных растительных жирах, потому что оно не горит. Интересная и очень практичная деталь: емкость после жарки можно почти не мыть. Достаточно хорошенько охладить ее и кусок пальмового масла просто выпадет оттуда.

Область применения пальмового масла

Область применения пальмового масла довольно широка и разнообразна и охватывает различные сферы деятельности от кулинарии и бытовой химии до косметологии, медицины и производства нового вида топлива. Традиционные области применения пальмового масла

Традиционные области применения пальмового масла	
Молочная промышленность Комбинированное масло Маргарин Плавленные сыры Сгущенное молоко	Кондитерская промышленность Крем для кондитерских изделий Шоколадные глазури Начинки для конфет
Хлебобулочная промышленность Тесто Сушки Вафли Печенье Бисквиты	Сфера общественного питания Жарка во фритюре Производство сухих супов Жарка без погружения во фритюр И др.

Рис. 1. Области применения пальмового масла

приведены на рисунке 1 [15, 16]. На сегодняшний день пальмовое масло — это наиболее распространенный вид растительного жира в мире. Связано это в первую очередь с интересными химическими и физическими свойствами пальмового масла, а также тем, что пальмовое масло легкодоступно и дешево стоит.

С точки зрения состава, оно имеет высокий уровень твердых глицеридов, что обеспечивает благоприятную консистенцию без гидрогенизации. Пальмовое масло обладает высокой устойчивостью к окислению, что способствует более длительному периоду его хранения.

Применяется при мыловарении, приготовлении маргарина, в кулинарии и кондитерском деле, и как смазочный материал, а также при изготовлении красок и лаков. Иногда небольшое количество пальмового масла входит в состав упаковок лапши быстрого приготовления.

Пальмовое масло обладает таким уникальным химическим составом, что действует наподобие консерванта для продуктов, в состав которых входит. Оно препятствует окислению и прогорканию продуктов. Благодаря своим замечательным свойствам, пальмовое масло само по себе запросто можно использовать в качестве прекрасной биологически активной добавки (БАД) к пище.

Пальмовое масло удобно тем, что его без предварительной обработки можно использовать для приготовления кремов для тортов и пирожных. При этом пальмовое масло сохраняет все свои полезные свойства. А вот другие растительные жиры необходимо подвергнуть гидрогенизации, в результате чего в них образуются вредные для здоровья человека вещества.

В любимом виде сметаны или сгущенки может присутствовать пальмовое масло. Пальмовое масло добавляют при производстве некоторых видов сливочного

масла, мороженого, плавленных сыров.

По результатам исследований Всероссийского Научно-исследовательского Института Жиров и НИИ Пальмового Масла Малайзии выявлены некоторые полезные свойства. Пальмовое масло положительно влияет на здоровье человека, является естественным источником витамина Е, который необходим для хорошего здоровья. В пальмовом масле, как и в других растительных маслах, отсутствует холестерол. Как и другие распространенные пищевые жиры и масла, пальмовое масло легко переваривается и абсорбируется организмом и используется последним для поддержания здорового роста.

Использование пальмового масла в масложировой и молочной промышленности

В масложировой промышленности использование пальмового масла при производстве маргарина и комбинированного масла обеспечивает требуемое содержание твердых жиров. В отличие от жидких масел пальмовое масло обладает нужной структурой без необходимости гидрогенизации, которая не только требует дополнительных расходов [14, 15, 16].

Преимущества использования пальмового масла и продуктов из него в производстве маргарина:

1) кристаллизуется в первичной бета-форме, присутствие которой в маргарине необходимо, так как она поддерживает его пластичность. Пальмовое масло и пальмовый стеарин обладают высокой стабильностью бета-первичной кристаллической формы по сравнению с другими маслами;

2) природно-сбалансированный состав жирных кислот: 50% насыщенных, 40% мононенасыщенных и 10% полиненасыщенных жирных кислот;

3) устойчивость к окислению.

Использование пальмового масла в хлебопекарной промышленности

Применение пальмового масла в хлебопекарной промышленности улучшает структуру, продлевает срок годности готового изделия. Пальмовое масло и его фракций используют для приготовления дрожжевого, песочного теста, сахарного, затяжного и сдобного печенья, пряников, бисквитов. Пальмовое масло обладает хорошей аэрирующей способностью, хорошо взбивается, поэтому его используют в производстве кремовых прослоек для кондитерских изделий [14–17].

В последнее время приобрели широкую популярность продукты быстрого приготовления, например вермишель быстрого приготовления. При ее изготовлении традиционно используют пальмовое масло. Оно является высокотехнологичным и экономичным жиром для обжарки вермишели. Его использование позволяет:

1) производить продукцию с увеличенными сроками хранения, так как пальмовое масло более стойко к окислению, чем другие виды жиров и масел;

2) снизить себестоимость продукции, так как расход пальмового масла значительно ниже, чем у других жидких масел и фритюрных жиров.

Ученые доказали, что употребление пальмового масла благотворно сказывается на состоянии сосудов, предупреждает инсульты и улучшает деятельность мозга. В технических целях пальмовое масло применяют при изготовлении лаков, красок, мыла свечей и др. В перспективе на основе пальмового масла собираются производить новый вид биотоплива. Если учесть сложную ситуацию на нефтяных рынках, то можно спрогнозировать что спрос на пальмовое масло в будущем будет только увеличиваться.

Требования к качеству растительных масел

К факторам, формирующим качество растительных масел, относят сырье и технологию производства [14].

Пальмовое масло имеет оранжево-красный цвет, приятный специфический запах, напоминающий запах фисташки.

Тара, расфасовка, упаковка

Растительные масла разливают в потребительскую и транспортную тару. Растительные масла для розничной реализации фасуют в стеклянные и полимерные бутылки массой нетто 250, 470, 500, 700, 1000, 1500 г. Бутылки герметично укупоривают алюминиевыми колпачками с картонной уплотнительной прокладкой с целлофановым покрытием. Бутылки укладывают в ящики дощатые, гнездовые, из полимерных материалов, из сплошного или гофрированного картона [14, 16, 17].

Кроме того, растительные масла разливают в транспортную тару: железнодорожные цистерны, автоцистерны с плотно закрывающимися люками, стальные не оцинкованные бочки и алюминиевые фляги с уплотняющими кольцами из жаростойкой резины.

Маркировка

Маркировка растительного масла производится в соответствии с ГОСТ Р 51074–97. Маркировка наносится

на этикетку с указанием следующей обязательной информации: наименование продукта; наименование, местонахождение изготовителя, упаковщика, импортера; наименование страны и места происхождения; масса нетто или объем продукта; товарный знак изготовителя; состав продукта; пищевая ценность, содержание витаминов; срок годности; обозначение нормативного документа, в соответствии с которым изготовлен и может быть идентифицирован продукт; информация о сертификации.

Дополнительно указываются сорт, марка, дата розлива (для продукта в потребительской таре) и налива (для продукта в транспортной таре) [13, 14, 17].

Хранение

Хранится фасованное масло в бутылках, в закрытых затемненных помещениях при соответствующей температуре, в соответствии с действующей нормативной документацией месяц со дня розлива [13, 14, 17].

Длительное хранение

Длительное хранение растительных масел проводится в баках-цистернах большой вместимости с плотно закрывающимися люками. В этих условиях продукт полностью защищен от воздействия света и частично — от кислорода воздуха. Резервуарный способ удобен, экономически выгоден. При его использовании лучшими условиями, при которых растительные масла могут сохраняться 1,5–2 года, являются температура 4–6 °С и относительная влажность воздуха не выше 75%. Поэтому резервуары для хранения масел должны быть покрыты лучеотражающей краской и расположены в помещениях подземного типа [13–17].

Перед закладкой на хранение тару тщательно очищают, так как остатки продуктов быстро адсорбируются новой партией масла. Внутренняя поверхность железных бочек и цистерн покрывается пищевым лаком для предотвращения контакта масла с металлом. В противном случае свободные жирные кислоты масел и железо образуют соли жирных кислот, обладающие свойством активно катализировать окислительные процессы.

Приемка растительных масел проводится при получении их на складах, базах поставщика, а также у покупателя в соответствии с Инструкцией о порядке продукции производственного назначения и товаров народного потребления, а также ГОСТ 5471–59 «Масла растительные».

Технология перевозки пальмового масла морем

Есть два способа перевозки пальмового масла:

- 1) в металлических бочках;
- 2) наливом.

Первый способ

Сырое пальмовое масло заливается в металлические бочки. Перевозится такой груз как обычный генеральный груз на универсальных сухогрузных судах. Например для перевозки можно использовать универсальные сухогрузные суда серий: «Капитан Дробинин», «Форест»»,

Таблица 1

Наименование груза	Вид упаковки	Масса одного места, кг	Погрузочный объем, м³/т	Класс груза
Пальмовое масло	Бочки металлические	свыше 80 до 165	до 3,99	Б-165
Пальмовое масло	Бочки металлические	свыше 165 до 300	2,0–2,3	Б-300
Пальмовое масло	Бочки металлические	свыше 300 до 500	2,0–2,3	Б-500

«Koida», «Namai», «Alrek», «Outokumpu», «Nornews Leader», «Норильск», «Анатолий Колесниченко», «Николай Малахов», «Sokol-1», «Fykan», «Hannes D», «Renata», «Vilsandi».

Согласно общих правил перевозки генеральных грузов и классификации такой груз относится к катно-бочковому [18–24]. Различные варианты транспортной бочковой тары приведены в таблице 1.

Бочки металлические изготавливаются сварными или закатанными с вдавленными поясами жесткости. Как правило металлические бочки как правило имеют цилиндрическую форму [18, 20, 23]. Бочки предназначены для перевозки жидких и полужидких продуктов, а также для перевозки сухих пищевых продуктов и порошкообразных продуктов химической промышленности. Качество погрузки всего груза в трюм зависит от правильности укладки первого яруса. Между ярусами бочек укладывают сепарацию (деревянный настил) толщиной 20–30 мм.

Операции, производимые в порту, включают в себя операции застроповки и отстроповки бочек механическими и гидравлическими захватами, а также операции по транспортировке груза (внутрипортовые операции) и складские операции [18].

Причиной порчи груза в порту (при операциях погрузки и выгрузки груза) и в море могут быть неизвестные или скрытые свойства груза, которые не указал грузоотправитель. В этом случае ответственность за порчу груза несет грузоотправитель. Грузоотправитель, если ему известны особые свойства груза, обязан сообщить их грузо-перевозчику [18, 19, 20].

Также повреждение грузов при производстве грузовых работ происходит в результате неосторожного обращения с грузами, применения несоответствующих ха-

рактеру груза грузозахватных приспособлений [18, 19, 21, 23, 24].

В порту обнаруженные в результате проверки бочки со следами протечек или россыпи содержимого должны быть сняты с погрузки.

Отправитель обязан надлежащим образом маркировать груз и представлять перевозчику необходимые сведения о нем (пункт 2 статьи 139 КТМ России).

Грузовые операции должны производиться в соответствии с принятой в порту технологией, исключающей возможность повреждения груза и тары. В российских портах погрузочно-разгрузочные работы должны осуществляться по рабочим технологическим картам (РТК). Погрузочно-разгрузочные работы должны находиться под постоянным наблюдением администрации судна.

Погрузка груза на судно должна производиться в соответствии с грузовым планом, утвержденным капитаном судна.

Второй способ

Данный вид груза (сырое пальмовое масло) можно перевозить наливом в танкерах-продуктовозах, судах предназначенных для перевозки жидких пищевых продуктов [19, 20, 22, 23, 25]. Например, танкеры-продуктовозы:

- серии «Волгоград», к которой относятся суда «Майкоп», «Мурманск», «Пермь», «Санкт-Петербург»;
- серии «Астрахань».

Для организации линии можно использовать:

- в качестве портов отправления порты: Джакарта, Сурабая, Танджунгкаранг, Паданг, Думай; Манадо, Посо, Уджунгпанданг, Баликпапан, Банджармасин, Понтианак;
- в качестве портов назначения порты: Владивосток, Находка, Ванино.

Литература:

1. Увеличение поставок пальмового масла в Россию. — Режим доступа: <http://www.yarmarka.net/news/news.asp?id=17098>.
2. Каталог стран. Индонезия. — Режим доступа: <http://www.svali.ru/catalog>.
3. Страны. Индонезия. — Режим доступа: <http://www.tourgenius.ru/>.
4. Экономика Малайзии. — Режим доступа: <http://dreamvoyage.ru/publ/1-1-0-51>.
5. Малайзия. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Малайзия>.
6. Малайзия. Экономика. — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/>.
7. Обзор экономики Малайзии. — Режим доступа: <http://www.vneshmarket.ru/content/documentr50C13051-16B5-4E50-9B17-AD7C7A6D7187.html>.
8. Индонезия: производство пальмового масла в 2010 году увеличится на 8%. — Режим доступа: <http://www.armt.ru/?section=9&news=2812>.
9. Экспорт пальмового масла из Индонезии. — Режим доступа: <http://www.proagro.com.ua/art/4019859.html>.

10. Индонезия может стать крупнейшим в мире производителем пальмового масла потеснив Малайзию. — Режим доступа: <http://www.agropoisk.ru/news108.html>.
11. Средняя стоимость сырого пальмового масла. Прогноз до октября 2011. — Режим доступа: <http://maslobaza.ru/1/story/WB5aUxE=.html>.
12. Масла для здоровья. — Режим доступа: http://polzamasla.ru/katalog_masla/palma.
13. Джежер, Е.В. Транспортные характеристики грузов. Учебное пособие. / Е.В. Джежер, Р.П. Ярмолович. — М.: ТрансЛит, 2007. — 272 с.
14. Пальмовое масло пищевое. Технические условия. — М.: Стандарт-Информ, 2008.
15. Каким бывает пальмовое масло? — Режим доступа: http://www.tiensmed.ru/news/pal_maoil3.html/.
16. Пальмовое масло. — Режим доступа: http://tehnopoliz.ru/masla_i_zhiry/.
17. Козырев, В.К. Грузоведение. Учебник. / В.К. Козырев. — М.: Р.Консульт, 2005, — 360 с.
18. Правила морской перевозки продовольственных грузов. РД 31.11.25.00—96. — Режим доступа: <http://sklad-zakonov.narod.ru/sea/>.
19. Снопков, В.И. Технология перевозки грузов морем: Учебник для вузов / В.И. Снопков. — СПб.: АНО НПО «Мир и Семья», 2001. — 560 с.
20. Хауз, Д. Дж. Морские грузовые работы и операции. Практическое пособие. / Д.Дж. Хауз. — М.: МОРК-НИГА, 2010, — 328 с.
21. Ветренко, Л.Д. Организация и технология перегрузочных процессов в морских портах / Л.Д. Ветренко, В.В. Ананькина, А.В. Степанец. — М.: Транспорт, 1989. — 270 с.
22. Аксютин, Л.Р. Организация морских перевозок / Л.Р. Аксютин. — Одесса: ЛАТСТАР, 2000. — 72 с.
23. Правила безопасности морской перевозки грузов. Приказ Минтран-са РФ от 21 апреля 2003 г. N ВР-1/п. — Режим доступа: <http://sklad-zakonov.narod.ru/sea/>.
24. Безопасность производственных процессов: Справочник. / Под ред. С.В. Белова. — М.: Машиностроение, 1985. — 448 с.
25. Щукин О.И. Общий курс транспорта. Конспект лекций. / О.И. Щукин — СПб.: ГМА им. адм. С.О. Макарова, 2007. — 96 с.

Особенности современных требований к системе менеджмента качества строительных организаций в России

Карибова И.Ш., ст. преподаватель

Дагестанский государственный технический университет

Результативность выполнения национальных проектов в строительном комплексе обусловлена многими факторами, и в первую очередь, выпуском качественной строительной продукции. Большинство строительных предприятий в России имеют ярко выраженную функциональную структуру управления, которая характеризуется неоптимальным управлением взаимосвязанными видами бизнеса. В результате возникает несогласованность действий структурных единиц, которая негативно влияет на получение запланированного результата и устойчивого развития организации.

Передовая практика в различных областях менеджмента в ряде соответствующих международных стандартах — ИСО 9001 на систему менеджмента качества, ИСО 14001 на систему экологического менеджмента и др. С учетом требований вышеприведенных стандартов по применению процессного управления качеством и стратегии устойчивого развития бизнеса можно построить современную систему менеджмента строительного предприятия.

Системный подход к менеджменту качества побуждает производителей анализировать требования потребителей, определять процессы, способствующие получению приемлемой продукции для потребителей, а также поддерживать эти процессы в управляемом состоянии. Система менеджмента качества дает уверенность самой организации и потребителям в способности поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям.

Семейство стандартов ГОСТ Р ИСО 9001:2001 проводит различие между требованиями к системам менеджмента качества и требованиями к продукции. Требования к системам менеджмента качества, установленные ГОСТ Р ИСО 9001:2001, являются общими и применимыми к потребителям товаров и услуг в любых секторах промышленности или экономики независимо от категории продукции.

ГОСТ Р ИСО 9001:2001 не устанавливает требований к продукции. Требования к продукции могут быть установлены потребителями или организацией исходя из предполагаемых запросов потребителей или требований

регламентов. Требования к продукции могут содержаться в технических условиях, стандартах на продукцию, стандартах на процессы, контрактных соглашениях и регламентах.

Разработка и внедрение системы менеджмента качества в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001:2001 состоит из нескольких основных процессов, которые включают:

- установление потребностей и ожидание потребителей и других заинтересованных сторон;
- разработку политики и целей организации в области качества строительной продукции;
- установление процессов и ответственности, необходимых для достижения целей в области качества;
- установление и определение необходимых ресурсов и обеспечение ими достижения целей в области качества;
- разработку методов для измерения результативности и эффективности каждого процесса;
- определение средств, необходимых для предупреждения несоответствий и устранения их причин;
- разработку и применение процесса для постоянного улучшения СМК.

С 1 января 2010 г. Градостроительным Кодексом РФ была установлена новая форма допуска организаций к деятельности в сфере строительства: вместо лицензирования — членство в саморегулируемых организациях (СРО). Для вступления в состав СРО индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу необходимо предоставить в СРО доказательства качества и безопасности выполняемых потенциальным членом СРО работ и качества поставляемой им строительной продукции в виде свидетельства. Необходимость этой меры связана не только с выполнением определенных формальных требований к членству в СРО в строительной сфере, но, прежде всего, с серьезной озабоченностью качеством и безопасностью строительных работ, особенно со стороны широко распространенных в строительной отрасли России небольших строительных организаций.

В качестве такого доказательства во многих публикациях появилось предложение по представлению организацией признанных документированных доказательств возможности осуществлять менеджмент качества в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001:2008 или ГОСТ Р ИСО 9001—2008 (например, Госстрой России высказался в открытом письме к государственным заказчикам о включении в конкурсную строительную документацию условий по выполнению в строительных организациях требований ГОСТ Р ИСО 9001; Российский союз строителей также призывает организации к сертификации СМК в письме № РСС-ВЗ/101 от 17.07.08 и т.п.).

Представляется, что решение других задач при внедрении СМК строительных организаций для обеспечения качества строительной продукции и работ, обусловленных необходимостью соблюдения требований стандарта ISO 9001:2008, не так сильно связано со спе-

цифическими особенностями строительной отрасли. Разумеется, для решения этих задач или выполнения соответствующих функций при внедрении СМК прежде всего необходимо соблюдение требований стандарта ISO 9001:2008 к обеспечению компетентности персонала, качества проведения проектных работ, качества используемых в строительстве технологических процессов (включая обеспечение исправности соответствующего технологического оборудования, безусловной валидации специальных технологических процессов), обеспечению качества материалов и комплектующих, используемых в строительстве.

К сожалению, часть объективно существующих в России особенностей работы строительных организаций, препятствует в ряде случаев созданию современных СМК, которые отвечают международным, минимально необходимым в настоящее время требованиям к СМК организаций различного профиля и сфер деятельности, разработанным мировым сообществом в рамках ISO. К числу этих объективно существующих особенностей, препятствующих созданию современных СМК строительных организаций, в первую очередь относятся):

- традиционное отсутствие в строительных организациях России развитого документооборота, что мешает как внедрению в СМК совершенно необходимых документированных процедур, так и ведению необходимой номенклатуры управляемых в СМК записей;
- высокая текучесть и квалификационная неоднородность кадров, что, во-первых, препятствует традиционному соблюдению в организации недокументированных процедур, принципов и требований, направленных на обеспечение и повышение качества продукции, качества и безопасности строительных работ, и, во-вторых, создает сложности обучения и усвоения нестабильным коллективом необходимых знаний, навыков, а также методов при выполнении строительных работ. В наибольшей степени эти особенности проявляются для небольших строительных организаций, для которых внедрение современных СМК наиболее важно и актуально.

Таким образом, в области обеспечения качества продукции, безопасности и качества работ в строительной отрасли России сложилась крайне противоречивая ситуация, суть которой заключается в следующем.

Во-первых, достижение требуемого качества продукции и работ в строительной отрасли немыслимо без внедрения в практику функционирования строительных организаций России СМК, хотя бы на уровне требований стандарта ISO 9001:2008. Допущение об отсутствии в СМК малых строительных организаций минимально необходимых, согласно требованиям стандарта ISO 9001:2008, документированных процедур, особенно в области управления документацией и записями, в условиях отсутствия традиций и высокой текучести персонала не позволит решать совершенно необходимые именно в сфере строительства задачи менеджмента качества.

Во-вторых, внедрение в практику работы строи-

тельных организаций СМК на уровне требований стандарта ISO 9001:2008 объективно трудно реализуемо, особенно для небольших строительных организаций в России, в силу приведенных выше причин. Структура строительных организаций в условиях действия Федерального закона «О саморегулируемых организациях» является централизованно-иерархической, где в качестве центральной компании выступает сама СРО, выполняющая функциональные задачи в строгом соответствии с требованиями и ограничениями на деятельность СРО этого федерального закона. На втором уровне иерархии расположены строительные организации, вошедшие в состав этой СРО в качестве ее членов. Таким образом, СМК строительных организаций, входящих в СРО, и СМК самой СРО составляют в совокупности СМК двухуровневой системы организаций, т.е. корпоративную СМК. Организацией и рациональным построением корпоративных СМК достаточно серьезно занимаются в России в последние 10 лет в связи с широким распространением в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) России корпораций, концернов и т.п., систем организаций, получивших общее название «интегрированных структур ОПК». Разумеется, интегрированные структуры ОПК качественно отличаются от системы строительных организаций, входящих в одну СРО. Однако ряд преимуществ и возможностей СМК являются общими для различных видов систем организаций. Одно из основных преимуществ СМК системы организаций заключается в возможности выполнения общих функциональных задач, однотипных работ, проведения схожих процедур в области менеджмента качества в целом для всех или для многих (по их желанию) участников корпорации одним участником корпорации, в данном случае СРО, либо одним из членов СРО (по заданию СРО и по согласованию с этим членом СРО).

В соответствии с требованиями ФЗ №315 от 01.12.2007, СРО должна осуществлять в отношении членов СРО ряд функциональных управляющих задач. Так, в структуру СРО должны входить специализированные органы, осуществляющие: контроль за соблюдением членами СРО требований стандартов и правил СРО, рассмотрение дел о применении в отношении членов СРО мер дисциплинарного воздействия. В соответствии с законом СРО должна: осуществлять анализ деятельности своих членов на основании информации, предоставляемой ими в СРО (в форме отчетов в порядке, установленном уставом СРО или иным документом, утвержденным решением общего собрания членов СРО), а также организовывать профессиональное обучение, аттестацию работников членов СРО или сертификацию произведенных членами СРО товаров (работ, услуг).

Сложение усилий СРО и членов СРО, направленных на повышение качества строительной продукции и работ, обеспечение реализации современного менеджмента качества в организациях-членах СРО, позволяет выполнить в полной мере заданные в стандарте ISO 9001 требования к СМК для любого члена СРО, включая любую небольшую строительную организацию.

Нами предложены следующие организационно-технические мероприятия по совершенствованию основных направлений работы строительных компаний с целью повышения качества и безопасности строительно-монтажных работ.

Внедрение прогрессивных методов организации и управления:

- создание саморегулируемых организаций (СРО) в строительном комплексе региона. Важным обстоятельством, требовавшим скорейшего внедрения механизма СРО, являлась необходимость увеличения объемов ввода жилья и повышения качества строительства в рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Необходимость скорейшего внедрения механизма саморегулируемых организаций в строительство обусловлено целым рядом причин. Это и фактическое отсутствие ответственности на сегодняшний день за результаты своего труда, и зачастую имеющее место низкое качество строительства, и присутствующая на строительном рынке недобросовестная конкуренция производителей, и недостаток профессиональных кадров, выражающийся в широком привлечении гастарбайтеров, зачастую имеющих низкую квалификацию в области строительства;

- организация в СРО инспекционного контроля за соблюдением требований стандартов организаций. В результате спада российской экономики в 90-гг. значительно снизился профессиональный уровень специалистов, остановился технический прогресс в строительной сфере. Была уничтожена советская система отраслевых НИИ, отвечавших за подготовку и внедрение в производство передовых технологий, материалов, методов производства работ. Таким образом, когда возросли технические требования к сооружениям, темпам строительства и т.д., проектные и строительные организации остались практически один на один с вопросами освоения и применения на практике современных проектных решений, позволяющих получить надежные и эстетичные здания. И если в период экономического роста проблема дефицита трудовых ресурсов может быть решена сравнительно быстро, то для решения проблемы квалификации сотрудников требуется более продолжительное время на обучение людей и получение ими навыков применения полученных знаний на практике.

Развитие инновационной составляющей экономики на региональном уровне

Карпович Н.К., кандидат экономических наук, доцент
Майкопский государственный технологический университет

Необходимость перехода к инновационной экономике, способной, с одной стороны, обеспечить достаточное разнообразие производимых в стране продуктов, а с другой — сократить зависимость от импорта стратегически важных товаров и технологий значительно усилилась в связи с мировым финансовым кризисом. Падение мировых цен на энергоресурсы при одновременно высокой для России доле импорта повлекло за собой фактическую девальвацию национальной валюты. Успешное преодоление кризисных явлений во многом зависит от того, каким потенциалом будет обладать российская экономика по окончании кризиса. Этот потенциал и будет определять конкурентоспособность экономики России, повышение которой возможно на основе технологической модернизации за счет отечественных разработок и импорта передовых инновационных решений.

Инновации способны обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение ее на мировые рынки товаров и услуг.

Инновационная экономика — это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

Базовым понятием инновационной экономики является инновационная деятельность, под которой следует понимать деятельность людей, направленную на реализацию инноваций, т.е. совершенно новых решений в любой сфере деятельности, а также применение уже существующих прогрессивных технологий, систем, машин и оборудования на базе использования и внедрения научно-технических достижений отечественной и мировой науки и техники. Она должна обеспечить устранение разрыва между имеющимся объемом и уровнем уже полученных и проверенных научно-технических достижений и их применения на развиваемых предприятиях. Отсюда следует, что насыщение инновационной активности — важнейшее условие формирования эффективной инновационной экономики.

Сложной проблемой для России является мотивация частного капитала к инновационной деятельности, потому что предприниматели не хотят заниматься инновациями.

Стимулирование их к инновационной активности — проблема не налоговых преференций, нужны другие, более действенные мотивы.

Исследования показывают, что в целом инновационная активность отраслей и технологических комплексов в стране остается на низком уровне. Для адаптации к сложившейся хозяйственной ситуации только небольшая часть предприятий осуществляла организационные инновации (управленческие изменения), оказавшие влияние на развитие таких направлений, как «обеспечение производства современными стандартами», «улучшение качества продукции».

Анализ уровней затрат и результативности инновационных процессов за период 2001–2008 гг. показал, что между ними прослеживается только слабopоложительная взаимосвязь, а сами значения практически остаются стабильными на протяжении шести лет, либо даже снижаются. [2, с. 34] Количество ежегодно создаваемых передовых производственных технологий осталось за этот период практически неизменным. Обращает на себя внимание устойчивая тенденция более чем двукратного превышения импорта технологий над их экспортом, что объясняется неполным восстановлением потенциала отечественного инновационного сектора, а также более высоким уровнем конкурентоспособности и завершенности ряда зарубежных технологий.

Причины, по которым российские предприятия предпочитают импорт технологий и техники вместо приобретения отечественных аналогов и заказа разработки новых образцов, многообразны. Главной причиной возросшего импорта является общая низкая конкурентоспособность отечественной инновационной сферы. Это, согласно проводимым экспертным опросам, обусловлено высокой стоимостью отечественных НИОКР, значительной длительностью и рисками отечественных разработок, невысоким качеством, неконкурентоспособностью предлагаемых инновационных решений и др.

Из вышеизложенного следует, что утверждение о невосприимчивости российской экономикой инновационных решений верно лишь частично. Низкая конкурентоспособность отечественного инновационного сектора обусловлена несоответствием институциональной инфраструктуры условиям рыночной экономики. Импорт нововведений при отсутствии достойных отечественных конкурентов для российской экономики — благо. Но при этом конкуренция должна быть честной, справедливой, а большинство отечественных инноваций также должны быть конкурентоспособными и экспортироваться в развитые страны.

Отсюда, проблема освоения инноваций заключается вовсе не в их невосприимчивости экономикой, а в низкой конкурентоспособности отечественных разработок. Для

ее повышения необходимо коренным образом преобразовать всю отечественную инновационную сферу на основе регулярно проводимых инновационно-технологических прогнозов, использования новых механизмов управления, понятных и принимаемых демократическим научным сообществом, а также сочетания рациональной коммерциализации с эффективной государственной поддержкой освоения передовых технологий.

Эффективность инновационной деятельности во многом определяется инновационной инфраструктурой, которая является основным инструментарием и механизмом инновационной экономики. Она во многом предопределяет темпы роста ВВП и благосостояния населения страны.

Становление инновационной экономики в значительной мере зависит от создания эффективного механизма управления практической реализацией в регионах сложных инновационных проектов. И здесь без государственной поддержки инновационных процессов не обойтись.

Необходимость финансовой и правовой поддержки науки и инноваций, активизации инновационной деятельности, перехода на новые формы решения экономических, экологических и социальных проблем регионов, характерных для инновационной экономики, настоятельно требуют от региональных органов управления вырабатывать ответственную политику по отношению к управлению и развитию инновационной деятельности в регионе, активизировать взаимодействие по данной проблеме региональных органов управления с федеральными.

Главной формой такого взаимодействия должны стать научно-технические программы: государственные, финансируемые из федерального бюджета, когда приоритетные народнохозяйственные проблемы решаются на базе научно-инновационного потенциала регионов и региональные — с долевым финансированием государства и региона.

Для успешной реализации региональной инновационной политики по формированию инновационной экономики должен быть выполнен комплекс научных и организационно-технических мероприятий, основными из которых являются следующие:

1. Разработка концепции развития инновационной деятельности и ее инфраструктуры в регионе с определением долговременных стратегических целей и средств их достижения в рамках формирования инновационной экономики.

2. Разработка программы инновационного развития региона, которая должна быть адресным документом, указывающим по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития региона.

3. Включение основных положений программы инновационного развития региона в программу его социально-экономического развития.

4. Организация практической деятельности органов местного и регионального управления по реализации и

принятию соответствующих нормативных актов регионального значения, а также по осуществлению ими организационного и информационного обеспечения данной программы. [1, с. 12]

В условиях развития инновационной деятельности должно измениться отношение к главной производительной силе общества — человеку, труд которого является высокоинтеллектуальным, высокопроизводительным.

Роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти. Поэтому подготовка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, является приоритетной региональной и федеральной проблемой.

В связи с этим следует подчеркнуть, что объективная потребность инновационного развития, становления инновационной экономики требуют разработки новой концепции подготовки кадров.

В ее основу должны быть положены такие принципы:

- становление, развитие и самореализация творческой личности;

- постоянная нацеленность на генерацию перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации;

- ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, системных менеджеров инновационной деятельности;

- рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятий, отраслей и регионов;

- обучение управлению социальными и психологическими аспектами процесса создания наукоемких нововведений, использованию творческого потенциала коллектива ускоренному широкомасштабному внедрению в практику инновационных разработок;

- создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;

- сотрудничество университетов и других вузов региона с передовыми предприятиями региона, реализующими инновационные проекты, и их совместную деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям, системам машин и оборудования, в деле подготовки специалистов высшей квалификации по новым профессиям и перспективным научно-инновационным направлениям.

Одним из важнейших направлений экономической политики государства является стремление к объединению инновационной и инвестиционной составляющих. Такое объединение будет способствовать повышению заинтересованности исполнителей в успешном осуществлении всех этапов единого инновационно-инвестиционного цикла, которая может быть достигнута при ориентации всех исполнителей на конечный результат, т.е. участие в

реализации и сопровождении созданных инновационных продуктов.

Переход к устойчивому росту отечественной экономики возможен лишь при условии создания полноценной национальной инновационной системы, все составные

части которой — наука, инновации и новые технологии — согласованы между собой, а результаты ее деятельности защищены на законодательном уровне и создают устойчивые конкурентные преимущества как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Литература:

1. Дагаев А.Х. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления, №5 2009 г.
2. Журеев Р.В. Инновационный путь развития экономики России: проблемы, прогнозы. М.: Вопросы экономики, № 10, с. 31–39, 2010.
3. Комков Н.И., Кулакин Г.К. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. М.: МАКС-Пресс, 2009.

Развитие методики анализа рынка объектов финансового инвестирования

Кашина О.И., аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Циклическое развитие и постоянная изменчивость рынка объектов финансового инвестирования обуславливают необходимость постоянного анализа, выявления основных тенденций его развития и прогнозирования.

Движение инвестиций на данном рынке, прежде всего, характеризуется предложением инвестиционного капитала со стороны инвесторов, выступающих при этом в роли продавцов, и спросом на инвестиции со стороны покупателей. В связи с этим основным фактором, определяющим общее состояние и масштабы рынка объектов финансового инвестирования, выступает формирование совокупного инвестиционного спроса и предложения.

Различные направления экономической мысли неоднозначно определяют характер связей в исследуемых экономических процессах, протекающих на указанном рынке. Однако основополагающим условием развития данных процессов рассматривается именно способность спроса и предложения реагировать на изменившуюся рыночную ситуацию, их динамизм.

Анализ рассматриваемой закономерности предполагает выявление различных механизмов, обуславливающих изменчивость инвестиционного спроса и предложения, а также их воздействие на цены и объем торговли. [3, с. 2]

При любой цене на акции график спроса и предложения показывает, сколько имеется продавцов и покупателей. На свободном рынке эти линии постоянно смещаются. Меняются ожидания — меняются и цены, которые устраивают покупателей и продавцов.

Настоящая статья посвящена исследованию и анализу основных параметров рынка объектов финансового инвестирования, таких как спрос, предложение, цена, объем торговли с целью их дальнейшего прогнозирования. Объектом исследования выступал фондовый рынок как один из основных составляющих рынка объектов финансового инвестирования.

Исследование было проведено на основе анализа имеющейся информации о выше перечисленных биржевых показателях ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл» и ОАО «Сбербанк» полученных за период с апреля по август 2008 года, записанных с интервалом каждые две минуты с Московской Межбанковской Валютной Биржи (ММВБ). Выбор временного горизонта исследования связывался с целесообразностью «захватить» как период всплеска биржевых цен (май — июнь 2008 года) с целью изучить воздействие спроса и предложения на рыночные цены и объем торгов на растущем рынке, а также в предкризисный период (июль-август 2008 года).

Для изучения спроса и предложения использовался стакан торгового терминала, который позволяет мгновенно строить графики спроса и предложения. [4, с. 248]

На основе записей «окна котировок» вышеупомянутых акций при помощи электронных таблиц строились зависимости рыночного спроса и предложения от цены. Данные зависимости для каждого из активов моделировались с использованием эконометрических методов функциями вида

$$f(p) = \frac{A}{p} - B \quad (1)$$

где p — цена, A — суммарная функция предложения всех участников торговли, B — суммарная функция спроса всех участников торговли. Величина A выражается путем агрегирования комбинаций, пропорциональных суммарному капиталу отдельных держателей в активах, альтернативных выбранному (безрисковых активах, а также в других акциях), причем коэффициенты пропорциональности в этих комбинациях зависят от предпочтений держателей активов. Соответственно величина B находится путем агрегирования комбинаций, пропорциональных количеству акций, которыми владеет отдельный держатель.

Значения показателей А и В определялись регрессионными методами при помощи электронных таблиц.

Далее по итогам каждого дня за период с апреля по август 2008 года были составлены главные итоговые таблицы. Данные таблицы содержали время торгов, записанное с интервалом в две минуты, а также соответствующие каждому времени суммарные функции предложения (А) и спроса (В), а также фактические цены сделок и цены сделок, рассчитанные по предложению (А) и спросу (В). [1, с. 103]

Было установлено, что спрос и предложение высоко коррелированы между собой, о чем свидетельствуют представленные на рис. 1 и рис. 2 на примере динамики спроса и предложения на акции ОАО «Газпром». Аналогично была установлена высокая корреляция между спросом и предложением и на другие наиболее ликвидные

акции российских компаний, таких как ОАО «Сбербанк», ОАО «Лукойл».

Следует также отметить, что, несмотря на внешнюю идентичность графиков динамики спроса и предложения на рис. 2 и рис. 3, в предкризисный период (июль-август 2008 г.), наблюдалось более резкое снижение предложения, чем спроса на акции ОАО «Газпром» за аналогичный период. Подобная картина наблюдалась и других, указанных выше финансовых активов. [2, с. 185]

Обратившись к динамике цены на акции ОАО «Газпром», продемонстрированной на рис. 3, что в период с мая по июнь 2008 года наблюдался всплеск биржевых цен, а далее под воздействием совместного падения спроса и предложения с июля по август 2008 года, цены стали снижаться. При этом согласно приведенной функции рыночной цены (1), в большей степени на подобную

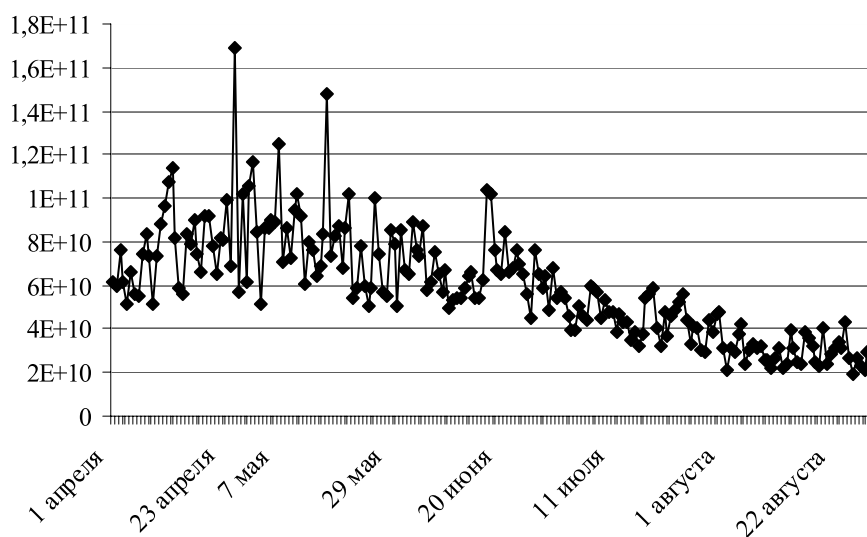


Рис. 1. Динамика предложения акций ОАО «Газпром» с 1.04.08 г. по 29.08.08 г.

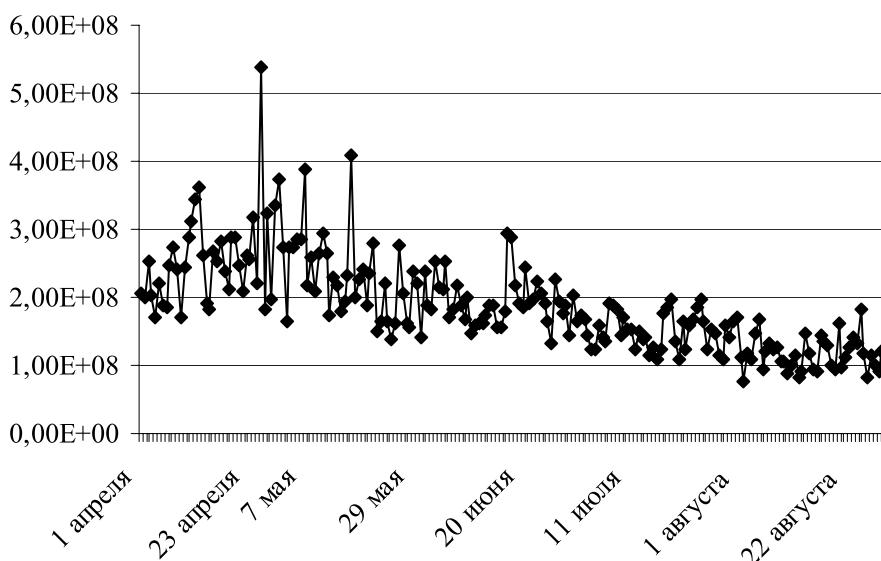


Рис. 1. Динамика спроса на акции ОАО «Газпром» с 1.04.08 г. по 29.08.08 г.

динамику цены повлияло опережающее снижение предложения по сравнению со снижением спроса. Аналогичную тенденцию можно было наблюдать и у других исследуемых активов.

Подобные результаты анализа спроса, предложения и цены позволяют их оценивать, как первый сигнал надвигающегося кризиса и применить данную методику анализа на основе функции (1) к выявлению будущих кризисных явлений в экономике. Если крупные участники рынка на протяжении определенного периода времени опережающими темпами снижают предложение активов на фоне имеющегося на них спроса, то это может послужить сигналом будущего значительного снижения цены на финансовый актив. [2, с. 190]

Поскольку величина спроса (B) в функции (1) связана с количеством акций у активно действующих их держателей, то разумно было также проследить связь между

спросом и объемом торгов. Для этого необходимо было рассчитать среднее значение спроса и объема торгов, соответствующие каждому моменту времени, учитывая остановки в работе биржи, а затем усреднить данные значения за половину дня.

Текущий объем торгов на определенный момент времени был рассчитан как разница между значением оборота сегодня, соответствующего последующему моменту времени и его значением за предыдущий момент времени соответственно.

На основе текущего объема торгов был рассчитан скорректированный текущий объем торгов за каждый день анализируемого периода, то есть с апреля по август 2008 года.

Скорректированный текущий объем торгов представляет собой стандартизированный показатель объема торгов, приведенный к 120 секундам и исключающий остановки работы биржи более 150 секунд.

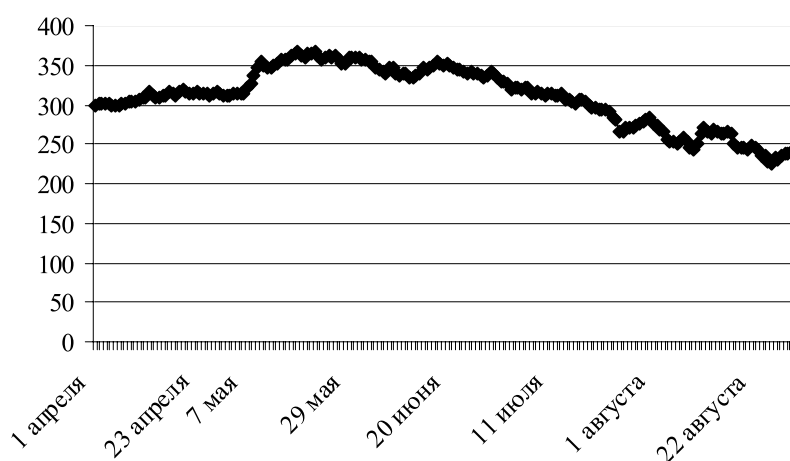


Рис. 1. Динамика цены на акции ОАО «Газпром» с 1.04.08 г. по 29.08.08 г.



Рис. 1. Динамика спроса и объема торгов на акции ОАО «Газпром» с 1.04.08 г. по 29.08.08 г.

Произведенные расчеты данного показателя за каждый день анализируемого периода в сопоставлении их со значениями среднего спроса на исследуемые акции ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл» и ОАО «Сбербанк» показали, что связь между данными показателями существует. Анализ проводился путем представления динамики изменения во времени величин рыночного спроса на акции и объема торгов на одном графике.

Для подтверждения наличия подобной взаимосвязи между спросом и объемом торгов полученные двухминутные данные были усреднены за каждую половину дня анализируемого периода. На рис. 4 в качестве примера, демонстрирующего данную взаимосвязь, приведена динамика спроса и объема торгов на акции ОАО «Газпром» с 01.04.08 г. по 29.08.08 г.

Подробный анализ динамики спроса и объема торгов на рис. 4 показывает, что рост и снижение спроса на акции ОАО «Газпром» сопровождается аналогичным ростом и снижением скорректированного текущего объема торгов. Однако в предкризисный период (июль – август 2008 г.) наблюдалось отклонение от выявленной тенденции. Подобные исключения составили 30% от общего числа наблюдений. Это означает, что в 70% случаев динамика спроса совпадает с динамикой объема торгов.

Таким образом, опережающее снижение предложение по сравнению со снижающимся спросом на фоне отставания динамики объема торгов от спроса можно рассценивать как некий «сигнал» тревоги, свидетельствующий о надвигающихся кризисных явлениях в экономике.

Литература:

1. Кашина О.И., Петров С.С. «Совершенствование методики прогнозирования доходности финансовых активов на основе мониторинга предпочтений инвесторов»: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: Сборник статей по материалам VIII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: В 4 т. — Нижний Новгород: ВГИПУ, 2010. — 235 с.
2. Петров С.С., Володина О.Н. «Теоретическая микромодель формирования цен финансовых активов в процессах рыночного обмена». Аудит и финансовый анализ. 2007. №3. С. 184–191.
3. Тьюлз Р., Брэдли Т. «Фондовый рынок» — 6-е изд.: Пер. с англ. — М.: «Инфра-М», 1997. — XII, 648 с.
4. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. «Инвестиции»: пер. с англ. — М.: «Инфра-М». 1998. — XII, 1028 с.

Эффективность применения сбалансированной системы показателей и экономической добавленной стоимости на примере ОАО «Магнит»

Кощеева Е.С., студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» Пермский филиал

В наши дни, компании, которая стремится к реализации назначенной стратегии и достижению целевых показателей, как никогда приходится учитывать взаимовлияние множества факторов, от макроэкономических до институциональных. В условиях смены сложившихся взглядов на управление деятельностью предприятия, недостатки применения традиционных финансовых методов становятся очевидными, поэтому появление новых концепций оказалось вполне логичным и своевременным следствием стремления компаний повысить качество и эффективность осуществления деятельности в рамках обострения конкурентной борьбы.

В настоящее время практически всеми финансовыми аналитиками и менеджерами стоимостная концепция (Value based management) признана как наиболее правильная система целеполагания в компании, позволяющая учесть интересы всех ключевых стейкхолдеров. К сожалению, особенности российской деловой среды не могут не создавать определенных трудностей для внедрения концепции управления стоимостью. Перечень

препятствий включает как внутренние характеристики российских компаний, связанные со сложившимися традициями анализа и управления и менталитетом собственников, так и специфику российского рынка капитала. Российские компании, способные ориентироваться на создание экономической прибыли и стоимости, становятся обладателями серьезных конкурентных преимуществ. [2] Что делает достаточно интересным изучение результативности первых попыток использования современных методик на прогрессивных российских предприятиях.

ОАО «Магнит» является крупнейшей (по числу магазинов на 2010 год) российской сетью продовольственных магазинов-дискаунтеров. Согласно законодательству, «...3) розничная торговля — вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;...» [1]

В настоящее время потребительский рынок Российской Федерации переживает стадию быстрого роста. Этап,

начавшийся с 2000-х годов, когда начали работу первые сетевые розничные компании, имеет следующие основные характеристики: экстенсивное развитие компаний (за счет территориального распространения, открытия новых магазинов); консолидация отрасли (появление сетевых игроков); дифференциация форматов, ориентированных на различные потребительские группы. Развитию торговой отрасли мешает ряд проблем, в том числе: недостаточно эффективное государственное регулирование данной отрасли, недостаточно развитая инфраструктура, дефицит кадров, проблемы развития малого бизнеса.

Успешность развития отрасли в наше время все больше зависит от эффективности функционирования ряда крупных компаний, разработка стратегий по управлению которыми представляется немаловажной задачей. Согласно одной из первых работ Р. Каплана и Д. Нортона [5], все большее число компаний начинают использовать сбалансированную систему показателей для оценки ключевых драйверов управления стоимостью. Использование именно системы показателей, охватывающей все области организации в целом, выигрывает перед оценкой эффективности организации, основанной на отдельных процессах в ущерб деятельности компании.

В этой связи Р. Каплан и Д. Нортон определили четыре перспективы, четыре ключевые группы стратегических целей, достижение которых оценивается основными показателями [5]:

- финансовая: какую ценность мы представляем для наших акционеров?
- клиентская: какую ценность мы представляем для наших клиентов?
- внутренних процессов: какие процессы мы должны усовершенствовать, чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия?
- обучения и развития: имеются ли программы развития, мотивации и роста?

Начнем с финансовой составляющей рассматриваемой концепции. Здесь нам понадобится один из методов, разработанных в рамках стоимостного управления, — экономическая добавленная стоимость (economic value added — EVA). Идея расчета EVA состоит в том, что инвестор должен зарабатывать отдачу, которая бы компенсировала принятый им риск, отраженный в стоимости задействованного капитала. Основная особенность EVA — корректировки исходных балансовых показателей, имеющие целью отразить действительные направления использования привлеченного капитала и уменьшить влияние несовершенства стандартов бухгалтерского учета. В силу специфики деятельности компании, занимающейся розничной торговлей, ключевую роль в наших расчетах играет проведение корректировок на операционный лизинг и отложенные налоговые обязательства. Формула расчета EVA выглядит следующим образом:

$$EVA = NOPAT_{adj} - WACC \times IC_{adj},$$

где: $NOPAT_{adj}$ — скорректированная операционная прибыль после вычета налога на прибыль;

$WACC$ — средневзвешенные рыночные затраты на капитал;

IC_{adj} — скорректированный инвестированный капитал.

Заметим, что все расчеты были проведены в долларовом выражении. На Рис. 1 отражена динамика показателя за период с 2006 по 2010 годы. Судя по графику, компания ведет успешную деятельность и в полной мере смогла восстановиться после кризиса. Чем может быть обосновано такое благополучие?

С помощью EVA можно выделить основные финансовые драйверы стоимости по направлениям деятельности компании. (Рис. 2)

Наибольшее влияние на стоимость в рамках операционной деятельности оказывает выручка предприятия. К сожалению, данный показатель в отчетности компании не детализирован, однако судя по жесткости цен в области розничной торговли, ключевым драйвером выступает объем продаж компании. С другой стороны, себестоимость реализации как значительный элемент операционных расходов во многом зависит от оптимизации логистики.

Поскольку компания в силу специфики деятельности активно использует операционную аренду помещений, инвестиции в собственный капитал, как и сам его размер не оказывают сильного влияния на стоимость. Стоит сказать, что здесь играют большую роль и права аренды земельного участка, оценка рыночной стоимости которых трудно дается внешнему пользователю финансовой отчетности.

Нужно сказать, что компаний уделяет большое внимание управлению структурой капитала [6], которая близка к оптимальному уровню. Изменение ставок требуемой доходности мало подвержено влиянию деятельности финансового менеджмента и зависит во многом от состояния отрасли розничной торговли и рискованности ведения бизнеса в России. Можно добавить, что успешная дальнейшая деятельность компании скажется на присвоении ей более высокого кредитного рейтинга и, как следствие, понизит ставку будущих заимствований.

Ранее упоминалось, что управление стоимостью — это *интегрирующий* процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на *ключевых факторах стоимости*. Но управление стоимостью не должно сводиться только к методологии стоимостной оценки, так как одна из его главных задач — выявление целей и путей изменения корпоративной культуры. [3] Этим обосновывается дальнейший переход к другим перспективам улучшения деятельности компании.

В рамках клиентской составляющей предполагается увеличение степени удовлетворенности во время и после обслуживания, что обеспечит как увеличение доли сегмента рынка, так и сохранение клиентской базы. Инструментами могут выступать уровень обслуживания, ассортимент и качество продукции, маркетинговые приемы.

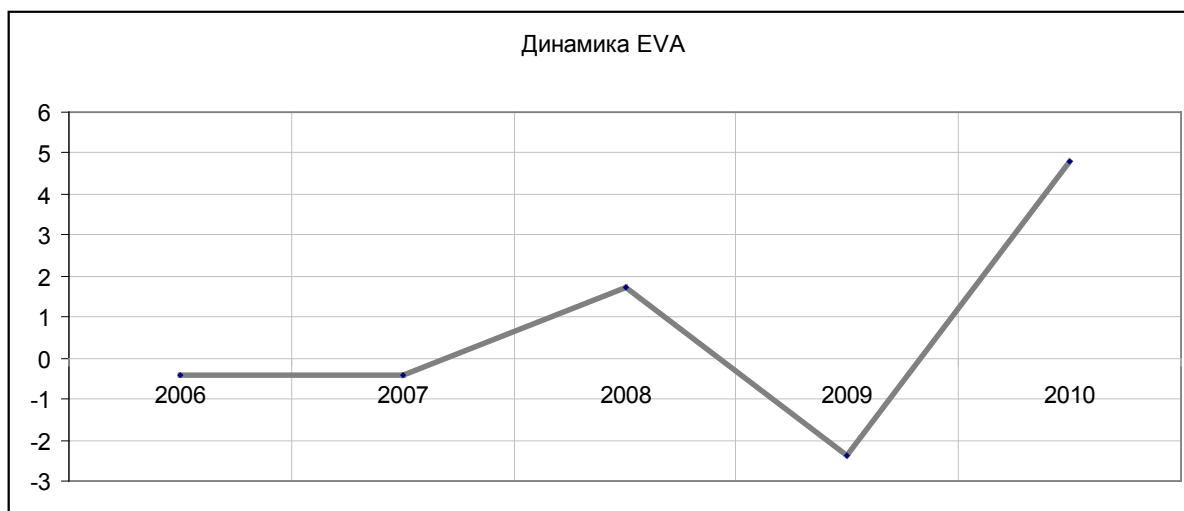


Рис. 1. Динамика показателя EVA

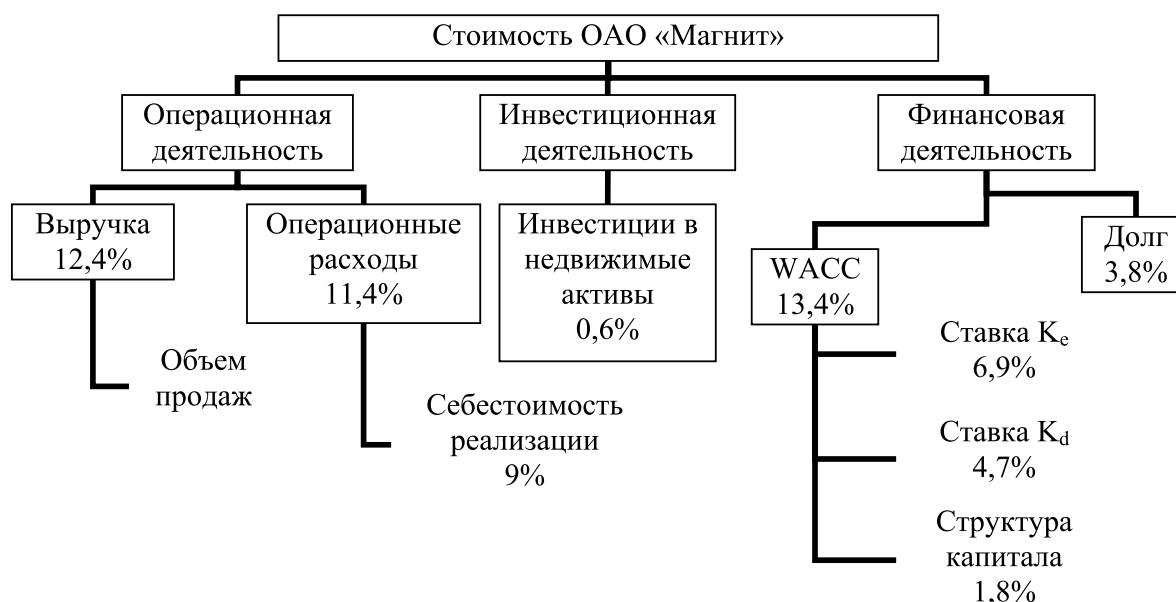


Рис. 2. Ключевые финансовые драйверы стоимости ОАО «Магнит»

Повышение привлекательности торговой сети «Магнит» достигается путем изучения потребностей покупателей с последующими необходимыми изменениями в ассортиментной и маркетинговой политике. Одновременно с этим проводится оценка индивидуальной эффективности магазинов, контроль за уровнем торговых показателей каждого магазина (число покупателей, уровень средней покупки, торговый оборот и его динамика), с последующим принятием мер по повышению эффективности работы сети. [6]

Сообразно с перспективой совершенствования внутренних процессов предполагается управление эффективностью операционных процессов, работа с клиентами, учет значимости социальных процессов. Здесь планируется минимизация операционных проблем с учетом количества ошибок при обслуживании, а также захват новых рынков.

В рамках оптимизации внутренней деятельности компании приведем в пример логистику и управление поставками на предприятии. По причине того, что компания ориентируется на деятельность в отдаленных районах, возникла проблема сохранения качества товара, решением которой выступило использование прогрессивных термобоксов (контейнеров для длительной перевозки продуктов). Кроме этого, ненадежность поставщиков вели к появлению пустых полок — потерянных продаж компании, в результате чего были построены собственные распределительные центры, приобретены грузовые автомобили.

Глава «Магнита» утверждает, что в целенаправленной работе с отдельными поставщиками нет достаточной пользы, так как это задача производителей — определять то, что будет востребовано на рынке. Задача компании — быть профессионалами в



розничной торговле, обеспечивая покупателя качественным товаром по низкой цене. [4]

В рамках составляющей обучения и развития определим факторы, способствующие повышению эффективности использования человеческих ресурсов в целях увеличения стоимости компании. Основными из них являются удовлетворенность персонала и доход на одного работника. Под ростом удовлетворенности персонала подразумевается улучшение рабочего места и условий

работы, четкое разграничение функций и обязанностей, контроль деятельности начальства и его отношения к сотрудникам, создание благоприятной продуктивной атмосферы. Под доходом подразумеваются не только тарифные ставки и оклады, но и систематизированный учет сверхурочной работы.

Достаточно ясно, что многие параметры: от интенсивности и графика работы до взаимоотношений сотрудников зависит от конкретного магазина и его руководителя. Учи-

тывая тот факт, что компания является лидером российской розничной торговли по числу магазинов, нужно принять во внимание огромное число сотрудников, что вызывает значительную «текучку кадров» и прямым образом влияет на количество отрицательных мнений о предприятии.

Также отметим, что компания принимает различные меры по решению различных проблем в области управления персоналом, например, функционирует горячая линия для жалоб.

Таким образом, проанализировав основные перспективы совершенствования компании с учетом сбалансированной системы показателей, была составлена обобщенная стратегическая карта.

Существенно, что внедрение методов управления стоимостью на основе выявления ключевых факторов в России во многом определяется уровнем развития и осведомленности высшего руководства компании. Именно оно, с использованием информации о наличии системных взаимосвязей и степени влияния отдельных драйверов стоимости на желаемый результат, способно делегировать выработанные инструкции вплоть до низших уровней

управления, закрепляя конкретные показатели за определенными ответственными лицами. Помимо персонала, стоит донести основные аспекты выбранной стратегии до других немаловажных составляющих бизнеса: поставщиков, инвесторов, разработчиков инновационных технологий. Показательно, как для ОАО «Магнит» это отражено в миссии предприятия: «Мы работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая сотрудников». [6]

Ведение бизнеса, в особенности торгового, в нашей стране сопряжено с набором специфических черт и особенностей, которые зачастую вносят дополнительные сложности в и без того нелегкий процесс управления стоимостью. Надеемся, что данный материал поможет представителям малого бизнеса не только успешно справиться с рядом злободневных задач, но и на основе достигнутых результатов подкорректировать намеченные целевые показатели или направления деятельности.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» / Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. №381-ФЗ (ред. от 23.12.2010).
2. Ивашковская И. Управление стоимостью компании: вызовы российскому Менеджменту / Российский журнал менеджмента. 2004. №4. С. 113–132.
3. Коупленд Т. и др. Стоимость компании: оценка и управление. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2005. 576 с.
4. Матвеева А. Я вам этого не скажу / Эксперт. 2011. №3. [Эл ресурс]. Режим Доступа: <http://expert.ru/expert/2011/03/ya-vam-etogo-ne-skazhu/>
5. Norton D., Kaplan R. Using the Balanced Scorecard as a strategic management system / Harvard business review. 1996. January-February. 82 p.
6. Magnit-info.ru / Официальный сайт ОАО «Магнит». [Эл ресурс]. Режим Доступа: <http://magnit-info.ru/>

Формирование и развитие образовательного кластера как часть механизма интеграции вузовской науки в инновационную национальную систему

Красикова Т.Ю., аспирант

Иркутский государственный технический университет

При становлении и развитии национальной инновационной системы актуальной задачей является разработка механизма внедрения вузовской науки в национальную инновационную систему. По мнению автора статьи одной из наиболее эффективных форм действия данного механизма является образовательный кластер.

Ключевые слова: образовательный кластер, национальная инновационная система.

В настоящее время перед экономикой России поставлена задача модернизации производства, повышения уровня инновационной национальной системы, повышение уровня ее эффективности до мирового уровня. Говоря об инновационной национальной системе, необходимо отметить, что развитие данной сферы невозможно без эф-

фективного и практического использования инновационно-научного и интеллектуального потенциала. Широко распространено мнение, что к основным структурным элементам национальной инновационной системы относятся: государство, бизнес и учебные заведения как создатели человеческого интеллектуального капитала. Экономиче-

ческий рост в рамках национальной инновационной системы обеспечивается за счет инвестиций в исследования и разработки (НИОКР), в повышении инновационной активности, а также уровня образования и повышения квалификации экономического активного населения.

Экономика и тенденции развития экономически развитых стран свидетельствуют, что научно-инновационная сфера — жизненно необходимая часть экономики, без развития которой невозможно повысить конкурентоспособность страны на мировых рынках. Для ее поддержания необходимо, чтобы научно-инновационная деятельность осуществлялась последовательно и на постоянной основе. Вместе с тем, техническое и технологическое перевооружение большинства отраслей экономики России осуществляется крайне медленно.

В последнее время все более и более активно в основополагающих документах говорится о необходимости всесторонне использовать научно-инновационный потенциал высшей школы России в части установления и развития отношений с промышленностью и с Российской академией наук. При реализации поставленной задачи интеграции российского высшего образования и науки и формирование национальной инновационной системы стоит задача изучения и оптимизации системы управления и взаимодействия научно-инновационной деятельности вузов и экономических субъектов, взаимодействующих с ними в данной сфере. В соответствующей литературе под инновационной системой, как правило, понимается система взаимосвязанных институтов, «предназначенную для создания, хранения и передачи знаний, навыков, определяющих новые технологии» [3]. В свою очередь, под системой взаимосвязанных институтов могут пониматься экономических агентов (предприятия, научные организации, вузы, фонды, инвесторы и др.), а также общественные ценности, нормы, систему права.

Исходя из того, что именно образование является основной составляющей человеческого интеллектуального капитала, что, в свою очередь, является одним из главных компонентов, позволяющим развивать национальную инновационную систему, мы считаем, что именно развитие системы высшего образования является основным потенциалом инновационного развития страны. Основными источниками производства и распространения знания и инноваций в настоящее время становятся вузы, ориентированные на выработку инновационных решений по сохранению конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики знаний с учетом специфики регионального и местного развития.

Как известно, экономическую основу общества, основанную на знаниях, составляет национальная инновационная система, в которой налажены эффективные взаимоотношения между наукой, производством и обществом, где инновации служат основой развития, а потребности инновационного развития, в свою очередь, определяют и стимулируют важнейшие направления научной деятельности [4, с. 95].

По нашему мнению, одной из форм, позволяющей активно взаимодействовать между собой науке, производству и обществу, является образовательный кластер, как эффективная модель взаимодействия бизнеса, образования и науки.

Более того, создание образовательного кластера выполняет еще одну актуальную задачу российского образования — данная форма позволяет готовить специалистов, которые способны адаптироваться к быстро меняющимся условиям профессиональной деятельности.

Мы рассматриваем образовательный кластер как один из важнейших элементов инновационной инфраструктуры вуза, как представлено на Рис. 1.

В свою очередь, инновационная инфраструктура вуза является необходимым условием развития инновационной системы самого вуза, региона, и, как следствие, национальной инновационной системы. Инновационная система на любом уровне — это часть социально-экономической системы, отсюда непосредственно эффективная жизнедеятельность инновационной системы способствует активному экономическому росту. Если мы рассматриваем национальную инновационную систему как совокупность инновационных систем регионов (а региональные системы помимо инновационных систем других субъектов включают в себя вузовские инновационные системы), то необходимо уточнить, что, принимая во внимание принцип синергии, национальная инновационная система напрямую зависит от качества функционирования систем территорий. Таким образом, первоочередное формирование инновационной инфраструктуры для развития инновационной системы представляется логичным.

Как раз для эффективной реализации процесса развития знаний («создание знаний — преобразований знаний в продукт (услугу) — продвижение его на рынок») и стоит задача развития инновационной инфраструктуры вуза. Создание новых элементов инновационной инфраструктуры, способных обеспечить эффективную создание, развитие, внедрение и коммерциализацию знаний — как правило, является одной из приоритетных задач для отечественных высших учебных заведений. Анализ существующих инновационных инфраструктур высших учебных заведений показал, что наиболее активно внедряются и развиваются следующие элементы инновационной системы, нацеленные именно на коммерциализацию результата деятельности вуза, в т.ч. и вузовской науки.

В научной литературе под интеграцией понимается процесс объединения в целое каких-либо элементов, в результате которого возникают новые свойства. Под механизмом интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему понимается процесс взаимодействия и совокупность методов, способов, и форм взаимодействия между вузовским элементом как генератором и производителем вузовской науки и другими основными элементами национальной инновационной системы. Разумеется, в этом вопросе надо рассматривать и интегральный эффект образовательного кластера, то есть гар-

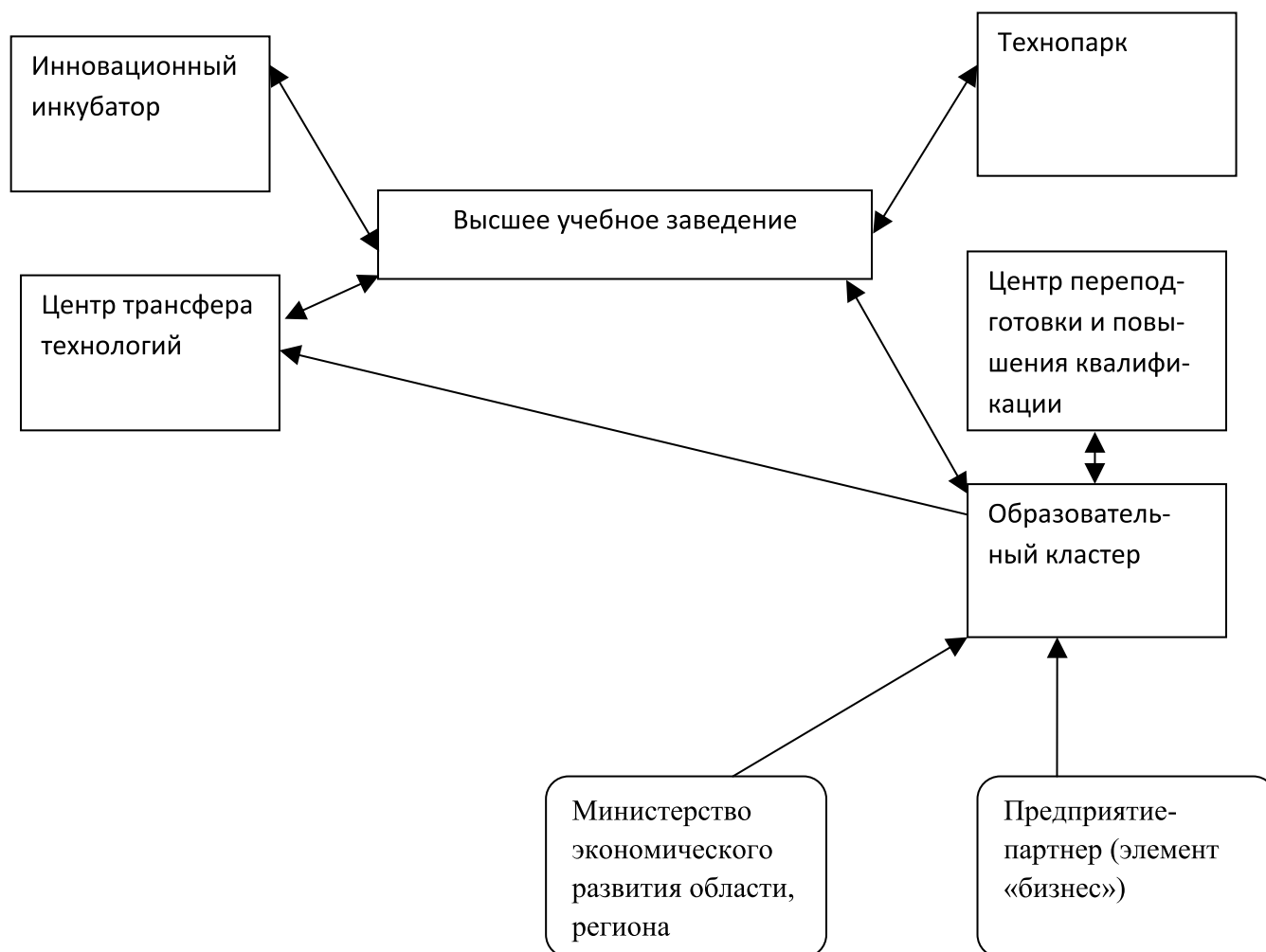


Рис. 1 Инновационная инфраструктура высшего учебного заведения с включением элемента «Образовательный кластер»

монизацию связей между всесторонне развивающимися элементами. Затрагивая вопрос сущности инновационной инфраструктуры, необходимо отметить, что целью формирования подобной инфраструктуры является инновационное развитие организации, т.е. процесс самообновления в виде появления новых технологий, новых продуктов, новых знаний, позволяющих прогнозировать внедрение новшества основе новой философии развития учебного заведения, и которое, подчеркнем, следует из определения инновации, как результата, должного существенно повысить эффективность системы.

Одним из приоритетных направлений развития современной высшей школы является интеграция науки и образования. В этом направлении на данный момент времени предпринимается немало (хотя и в недостаточной мере) усилий как со стороны государства, так и со стороны вузов, в частности, усиление материально-технической базы обеспечения учебного процесса, модернизация образовательных методик, позволяющих студентам овладеть навыками решения задач как фундаментального, так и прикладного характера. Включение науки в активный процесс создания и передачи

знаний способствовало бы решению задачи модернизации отечественного производства и переориентированию на экономику инновационного типа. В свою очередь, активное участие в названных процессах элемента «бизнес», в свою очередь, повлияло бы на степень готовности бизнеса не только участвовать в образовательном процессе, но активно развивать национальную инновационную систему страны.

Разумеется, механизм интеграции науки в систему высшего образования должен быть запущен как можно скорее, и как следствие этого процесса должно произойти не только поэтапное объединение академических институтов, отраслевых научно-исследовательских учреждений и вузов, но и образование новых форм создания и передачи знаний, к числу которых, по нашему мнению, является образовательный кластер. Но при этом необходимо разработать четкую систему корреляции и кооперации вышеуказанных учреждений в едином интеграционном процессе, который позволит не только существенно улучшить качество знаний предоставляемых вузом, но и активно участвовать в развитии национальной инновационной системы.

Литература:

1. Н.А. Завалько Интеграционные процессы в цепочке «Наука, высшее профессиональное образование, производство» как основа формирования эффективного механизма подготовки конкурентоспособности специалиста <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/345/image/345-149.pdf>.
2. Ребрин О.И., Кадушников Р.М., Шолина И.И. Основные принципы инновационной образовательной деятельности — УПИ. — Труды международного симпозиума «Качество высшего образования и подготовки специалистов к профессиональной деятельности» г. Москва 9—11 ноября 2005 года. Изд-во ТПУ (г. Томск) — С. 164—167
3. Смольянова Е.Л., Кузнецов А.В., Серебрякова Н.А. Развитие механизмов интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему <http://www.ecsocman.edu.ru/text/33722398/?eng=0>
4. Трибушная В.Х. Формирование региональной инновационной инфраструктуры как фактор управления инновациями //Вестник ИжГТУ [Текст]: период. науч.-теор.журн. — 2008. — №3 (39). — Ижевск: Издательство ИжГТУ. — 2008. — С. 94—97.

Денежная система, как механизм денежного обращения в стране

Краснюк Л.В., кандидат экономических наук, доцент
Пятигорский государственный технологический университет

В статье рассматривается понятие денежного обращения, денежные агрегаты и устройство денежного обращения в стране, сложившееся исторически и закреплённое национальным законодательством.

Ключевые слова: денежное обращение, денежные агрегаты, денежная система.

Денежное обращение — это движение денег при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной формах, обслуживающее реализацию товаров, а также нетоварные платежи и расчеты в хозяйстве.

Как видно из определения денежного обращения, оно может осуществляться в наличной и безналичной формах.

Налично-денежное обращение — движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими двух функций: средства платежа и средства обращения. Наличные деньги используются: для оплаты товаров, работ, услуг; для расчетов, не связанных с движением товаров и услуг (расчетов по выплате заработной платы, премий, пособий, стипендий, пенсий, по выплате страховых возмещений по договорам страхования, при оплате ценных бумаг и выплате дохода по ним, по платежам населения, на хозяйственные нужды, на оплату командировок, на представительские расходы, на закупку сельхозпродукции и т.д.). Налично-денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: банкнот, металлических монет, других кредитных инструментов (векселей, чеков, кредитных карточек). В России предпринимаются попытки ограничить налично-денежное обращение, так как оно позволяет уходить от контроля государства за деятельностью юридических и физических лиц.

Безналичное обращение — движение стоимости без участия наличных денег. Высокий уровень безналичных расчетов в любой стране говорит о правильной, грамотной организации всего денежного оборота. Доля безналичных расчетов в России в настоящее время составляет около 85—90%.

Между наличным и безналичным обращением существует тесная взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую, они образуют общий денежный оборот, в котором действуют единые деньги.

В зависимости от экономического содержания различают две группы безналичного обращения: по товарным операциям, то есть безналичные расчеты за товары и услуги; по финансовым обязательствам, то есть платежи в бюджет и во внебюджетные фонды, погашение банковских ссуд, уплата процентов за кредит, расчеты со страховыми компаниями. Значение безналичных расчетов состоит в том, что они ускоряют оборачиваемость средств, сокращают абсолютную величину наличных денег в обороте, сокращаются издержки на печатание и доставку наличных денег.

В 1993 г. ЦБ РФ начал работу по внедрению автоматической системы межбанковских расчетов на базе расчетно-кассовых центров РКЦ и коммерческих банков, что позволяет отказаться от пересылки бумажных документов и ускоряет расчеты (счет идет на часы и минуты, и в идеале работа может происходить в режиме реального времени).

Безналичный оборот в России характеризуется обязательным открытием расчетного или текущего счета в учреждении банка. Платежи производятся с согласия покупателя или по поручению плательщика. Основанием для перечисления средств являются финансовые платежные документы (платежные поручения, расчетные чеки, договора). При нарушении условий договора существует возможность полного или частичного отказа от оплаты в соответствии с «Правилами осуществления безналичных

расчетов». Наличные деньги в кассе предприятия находятся в пределах установленных лимитов.

В России в соответствии с правилами Банка России определено, что расчеты предприятий по своим обязательствам, а также между юридическими и физическими лицами за товарно-материальные ценности производятся в безналичном порядке через учреждения банка.

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, нужное для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа.

Денежная масса — это совокупность покупательных, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая физическим и юридическим лицам, а также государству.

Состав и структура денежной массы в различные периоды развития России представлены в таблице 1.

На денежную массу влияют два фактора: количество денег в обращении и скорость их оборота.

Количество денег в обращении определяется государством, исходя из потребностей товарного оборота и дефицита Федерального бюджета. На скорость обращения денег влияют длительность технологических процессов (тяжелая промышленность или легкая), структура платежного оборота (соотношение наличных и безналичных денег), уровень развития кредитных операций и взаиморасчетов, уровень процентных ставок за кредит, использование электронных технологий в банковском деле.

Скорость движения денег в кругообороте стоимости общественного продукта определяется как отношение валового национального продукта или национального дохода к денежной массе (агрегаты M_1 или M_2).

Денежная масса в обращении характеризуется величиной денежного агрегата M_2 , в состав которого включаются наличные деньги в обращении (M_0) — деньги вне банков, а также деньги безналичного оборота: остатки на расчетных и текущих счетах, вклады до востребования (M_1), депозиты предприятий и организаций, вклады населения в банках.

Денежные агрегаты (англ. monetary aggregates) — обобщающие показатели, характеризующие денежное обращение в стране. Основные денежные агрегаты:

M_0 = наличные деньги (банкноты, монеты) \$

M_1 = M_0 + деньги на текущих счетах в банках («деньги в узком смысле»);

M_2 = M_1 + небольшие срочные вклады;

M_3 = M_2 + крупные срочные вклады («деньги в широком смысле»);

L = M_3 + различные виды ценных бумаг (акции, облигации, векселя).

Денежные агрегаты отличаются друг от друга степенью ликвидности (самый ликвидный — M_0 , затем M_1 , M_2 , M_3 , L).

Определенный интерес в последнее время вызывает денежная база, величина которой представляет собой итог:

1. Суммы наличных денег в обращении и в кассах коммерческих банков;
2. Средств в фонде обязательных резервов банков;
3. Остатков на корреспондентских счетах коммерческих банков в ЦБ РФ.

Величина денежной массы намного (более чем вдвое) превышает величину денежной базы. Поэтому не следует для характеристики массы денег в обращении пользоваться данными о денежной базе. Регулирование объемов денежной массы и денежной базы осуществляется с помощью мер денежно-кредитной политики, проводимых ЦБ РФ.

Оборачиваемость денег в платежном обороте определяется отношением суммы денег на банковских счетах к среднегодовой величине денежной массы в обращении.

Денежная система — устройство денежного обращения в стране, сложившееся исторически и закрепленное национальным законодательством. Сформировалась в XVI—XVII вв. с утверждением централизованного государства и национального рынка.

Различают денежные системы двух типов:

1. Система металлического обращения, которая базируется на действительных деньгах (золотых и серебряных), выполняющих все пять функций, а обращающиеся банкноты беспрепятственно обмениваются на действительные деньги (золото и серебро);
2. Система бумажно-кредитного обращения, при которой действительные деньги вытеснены знаками стоимости, а в обращении находятся бумажные, либо кредитные деньги.

При системе металлического денежного обращения выделяют два вида денежных систем: биметаллизм и монометаллизм

Биметаллизм — роль всеобщего эквивалента закреплена за двумя металлами: золотом и серебром. Предусматривается неограниченное обращение и свободная чеканка, установление двух цен на один товар. Эта система существовала в XVI — XVIII вв., а в ряде стран Западной

Таблица 1

Состав и структура денежной массы в России

Виды денег	Начало XX в. при золотом обращении	Накануне 1-й мировой войны
Золотые монеты	40 %	15 %
Банкноты и кредитные деньги	50 %	22 %
Остатки на счетах в кредитных учреждениях	10 %	67 %

Европы действовало и в XIX в. Система не обеспечивала устойчивости денежного обращения.

Монометаллизм — роль всеобщего эквивалента закреплена за одним металлом, серебряный монометаллизм существовал в России (1843–1852 гг.), Индии (1852–1893 гг.), Китае (до 1935 г.). Золотое обращение России — с 1897 г.

Различают три разновидности, то есть стандарта золотого монометаллизма: золотомонетный; золотослитковый; золотодевизный.

Золотомонетный стандарт характеризовался свободной чеканкой монет, беспрепятственным обменом банкнот на золото, не запрещенным движением золота между странами. Этот стандарт требовал наличия золотых запасов в эмиссионных центрах. Первая мировая война привела к отмене золотомонетного стандарта в большинстве стран.

После Первой мировой войны в Великобритании и Франции введен золотослитковый стандарт, при котором банкноты обменивались на золотые слитки; в Германии, Австрии, Дании, Норвегии — золотодевизный стандарт, при котором банкноты обменивались на девизы, то есть платежные средства в иностранной валюте, разменные на золото. В результате мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. утвердилась система обращения бумажно-кредитных денег, не разменных на действительные деньги. Система предусматривает господствующее положение банкнот, выпускаемых эмиссионными центрами стран.

Элементами денежной системы являются: денежные единицы; масштаб цен; виды денег, являющихся законным платежным средством; эмиссионная система; государственный аппарат регулирования денежного обращения.

Денежные единицы — это установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для соиз-

мерения и выражения цен всех товаров и услуг. В большинстве стран действуют десятичные системы деления: например: 1 доллар равен 100 центам, 1 руб. равен 100 коп.

Масштаб цен — средство выражения стоимости через весовое содержание денежного металла в выбранной денежной единице (это определение утратило экономическое значение, т.к. кредитные деньги не имеют собственной стоимости и не могут быть выразителем стоимости других товаров). А в 1961 г. 1 руб. приравнялся к 0,98741 г золота.

Виды денег, являющиеся законными платежными средствами — это, прежде всего кредитные деньги и банкноты, разменная монета, а также бумажные деньги (казначейские билеты).

Эмиссионная система — законодательно установленный порядок выпуска и обращения денежных знаков. Эмиссионные операции осуществляет Центральный банк (выпуск банковских билетов) и казначейство (выпуск казначейских билетов, мелко купюрных бумажно-денежных знаков). Эмиссия банкнот осуществляется тремя путями: предоставлением кредитов кредитным учреждениям в форме переучета коммерческих векселей; кредитованием казны под обеспечение государственных ценных бумаг; выпуском банкнот путем их обмена на иностранную валюту.

Регулирование денежного обращения. Мерой регулирования прироста денежной массы и кредита является таргетирование — установление целевых ориентиров, на которые должны ориентироваться центральные банки. Центральный банк по согласованию с государственными органами определяет сумму увеличения денежной массы, ограничивая ее приростом в реальном исчислении. Однако эффективность такой меры невелика.

Литература:

1. Балабина М.А., Краснюк Л.В. Финансово-кредитный механизм функционирования видов экономической деятельности. Учебное пособие. — Пятигорск.: Рекламно-информационное агентство на Кавминводах, 2010. — 252 с.
2. Горфинкеля В.Я., проф. Поляка Г.Б., проф. Швандара В.А. Предпринимательство: учебник для вузов.. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 735 с.
3. Поляк Г.Б. Финансы, денежное обращение и кредит. — М.: Издательство: «ЮНИТИ» 2001. — 512 с.

Методология моделирования динамики валютного курса

Крюков П.А., зам. управляющего
Филиал «Кемеровский» ОАО «Собинбанк»

Понятие валютного рынка (ВР) включает в себя многообразие финансовых инструментов и институтов, органы регулирования и пр. участников, которые оказывают разнонаправленное влияние на динамику валютного курса (ВК), что приводит к его изменчивости, которая, в свою очередь,

является основной причиной его неопределенности. Поэтому для всех участников валютного рынка актуален вопрос прогнозирования возможных изменений курса (направления движения — рост, падение) с целью минимизации потерь и обеспечения прибыльности совершаемых операций.

Для прогнозирования валютного курса используют методы фундаментального (ФА) и технического (ТА) анализа, которые являются основой инструментария валютного дилинга. Все методы ТА можно разделить на три группы: графический, теория циклов и математико-статистический. К последней группе относят методы, в основе которых лежат формализованные модели, описывающие закономерности поведения макроэкономических показателей (валютного курса), построенные с помощью известных математических и экономических теорий.

Для прогнозирования валютного курса в практической деятельности трейдера широко применяются все три группы методов технического анализа. Общим недостатком методов можно указать «ручной» способ и субъективизм принятия решения в реализации торговых операций. Известно, применимость индикаторов и осцилляторов в реальной торговле невысока [1]. Кроме того, низкая достоверность применяемых методов ТА, на которую указывают исследования М. Чекулаева и В.Н. Якимкина [2], объясняется тем, что они предполагают временные ряды ВК однородными и подчиняющимися одному закону распределения (нормальному в теории эффективного рынка).

С развитием вычислительной техники и средств коммуникаций, появлением сети Интернет появилась возможность автоматизировать процесс принятия решения в виде механической торговой системы трейдера, позволяющей формализовать правила торговли, научно обосновать элементы принятой торговой стратегии. Исследования, опыт создания прогностических механических торговых систем на финансовых рынках практически не представлены в научной литературе.

В статье приводится обзор современных эмпирических исследований методов анализа и прогнозирования валютного рынка и описание нового методического подхода к моделированию динамики валютного курса с позиции решения задачи типологической классификации его состояний методами факторного шкалирования и логистической регрессии.

Обзор эмпирических исследований методов моделирования валютного рынка

В работе Рычкова В.В. [3] предложена методика анализа и прогнозирования валютного рынка, включающая систему генерации сигналов торговой системы (купить, продать, удерживать, закрыть текущую позицию). Для генерации и идентификации сигналов используется анализ пересечения нескольких экспоненциальных скользящих средних с разными периодами усреднения. Критерием открытия позиций на куплю/продажу являются эмпирически найденные пороговые значения величины среднего количества всех подаваемых сигналов. Критерием закрытия позиции — уровень прибыли/убытка, задаваемый экспертом. Сравнение эффективности методики на разных частотах временного ряда показывает, что наибольшая

эффективность достигается на часовых данных. Недостатком является использование скользящих средних, известно, что они часто дают ложные сигналы, особенно во флэте, запаздывание сигнала во время тренда и разворота тенденции, что приводит к потере прибыли. Достоинством методики является простота использования, недостатком — неточность сигналов описания рыночной ситуации, низкая эффективность при боковом тренде.

В работе Зинина А.Н. [4] предложены модели прогнозирования доходности валют (и портфеля инвестора) на BP FoRex, построенные на основе выделения периодических компонент ряда доходности методами сингулярного спектрального анализа. Анализируется ряд доходности в виде логарифмических разностей валютного курса. Для определения периодических компонент и их характеристик применяется метод предсказания главных компонент (PCLP) Д. Тафтса и Р. Кумаресана. Расчеты по предложенным моделям в соответствии с разработанными методиками представляют собой вычислительную задачу большой емкости. Указанный недостаток ограничивает возможности использования данного подхода для активной стратегии трейдера на рынке Forex в быстро изменяющихся условиях.

В работе Литинского Д.С. [5] предложена методика построения эффективных трендовых торговых стратегий с использованием индикатора РСС и осцилляторов RSI, Stochastic. Модели представляют собой уравнения регрессии, в которых управляющая переменная (УП) представляется линейной функцией некоторых характеристик осцилляторов. Значения УП интерпретируются как критерии достоверности сигналов на вход в рынок (выход с рынка). В торговой стратегии для определения текущей (долгосрочной) тенденции используется технология «тройного выбора» и индикатор РСС, т.е. идентификация текущего тренда осуществляется вне модели. Получено четыре модели для четырех стратегий. Результаты апробации моделей на часовых данных курса GBP/USD для всех четырех стратегий показывают, что добавление управляющей переменной (модели) к стандартным стратегиям (без модели) практически не меняет ситуацию.

В работе Болотовой Л.Р. [6] представлены методы и модели исследования временного ряда валютного курса пары евро-доллар и ряда его приращений с целью выявления долговременной памяти, её глубины, трендоустойчивости, циклов. Используются методы фрактального анализа и аппарат теории нечетких множеств. Для определения уровня риска используется фрактальная характеристика временного ряда — показатель Херста. Результаты фазового анализа временных рядов подтверждают наличие долговременной памяти, которая объясняется присутствием циклов. Предложена шестицветная кусочно — автоматная прогнозная модель, в которой исходный числовой ряд приращений ВК преобразуется в лингвистический путем замены числовых значений терминами (лингвистическими переменными) с учетом глубины памяти исследуемого ряда. Результат прогноза (ве-

личина приращения ВК на день) представляется в виде нечеткого множества, который затем трансформируется в числовой эквивалент с помощью процедуры дефазификации. Модель и метод прогнозирования предназначены для предпрогнозного этапа исследования ВР. Автор определяет область применения полученных результатов — краткосрочное прогнозирование критических тенденций на валютном рынке в качестве дополнительного инструмента трейдера.

В работе Смирнова С.В. [7] сделан акцент на исследование экономико-математических моделей влияния макроэкономических факторов на валютные курсы, в основу которых положено понятие индекса меновой ценности валюты. Предложены показатели инвариантных индексов меновой ценности валюты (аддитивный и мультипликативный), которые использованы для модификации стандартных (структурных) моделей для определения равновесного ВК. Рассмотрены модель Манделла-Флеминга, монетарные модели с гибкими и с жесткими ценами Дорнбуша. Предложена методика факторно-регрессионного анализа влияния агрегированных факторов на номинальные и «инвариантно — индексные» курсы валют, с помощью которой разработаны новые эконометрические модели регрессии меновой ценности валюты на выделенную группу агрегированных факторов. Построена регрессия индекса меновой ценности британского фунта на выделенные 4 главные компоненты. Низкие значения коэффициента детерминации уравнения регрессии — 0,309 и величин удельного влияния каждого агрегированного фактора на валютный индекс британского фунта свидетельствуют о невысокой практической значимости полученной модели для прогнозирования ВК (не все факторы учтены).

В работе Муравьева Д.Г. [8] предложен алгоритм (модель) прогноза биржевых котировок на основе «многомерного нелинейного регрессионного метода, частным случаем которого, являются слоистые нейронные сети». Исходные данные в модели предварительно сглаживаются с помощью полинома Чебышева. В качестве нелинейной функции регрессии (индикаторной функции) использован гиперболический тангенс. С помощью оцененной модели осуществлялся прогноз значения валютного курса на день вперед. Для сравнения эта же модель, полученная нейросетевым методом, применялась для прогнозирования направления движения валютного курса. Автор делает вывод, что регрессионный метод показал лучший результат. Недостатком предложенного подхода является относительно низкий процент правильных прогнозов (60%). Кроме того, знак значения гиперболического тангенса «+/-» интерпретируется как рост / падение (восходящий / нисходящий тренд) курса соответственно, в том числе и на участках бокового тренда, что резко снижает ценность модели для использования в трендовой стратегии.

Исследование на указанную тему предложено Гуляевой О.С. [9]. Автор в своей работе указывает на «смешанную» (неоднородную) природу ВК и возможности разбиения временной кривой на «фрактальные интервалы».

В качестве показателя неоднородности кривой временного ряда ВК автор использует фрактальную размерность, метод определения которой, состоит в измерении длины кривой в различных масштабах времени. Автор выделил три интервала изменений значений фрактальной размерности: персистентный (соответствует тренду), стохастический (соответствует флэту) и антиперсистентный интервал (предупреждает о смене тренда). Недостатками являются: субъективный выбор «характерных участков» временной кривой для расчета фрактальной размерности, предпрогнозный характер метода и низкий процент точности прогноза на двух последних интервалах.

В работе Панилова М.А. [10] предложена новая теоретическая модель равновесного валютного курса, динамика которого формируется в результате агрегированного спроса и предложения на валюту участников валютного рынка: экспортеров, импортеров, домашних хозяйств (населения), центральных банков. В основе модели лежат подмодели динамики основных фундаментальных показателей, влияющих на формирование ВК: дефициты торгового и платежного балансов, индексы инфляции и пр. Получены спецификации моделей для каждого участника рынка. Эмпирическая проверка синтетической модели формирования ВК рубля на основе моделей спроса и предложения со стороны участников рынка проводилась на месячных данных ВК рубля по отношению к доллару США и евро за 1999—2008 годы. Прогнозирование динамики осуществлялось на основе модели Ингла—Гренжера. Предложенная модель может применяться для средне- и долгосрочного прогнозирования динамики валютного курса в биржевой практике. Модель не учитывает влияние валютных спекулянтов на формирование ВК, тогда как в краткосрочной перспективе в каждый момент времени они обеспечивают высокую ликвидность рынка.

Кратко сформулируем основные выводы обзора. Все подходы к проблеме моделирования динамики ВК различны с точки зрения определения понятия прогнозирования. Большинство работ акцентирует внимание на прогноз как определение направления тренда, а не на непосредственно предсказание будущего значения цены инструмента. Анализируя работы, посвященные моделированию динамики валютного курса, можно сделать вывод, что вся методология в публикациях по характеру используемых методов может быть сгруппирована в *три* основные категории. *Первая* категория посвящена непосредственно прогнозированию будущего значения ВК методами множественной регрессии.

Вторая группа работ использует сигнальный метод в рамках решения задачи диагностики (разладки) временного ряда. В качестве математического аппарата для построения моделей используются:

- спектральный и фрактальный анализы для классификации (периодизации) временной кривой с целью выделения однородных участков динамического поведения ВК;
- формализация индикаторов вероятностей на основе многомерной нелинейной регрессии и нейросетей;

- формализация управляющей переменной на основе сигналов известных индикаторов и осцилляторов.

Третья группа исследователей пытается прогнозировать динамику номинального и реального валютных курсов на основе товарного подхода (модели потока на основе теории ППС, модель Манделла-Флеминга) и монетарного подхода — монетарные модели с жесткими и гибкими ценами.

Указанные недостатки рассмотренных подходов не позволяют построить эффективные торговые стратегии для реальной торговли на валютном рынке с автоматизацией процесса принятия решений. Поэтому дальнейшим направлением развития теории и практики прогнозирования ВК является применение современных методов, позволяющих повысить точность прогноза, в частности, за счет уточнения границ однородных выборок (участков временной кривой) по текущему состоянию временного ряда ВК.

Методический подход автора к моделированию динамики ВК

В основе нового подхода лежит методология моделирования динамики ВК как сложной динамической системы с позиции решения задачи типологической классификации его состояний, учитывающая фактическую неоднородность временной кривой валютного курса. В качестве инструмента решения задачи используются методы логистической регрессии (вероятностный подход) и факторного шкалирования (функционально — структурный подход) на разных частотах временного ряда. Под методологией будем понимать систему принципов и методов, применяемых для описания и исследования динамики ВК, объединенных общей концепцией. Основа концепции — объектно — ориентированный взгляд на динамику ВК в смысле методов дискретной классификации. Формально методологию можно представить в виде набора элементов: $Mt = \{Pr, \{Ar, Op\}, In\}$, где Pr — принципы; Ar — архитектура формальных моделей с соответствующими описаниями (представлениями) Op ; In — инструментальные средства — отражение принципов, архитектуры и метода $\{Ar, Op\}$, реализующие соответствующие моделирующие алгоритмы. Основу формализуемых методов моделирования в данной методологии составляет корреляционно — регрессионный анализ многомерных данных. Сформулируем принципы методологии (Pr):

1. Наблюдаемая фактическая неоднородность временной кривой ВК определяет возможность разбиения её на кластеры — участки однородных наблюдений.

2. Состояние ВК в момент времени t интерпретируется как объект, описываемый вектором, координаты которого — значения показателей, оказывающих существенное влияние на динамику ВК.

3. Прогноз — идентификация (диагностика) текущего состояния ВК (текущей ситуации) — отнесение к определенному типу динамического поведения временной

кривой (восходящий, нисходящий, боковой тренд). В силу инерционности экономических процессов, прогноз будущего направления движения — текущий тренд продолжится.

Подробное описание методики моделирования динамики ВК в рамках нового подхода, строгое обоснование моделей, полученных на основе методов логит-регрессии и факторного шкалирования, приводятся в предыдущих работах автора [11, 12]. Информационной базой исследования являются котировки рынка FoRex — часовые и дневные изменения курса EUR/USD с 2004 по 2009 годы [13]. Кратко рассмотрим основные этапы моделирования и применение полученных моделей к построению эффективных торговых стратегий на BP FoRex.

Моделирование динамики ВК на часовых данных

В общем случае, задача прогнозирования валютного курса решается путем построения нелинейной динамической системы, восстанавливающей функцию условного математического ожидания, описывающую стохастическую зависимость валютного курса вида $\eta = L(g(X)) + \phi$, где $g(X)$ — вектор-функция предварительного преобразования переменных. Качество прогноза оценивается с помощью функции — индикатора вероятности вида: $p(y_i = 1) = P_f(L(x_i))$, $p(y_i = 0) = 1 - P_f(L(x_i))$, то есть

$$P_f(L(X, \alpha)) = \begin{cases} \text{класс 1, если } L(X, \alpha) > \psi \\ \text{класс 0, если } L(X, \alpha) < \psi \end{cases}$$

где ψ — некоторый порог отсечения, α — параметр, принадлежащий множеству A . $P_f(L(X, \alpha))$ — монотонная функция распределения, область значений которой — интервал от 0 до 1. В качестве индикаторной функции выбрана функция логистического распределения

$$P_f(L(x, \alpha)) = \frac{1}{1 + e^{-L(x, \alpha)}}.$$

Линейный предиктор $L(X, \alpha)$ имеет вид:

$$L(X, \alpha) = b + \sum_{j=1}^k \alpha_j x_j,$$

где $x_j \in X$ ($j = 1, \dots, k$) — переменные, однозначно определяющие состояние рынка (системы) в момент времени t . Для разработки и идентификации модели используется логит — регрессия. Применение интеграла вероятности в качестве преобразования некоторой линейной функции позволяет получить результат в интервале от 0 до 1. Для доказательства адекватности полученных моделей использованы стандартные статистические критерии и процедуры. Для оценки качества модели логит — регрессии используется инструмент ROC — анализ. Структура индикатора представляет собой общий индекс, описывающий множественную классификацию сигналов от различных известных индикаторов, осцилляторов и индексов различных показателей динамики валютного курса (пере-

менных модели), выражающий совпадение сигналов для идентификации текущего динамического поведения цены инструмента.

В результате предварительного анализа отобраны следующие переменные (факторы). В качестве динамического показателя колебаний относительно среднего уровня в момент времени t (волатильность доходности) принимаем линейное отклонение логарифмических приращений курсов валют, к значению которого применено преобразование $y = \sqrt[5]{x_i}$ (для укрупнения). В модели — это переменная *корЛинОткл*.

В качестве показателя сигнала точки разворота используем величину d — разность значений оперативной и сигнальной линий индикатора MACD, к которой применено преобразование $y = \sqrt[5]{x_i}$. В модели — это переменная *КорMACDразн*. Знак значения индикатора идентифицирует направление тренда: «+» — восходящий, «-» — нисходящий тренд, смена знака — точка разворота.

Осцилляторы индекс относительной силы *RSI* и *Stochastic* без запаздывания (а иногда и с опережением) показывают назревающие развороты трендов. Величина $dR = (RSI(8) - MA(8)) \rightarrow 0$ дает пересечение осциллятора со своей средней $MA(8)$ и предупреждает о развороте цены. В модели — это переменные *RSIпазПП* и *RSI_100*. *RSI_100* — это величина $dR/100$, а *RSIпазПП* — значение, полученное в результате применения преобразования Фишера к *RSI_100*. Знак значения индикатора идентифицирует направление тренда: «+» — восходящий, «-» — нисходящий тренд; смена знака и значение, близкое к нулю, предупреждает о развороте тенденции.

Стохастический осциллятор *Stochastic* предсказывает разворот с большой точностью, состоит из 2-х линий: медленной и быстрой. Пересечение медленной и быстрой линий $d2 = \%K - \%D \rightarrow 0$ предсказывает точку разворота. В модели — это переменная *%Dnp*, значение которой получено в результате применения преобразования Фишера к переменной $\%D/100$. Для вычисления значений индикатора и осцилляторов используются известные расчетные формулы.

Для идентификации точки разворота тенденции и областей тренда используем средний темп роста и прироста цены закрытия за $n=10$ последних баров. В модели — это переменная *корСрПрирост*, к которой применено преобразование $y = \sqrt[5]{x_i}$. Знак значения индикатора идентифицирует направление тренда: «+» — восходящий, «-» — нисходящий тренд; смена знака предупреждает о развороте тенденции. Для восходящего / нисходящего тренда средний прирост (цен закрытия за последние 10 периодов) увеличивается с ростом / падением цены и уменьшается при корректировке цены.

Обозначим переменные: *корЛинОткл* — x_1 , *корСрПрирост* — x_2 , и *RSI_100* — x_3 , *КорMACDразн* — x_4 , *RSIпазПП* — x_5 , *%Dnp* — x_6 . Результаты оценки моделей

с помощью программы Statistica 6.0 подробно изложены в работе автора [11]. Пороги отсека модели найдены по двум критериям: максимальной суммарной чувствительности и специфичности, баланса между чувствительностью и специфичностью. Получены модели:

$$L(x) = 6,0 + 11,1992 \times x_2 - 20,0 \times x_3 - 19,8217 \times x_1 (M1);$$

$$L(x) = 18,0056 \times x_4 - 7,6658 \times x_5 + 6,0 \times x_6 - 4,42162 (M2.2);$$

$$L(x) = 19,0 \times x_4 - 12,1016 \times x_5 - 1,0 (M2.1).$$

Пригодными для прогнозирования валютного курса признаны все три модели [11]. Лучшие результаты (в том числе с позиции полученной прибыли) показала модель *M2.1* с порогом отсека $\zeta_m^2 = 0,22$.

Моделирование динамики ВК на дневных данных

Под факторным шкалированием (ФШ) в данной работе понимаем факторный анализ с целью выделения скрытых факторов, объясняющих закономерности поведения валютного курса, и шкалирование — вычисление значений выделенных факторов для каждого объекта (состояния курса) через значения наблюдаемых переменных. В данном исследовании сначала проводится разведочный ФА методом главных компонент, затем по величине собственных значений и процента дисперсии определяется необходимое число факторов и проводится повторный ФА, решение которого принимается окончательным.

В качестве исходных переменных, характеризующих текущую ситуацию на рынке в момент времени t , использованы цена закрытия и средняя цена. В общем случае, текущую ситуацию на рынке описывает вектор с координатами $X_t = \{x_1, x_2, x_3, x_4\}$, где: *Верхняя_цена* — x_1 , *Нижняя_цена* — x_2 , и *Верхняя_средняя* — x_3 , *Нижняя_средняя* — x_4 . Каждая из указанных величин представляет собой скорость изменения тренда в одинаковых единицах измерения и соответствует тангенсу угла наклона линии поддержки или сопротивления к оси времени, проведенной через соседние пики (префикс в имени — «Верхняя») или впадины (префикс в имени — «Нижняя»). Каждая впадина или пик является точкой разворота промежуточной тенденции. Вычисляется угловой коэффициент прямой, соединяющей две соседние впадины или два соседних пика по известной формуле. Угловой коэффициент пересчитывается в пунктах. Значения x_1 и x_2 вычислены по цене закрытия.

Для получения факторного отображения в данной работе используется МГК (метод главных компонент). Для проверки адекватности однофакторного решения используются различные критерии в том числе, с целью оценки значимости решения — метод максимального правдоподобия (ММП) [12].

Выделенный фактор используется для ФШ, цель которого — определение значений общего фактора через наблюдаемые переменные. Проекция случаев (объектов) на фактор — план подтверждают гипотезу о типе поведения валютного курса и его возможной типологической классификации. Классы состояний ВК (объектов) нисхо-

Таблица 1

Оценка эффективности стратегий

Стратегия, метод	Количество сделок	Прибыль	Убыток	Чистая прибыль
1. ФШ, дневные данные	3	895,9985	0	895,9985
2. Логит — регрессия без отсеечения флэта	89	1548,0042	-1017,0007	531,0035
3. Система «двойного выбора»	46	1125,0031	-493,0007	632,0024

дующий/ восходящий тренд, флэт хорошо разделяются и не пересекаются. Значение фактора $Factor1 > 1,25$ стандартных отклонения определяет состояние как нисходящий тренд; $Factor1 < -1,1$ — как восходящий тренд и значение, лежащее в интервале $1,25 > Factor1 > -1,1$, определяет тип поведения ВК как флэт [12]. Скрытый *первый* фактор может иметь название — тип тренда, которое раскрывает экономический смысл выявленной закономерности.

Верификация модели проводилась в два этапа: классификация объектов, поиск пороговых значений и реализация простой торговой стратегии на экзаменационной выборке объема 1249 наблюдений [12]. Вычислены факторные координаты случаев, использована факторная шкала, полученная в программе Statistica 6.0:

$Фактор1 = Верхняя_цена \times (-0,37513) + Верхняя_средняя \times (-0,391583) + Нижняя_средняя \times (-0,385691)$.

Для поиска пороговых значений факторной шкалы, применен ROC — анализ, в результате которого найдены пороговые значения: $P1 = -19,66$ и $P2 = 22,83$, доставляющие максимальную прибыль торговой стратегии [12].

Проведена классификация валютного курса по правилу: если $-19,66 < ФК < 22,83$, то наблюдается флэт; если $ФК < -19,66$, то — восходящий тренд; если $ФК > 22,83$, то — нисходящий тренд (ФК — значение факторной шкалы). Результаты классификации: тип тренда — 0, процент правильной классификации — 86,52%; тип тренда — 1, процент правильной классификации — 91,67%; тип тренда — 2, процент правильной классификации — 94,23%; общий процент правильной классификации — 89,46%. Результаты тестирования торговой стратегии (в пунктах): количество сделок — 106, прибыль — 29522,9961, убыток — -95,9992, чистая прибыль — 29426,9961.

Эффективность торговых стратегий на основе использования системы «двойного выбора» сигнала открытия позиции

Сравним результаты применения моделей логит-регрессии и факторного шкалирования на одном и том же интервале наблюдений (интервал построения и тестирования логит-моделей): дневные данные — 38, часовые данные — 873 (период с 17.06.2004 по 6.08.2004 г.). Рассмотрим три торговые стратегии. Оценим их эффективность по критерию максимальной прибыли.

Стратегия 1. Торговля с применением ФШ на дневных данных. Используются пороги отсеечения: порог 1 = -19,66

и порог 2 = 22,83. Описание стратегии: вход на покупку по сигналу — $ФК < -19,66$ (тренд восходящий); вход на продажу по сигналу — $ФК > 22,83$ (тренд нисходящий); если $-19,66 < ФК < 22,83$, то наблюдается флэт (не торговать во флэте); смена соответствующего сигнала — закрытие текущей и открытие разворотной позиции.

Стратегия 2. Торговля с применением логит — регрессии на часовых данных *без отсеечения флэта*. Используется модель индикатора вероятностей M2.1 с порогом отсеечения $\zeta_m = 0,22$:

$$F(x) = \frac{1}{1 + e^{-(19,0 КорМАСДразн - 12,1016 RSIразПР - 1,0)}}.$$

Описание стратегии: вход на покупку по сигналу — прогнозное значение вероятности $p > 0,22$ (тренд восходящий); вход на продажу по сигналу — $p < 0,22$ (тренд нисходящий); смена соответствующего сигнала — закрытие текущей и открытие разворотной позиции.

Стратегия 3. Торговля с применением логит-модели M2.1 на часовых данных *с отсечением флэта* на дневных данных с помощью ФШ. Используется система «двойного выбора»: одновременно анализируются сигналы моделей на разных частотах временной кривой. Описание стратегии: вход на покупку — сигнал на часовых данных — нисходящий, а на дневных — восходящий тренд (вход на продажу — наоборот); если сигнал на дневном диапазоне флэт, — не торговать; смена соответствующего сигнала — закрытие текущей и открытие разворотной позиции. Результаты работы стратегий (в пунктах) приведены в табл. 1.

Анализ результатов показывает:

1. Наибольшее значение чистой прибыли (896 пунктов) получено при дневной торговле с применением модели ФШ, убытка нет.

2. Отсечение флэта позволило получить чистую прибыль на 20 % больше и уменьшить убыток на 52 % за счет уменьшения количества сделок на 48,3 % (при уменьшении прибыли на 27 %).

3. Система «двойного выбора» эффективна за счет возможности отсеечения флэта и открытия позиции в наиболее благоприятных условиях (минимальная цена при восходящем и максимальная цена при нисходящем тренде).

3. Несмотря на наименьшее количество сделок, дневная торговля дала лучший результат по критерию «наибольшая прибыль».

4. Все три стратегии прибыльны и могут быть использованы для реальной торговли на рынке FoRex.

Выводы

Разработанный подход отличается от известных тем, что позволяет реализовать краткосрочное прогнозирование направления тренда в реальном масштабе времени за счет уточнения границ однородных наблюдений временной кривой по текущему состоянию ВК. Подход позволяет опе-

ративно принимать наилучшее решение о возможности заключения сделки в нужном направлении, используя систему «двойного выбора», тем самым практиковать активные торговые стратегии (открывать оборотные позиции) и строить механические торговые системы трейдера в качестве инструмента методологии (In) для принятия эффективных решений по управлению валютной позицией на ВР.

Литература:

1. Колби Р.В., Мейерс Т.А. Энциклопедия технических индикаторов: Пер. с англ. М.: Издат. Дом «Альпина», 1998. 581 с.
2. Якимкин В.Н. Как начать зарабатывать на валютном рынке Forex. М.: СмартБук, 2008. 352 с.
3. Рычков В.В. Совершенствование инструментальных методов анализа и прогнозирования международного валютного рынка. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Пермь, 2001. 22 с.
4. Зинин А.Н. Модели доходности и прогнозирования риска портфеля инвестора на международном валютном рынке (на примере рынка Forex). Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2003. 24 с.
5. Литинский Д.С. Статистическое прогнозирование для построения эффективных торговых стратегий на валютном рынке. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Москва, 2003. 23 с.
6. Болотова Л.Р. Математические методы статистики и нелинейной динамики для оценки валютных рисков на базе предпрогнозного анализа. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Ставрополь, 2005. 23 с.
7. Смирнов С.В. Статистические модели анализа факторов, влияющих на динамику валютных курсов. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2005. 16 с.
8. Муравьев Д.Г. Математические методы разработки и оценки стратегий торговли на межбанковском валютном рынке Forex. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Самара, 2006. 15 с.
9. Гуляева О.А. Управление валютными рисками на основе предпрогнозного анализа валютных курсов фрактальными методами. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Москва, 2008. — 27 с.
10. Панилов М.А. Экономическое моделирование динамики валютного курса. Автореф. дисс.... канд. экон. наук. Москва, 2009. 32 с.
11. Крюкова В.В., Крюков П.А. Статистическое прогнозирование валютного курса // Вестн. Кузбасского гос. тех. унив. 2010, №6. С. 178–188.
12. Крюков П.А., Крюкова В.В. Прогнозирование валютного курса на основе факторного шкалирования // Вестн. Кузбасского гос. тех. унив. 2011, №1. С. 118–127.
13. Дилинговый центр Альпари. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.alpari-idc.ru/ru/dc/databank.php>.

Исследование состояния жилищного строительства в муниципальном образовании на примере Людиновского района Калужской области

Лапшина Е.Е., главный специалист
Администрации губернатора Калужской области

В статье рассматривается одна из наиболее значимых проблем для большинства жителей Калужской области проблема жилья. Проанализировав существующие подходы к улучшению жилищной ситуации и получив выводы о необходимости детального формирования данного процесса, в статье также предлагается инновационный подход к решению жилищной проблемы.

Ключевые слова: муниципальное образование, жилищное строительство, жилищный фонд, анкетированный опрос, жилищная проблема.

Research of the housing construction condition in a municipality on an example of Ludinovo district of Kaluga region

The summary: pricing management of housing construction in Kaluga region is considered in the article. Having analysed various kinds of pricing process regulation in the region, and having received conclusions about necessity of

detailed formation of the given process, an innovative approach for realization of these regulating measures is also offered in the article.

Keywords: municipality, housing construction, housing stock, poll, housing problem.

Жилье по-прежнему остается одной из наиболее острых и социально значимых проблем для многих жителей Калужской области. Жилищное строительство является важной социально значимой сферой народного хозяйства. Оно предназначено удовлетворять текущие потребности населения в новых домах (квартирах) и одновременно решать стратегическую задачу обновления жилищного фонда региона, его расширенное воспроизводство.

За годы реформ и экономического кризиса объемы жилищного строительства в Калужской области резко сократились. Жилищная проблема стала одной из наиболее острых проблем в регионе. Рост темпов жилищного строительства и обеспеченности населения благоустроенным жильем, происходивший в последние годы, остается недостаточным и в целом не удовлетворяет существующий спрос. Это вызывает дополнительное увеличение цен на жилье. Не случайно губернатор области Артамонов А.Д. в интервью «Аргументы и Факты — Калуга» в декабре 2010 года заявил, что «Самая важная проблема, которую нам предстоит решить, — это жилье. Мы хотим сделать 2011 год годом жилищного строительства, я лично займусь этой темой — чтобы сдвинуть ее, чтобы она набрала обороты. Нам надо строить по одному миллиону квадратных метров жилья в год. Если мы добьемся этой цели, нам не будет равных, потому что в регион с удовольствием поедут люди, чтобы здесь жить и работать» [1].

Каким образом жилищная проблема решается в одном из достаточно промышленно-развитых районов Калужской области, находящемся на юго-западе региона — Людиновском — с населением в 45,9 (на 01.01.2009 г.) тыс. человек?

В настоящее время площадь жилищного фонда Людиновского района составляет 1021,4 тыс. кв.м. [2].

Средняя обеспеченность населения жильем — 22,3 кв.м. (2009 г.) на человека, что ниже, чем в среднем по области (24,3 кв.м.). При этом почти треть населения района проживает в неблагоустроенном жилье.

Качественные характеристики районного жилого фонда, к сожалению, показывают его невысокий уровень. Так, 60,2 % жилья имеет износ до 30,0 %; 20,2 % фонда с износом более 65,0 % требуют ремонта либо модернизации и 4,4 % с износом свыше 70,0 % требуют капитального ремонта, модернизации либо сноса. Значительная часть жилищного фонда не соответствует потребностям населения по своим качественным характеристикам. Каждая третья квартира не оборудована централизованным водоснабжением, канализацией и центральным отоплением, каждая вторая — горячим водоснабжением.

В аварийном состоянии находится около 2,4 % жилищного фонда района.

Не удовлетворены своими жилищными условиями более 60,0 % семей области.

Общая площадь жилых помещений приходящаяся в среднем на одного жителя

Наименование муниципального района	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Людиновский	21,6	21,7	21,8	21,8	21,9	22,3

Улучшение жилищных условий населения

Наименование муниципального района	Число семей и одиночек, улучшивших жилищные условия, в процентах к числу семей, состоящих на учете на получение жилья			Число семей и одиночек, состоящих на учете на конец года, в процентах к общему числу семей и одиночек		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Людиновский	2	1	0,3	7	7	7

Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда (в процентах к общей площади всего жилищного фонда)

Наименование муниципального района	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Людиновский	2,7	2,4	4,1	2,4	2,8	2,4

При существующем уровне доходов и цен на жилье лишь не более 10,0% населения района могут улучшить свои жилищные условия.

Достаточно большой удельный вес семей-очередников на получение жилья в общем числе семей в Людиновском районе — 8,0%, выше только в Обнинске — 11,0% и Калуге — 9,0%. Не снижается острота проблемы, связанной с наличием ветхого и аварийного жилищного фонда.

Состав жилищного фонда Людиновского района характеризуется также наличием жилых многоквартирных домов, построенных в дореволюционный период, одноэтажных домов щитового типа, выведенных из состава жилищного фонда, но продолжающих до сих пор служить гражданам жильем, одно- и двухэтажных шлакоблочных домов, а также пятиэтажных домов «сталинского» типа постройки 30–50-х годов, домов первых массовых серий индустриального домостроения 60–70-х годов, включая крупнопанельные дома серии 1–335, пятиэтажных построек.

Отрицательным фактором для района является и то, что большинство домов первых массовых серий, требующих сноса или капитального ремонта, сосредоточено в

городе Людинове (233,6 тыс. кв. метров), больше только в городе Калуге (776,3 тыс. кв.м.), Обнинске (556,1 тыс. кв. м.) и Малоярославце (332,8 тыс. кв. м.).

Существенным отрицательным фактором, влияющим на жилищное строительство, также служит демографический фактор. В Людиновском районе достаточно длительное время отмечается сокращение численности населения. Естественная убыль населения происходит за счет отрицательного сальдо миграции на фоне постоянно сокращающегося естественного прироста населения. Естественная убыль населения в 2008 г. составила 820 человек на 599 родившихся, если в 2008 г. численность населения в районе составляло 46,1 тыс. чел., то в 2009 г. — 45,9 тыс. чел. И эта тенденция распространяется и на 2010 г. [3]. Тенденции суженного воспроизводства населения могут быть преодолены только в случае изменения демографической ситуации населения, в первую очередь молодого поколения, путем формирования соответствующей демографической политики в районе. В связи с этим, на мой взгляд, государственная поддержка должна быть оказана прежде всего молодым, многодетным и приемным семьям.

План жилищного строительства на территории Калужской области на 2009 г.

Наименование муниципального района	Численность населения на 01.01.2007	Площадь жилищного фонда, тыс.кв. м.	Площадь жилья на 1 чел. кв.м.	Ввод в эксплуатацию, тыс.кв.м			
				2007 (факт)	2008 (план)	2008 (факт)	2009 (план)
Людиновский	46 045,0	1002,7	21,78	7,071	12,0	12,015	12,0

Объем строительства жилья в 2009 г.

Наименование муниципального района	Введено в эксплуатацию (кв. м.) общей площади	В процентном соотношении к 2008 г.	В т.ч. за счет индивидуального жилищного строительства, (кв. м)	В процентном соотношении к 2008 г.
Людиновский	12019,0	100,0	8502,0	86,3

Индивидуальное жилищное строительство в Людиновском районе

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего по области:						
жилых домов, ед.	14	26	13	10	21	34
квартир, ед.	14	29	15	10	21	34
общей площади, кв. м.	2196,0	3386,0	2912,0	1389,0	5284,0	9848,0
в том числе:						
в городской местности						
жилых домов, ед.	13	15	12	10	21	34
квартир, единиц	13	15	13	10	21	34
общей площади, кв. м.	2127,0	1904,0	2579,0	1389,0	5284,0	9848,0
в сельской местности						
жилых домов, ед.	1	11	1	-	-	-
квартир, единиц	1	14	2	-	-	-
общей площади, кв. м	69,0	1482,0	333,0	-	-	-

Удельный вес жилых домов, построенных населением за свой счет с помощью кредитов, в общем вводе жилья (в%)

Наименование муниципального района	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Людиновский	37,6	100,0	47,7	100,0	74,7	82,0

В последние годы в районе оживляется строительство жилья. Этому способствует реализация национального проекта «Доступное и комфортное жильё — гражданам России». При главе районе создан совет по реализации данного национального проекта, проводятся заседания, на которых определены задачи по формированию земельных участков под строительство, возможности строительных и обсуживающих организаций, промышленных предприятий, ход работы над генеральным планом развития города.

Заданием, доведённым Людиновскому району в докризисный период Администрацией Губернатора Калужской области, предусматривалось построить в 2007 г. 7,0 тыс. кв. м., в 2008—34,0 тыс. кв. м., в 2009—40,0 тыс. кв. м, в 2010—47,0 тыс. кв. м. Это трудная задача, ведь даже в лучшие времена, когда строительство жилья в районе велось высокими темпами всеми предприятиями и организациями и району не хватало для выполнения планов строительных мощностей, вводилось в эксплуатацию не более 30,0 тыс. кв.м. в год. Наступивший экономический кризис заставил пересмотреть амбициозные и ничем, на мой взгляд, не подкрепленные планы. Министерством строительства и ЖКХ Калужской области были доведены до Администрации Людиновского района следующие задания на 2007—2009 гг. (см. таблицу), которые не решают в целом острую жилищную проблему ни в настоящее время, ни на перспективу.

В целом эти относительно скромные скорректированные задания по годам были выполнены, так в 2007 г. намеченные планы по строительству жилья в районе были выполнены и было построено 7071,0 кв. м., в 2008 г. — 12015,0 кв.м., а в 2009 г. почти столько же, сколько и в 2008 г. — 12019,0 кв.м., однако в целом, как уже отмечалось ранее, они существенно ситуации не меняют.

Причем подавляющая доля построенного жилья осуществлена в индивидуальном частном секторе (82,0 % в 2008 году и 86,3 % в 2009 году).

При этом основными инвесторами являлись сами индивидуальные частные лица, которые строили жилье для себя либо за счет своих средств, либо с привлечением кредитов.

Ввод жилья на 1000 человек населения в среднем по области составил 455,7 кв.м.), в Людиновском районе (262,8 кв.м.), что значительно меньше среднеобластного показателя.

Средняя фактическая сложившаяся для застройщиков стоимость строительства 1 кв. метра общей площади жилых домов квартирного типа без пристроек, надстроек и встроенных помещений (без индивидуальных жилых домов, построенных населением за свой счет и с помощью кредитов) в 2009 г. по Людиновскому району составила 18,0 тыс. рублей, причем стоимость строительства жилых домов в сельской местности приблизилась к

Период	Стоимость 1 кв. м. (тыс. руб.)	Среднее значение по году
1 кв. 2003	7,250	7,888
2 кв. 2003	7,600	
3 кв. 2003	8,100	
4 кв. 2003	8,600	
1 кв. 2004	8,800	9,475
2 кв. 2004	9,400	
3 кв. 2004	9,700	
4 кв. 2004	10,000	
1 кв. 2005	10,200	10,450
2 кв. 2005	10,400	
3 кв. 2005	10,500	
4 кв. 2005	10,700	
1 кв. 2006	13,330	13,458 (оценка)
4 кв. 2006	13,585	
2007	16,822	Прогноз
2008	20,607	
2009	24,728	
2010	29,056	

**Число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия
в муниципальном жилищном фонде (2008 г.)**

Наименование муниципального района	Всего, единиц	в т.ч. получившие жилое помещение вне очереди		
		дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей	лица, страдающие тяжёлыми формами хронических заболеваний	другие
Людиновский	2	1	-	-

стоимости строительства жилья в городах и поселках городского типа.

По состоянию на 1 января 2010 г. **на первичном Людиновском** рынке жилья стоимость 1 кв. м общей площади жилых домов составила 26,0 тыс. рублей, **на вторичном** — чуть более 30,0 тыс. руб.

В таблице приведена динамика и прогноз средней рыночной стоимости 1 кв. м. общей площади жилья по Калужской области, рассчитанный Министерством строительства и ЖКХ Калужской области, исходя из выполнения в полной мере в регионе нацпроекта «Доступное жилье».

По состоянию на 1 января 2008 г. **на первичном** рынке жилья стоимость 1 кв. м общей площади жилых домов составила в области в среднем 59,9 тыс. руб., **на вторичном** — 61,19 тыс. руб., что значительно перекрывает прогнозируемые показатели.

Характерными чертами рынка жилой недвижимости в Людиновском районе остаются недостаточная обеспеченность населения жильем, несоответствие стоимости жилья уровню доходов граждан, недостаточный для замены выбывающего жилищного фонда объем нового строительства, отсутствие эффективных финансовых инструментов, стимулирующих частных инвесторов вкладывать средства в жилищное строительство, отсутствие доступных кредитных источников, позволяющих населению приобретать жилье в кредит.

Падение объемов строительства жилья относительно 80–90-х годов прошлого столетия обусловлено резким сокращением участия государства в рынке жилищного строительства.

Отрицательное влияние на темпы и объемы жилищного строительства в Людиновском районе оказывают также, на мой взгляд, следующие обстоятельства:

- градостроительная документация большинства городских и сельских поселений устарела и требует корректировки. Это сдерживает развитие рынка земли и усложняет процедуру формирования земельных участков для строительства;

- сроки согласования строительства объектов достигают 15 месяцев, что влечет значительные финансовые расходы застройщиков.

Существенное негативное влияние на рост объемов жилищного строительства оказывает значительное отставание в развитии инженерной инфраструктуры. Доля стоимости инженерных сетей в стоимости квартир в жилых домах, построенных в городе и районе, дости-

гает иногда 35,0% расходов на строительство.

Необходимо также отметить, что мощности существующих систем водоотведения, водоснабжения, очистки сточных вод и энергоснабжения требуют модернизации, что также негативным образом сказывается на развитии градостроительной деятельности.

Следует особо отметить неразвитость строительной индустрии в МО «Людиновский район» и отсутствии какой-либо конкуренции в строительном бизнесе. По состоянию на 1 января 2010 года на территории района действуют 280 малых предприятий и около 2 тыс. индивидуальных предпринимателей, при этом доля малого бизнеса в строительстве составляет 76,0% [4]. Однако в районе только одна фирма занимается строительством жилья (ООО «Комфорт»), все остальные являются крайне маломощными со штатом в среднем 3 человека и занимаются ремонтно-строительными работами [5].

Самостоятельно ООО «Комфорт» со штатом 30 человек за последние три года построило в городе Людиново два дома (24 и 78 квартир), при этом эти дома были построены только за счет будущих их жителей (дольщиков), имеющих на это средства (дома для «обеспеченных») без привлечения фирмой кредитных ресурсов и своих средств.

Анкетированный опрос, проведенный мной среди руководителей строительных фирм в районе показал, что главными проблемами, сдерживающими развитие стройиндустрии в муниципальном образовании являются большие риски при продаже построенного жилья из-за его высокой стоимости и низких доходах граждан, высокие ставки по кредитам, постоянный рост тарифов на электричество, отопление, услуги водоканала и пр., нестабильность законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность, включая жилищное строительство. При этом все опрошенные на вопрос анкеты «Жилищное строительство в Людиновском районе организовано лучше или хуже по сравнению с другими районами Калужской области?» Ответили «хуже». Отсутствие конкуренции и неразвитость стройиндустрии в муниципальном образовании приводит к постоянному росту цен, как на первичном, так и на вторичном рынке жилья в районе и не случайно стоимость квадратного метра жилья в Людиново выше, чем, например, в соседней Брянской области, где рынок жилья развит лучше.

Не менее важной проблемой для населения района является строительство муниципального социального относительно дешевого жилья. Оно не строится совсем за

последние годы по нескольким причинам: скудности местного бюджета и его дефицитности и дотационности, неразвитости местной стройиндустрии и пр. Таким образом, у населения с низкими доходами (бюджетники, пенсионеры, молодые семьи и т.д.) нет перспектив решения своих жилищных проблем, что является причиной социальной напряженности и оттока людей из города и района. Муниципалитет не может даже каким-либо образом решить проблемы недостроек: по всему городу разбросаны остовы фундаментов и первых этажей, начатых когда-то при советской власти местными крупными предприятиями (тепловозостроительным, агрегатным заводами) строительство жилых зданий, которые постепенно раз-

рушаются и приходят в негодность. А ведь строительство муниципального жилья позволило бы не только решить жилищные проблемы незащищенных категорий граждан, но и возродить конкуренцию на рынке жилья и снизить цены на него.

Проведенное нами небольшое исследование строительства жилья в Людиновском районе Калужской области показывает наличие значительных проблем в этой важнейшей для каждого человека сфере жизненных потребностей. Отсутствие решений этих проблем или недостаточное их решение лишает Людиновский район перспектив его развития, а жителей — возможности достойного существования.

Литература:

1. «Аргументы и Факты — Калуга», №50, 2010, с. 8.
2. Социально-экономическое положение муниципальных районов и городских округов Калужской области в 2007–2008 гг., с. 53.
3. Социально-экономическое положение муниципальных районов и городских округов Калужской области в 2007–2008 гг., с. 21–22.
4. Отчет главы муниципального района «Город Людиново и Людиновский район» А.Т. Балабаева об итогах деятельности с 2005 по 2009 гг. и задачах на предстоящий период. С. 3.
5. Социально-экономическое положение муниципальных районов и городских округов Калужской области в 2007–2008 гг., с. 37.

Типология и классификация факторов рисков хозяйствующих субъектов

Лепешкина М.Н., кандидат экономических наук
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Сложность и многоаспектность понятия «риск» связана с разнообразием факторов, которые характеризуются как особенности отдельных видов деятельности, так и определенные характеристики неопределенности среды осуществления деятельности. В научной литературе такие факторы носят название рискообразующие или факторы риска.

На сегодняшний день в теории риск менеджмента нет единой общепринятой классификации рисков. Поэтому для каждой конкретной задачи классификация риска будет самостоятельным решением, так как природа риска, сопровождающего определенный вид деятельности, имеет свою определенную специфику, задающую целесообразность наличия в системе классификации тех или иных признаков.

Многие ученые и целые школы риск менеджмента рассматривают структуру и параметры риска достаточно упрощенно. Причины формирования рисков часто сводятся к негативным проявлениям воздействия факторов окружающей среды, что несколько сужает возможности исследования.

По мнению автора, окружающая среда неизбежно формирует различного вида риски, но, вместе с тем, субъек-

ты, объекты и сами процессы управления хозяйствующих субъектов являются источниками формирования факторов риска.

Практика отечественного и зарубежного риск менеджмента отмечает, что недостаток организации, профессионализма, а иногда и целенаправленные действия органов управления являются факторами опасных рисков.

Качественные же характеристики и параметры объектов управления в значительной степени формируются под воздействием усилий субъектов управления и, следовательно, зависят от их качественных характеристик и параметров.

Пор результатам проведенного исследования определений понятия «риск», причин образования рисков, можно сделать вывод о необходимости разделения областей формирования и концентрации рисков.

Причем следует отметить, что классификация факторов риска, определение их взаимосвязи и взаимного влияния, играет очень важную роль в понимании процесса построения системы управления факторами рисков хозяйствующих субъектов.

Это связано, прежде всего, с тем, что факторы риска, негативно влияющие на процесс, в результате эволюции

Таблица 1

Комбинированный подход к классификации факторов риска хозяйствующего субъекта

Факторы рисков хозяйствующего субъекта			
Внешние		Внутренние	
Предсказуемые	Непредсказуемые	Предсказуемые	Непредсказуемые

процесса могут трансформироваться в положительное влияние на результат. То есть, несмотря (в ряде случаев) на схожую природу формирования фактора риска, управление им должно различаться в зависимости от текущего его влияния либо на процесс, либо на результат. Одновременно, при построении системы управления факторами рисков, необходимо предусмотреть комплексный анализ влияния принятой системы управления на возможную трансформацию фактора при изменении объекта его влияния (процесс или результат).

Для разработки системы управления и мониторинга факторами рисков хозяйствующего субъекта необходимо четко определиться с понятием, классификацией, особенностями такого термина как «факторы риска»

На современном этапе развития экономической науки и риск менеджмента, основное внимание уделяется формированию групп рискообразующих факторов, которые воздействуют на отдельные виды рисков.

Поскольку количество факторов, оказывающих влияние на один риск, может исчисляться десятками и сотнями, классификация факторов рисков несоизмеримо сложнее классификации рисков.

Компания Algorithmics¹ (разработчик системы управления рисками Mark to Future), проводя анализ рисков и факторов, воздействующих на отдельные группы рисков, пришла к выводу, что на рыночные риски влияют от 50 до 1000 факторов риска, от 50 до 200 факторов риска влияют на кредитные риски.

Существует несколько основных подходов к классификации факторов риска (видов факторов риска), но, как было упомянуто ранее в работе, классификация факторов риска должна носить прагматичный характер и должна быть тесно связана (либо базироваться) на методах управления данными факторами.

В связи с этим сложно составить одну, всеобъемлющую классификацию, которая бы учитывала все возможные сферы образования факторов риска в приложении к деятельности хозяйствующего субъекта.

Согласно одному из них все факторы риска можно разделить на «предвиденные» и «непредвиденные». К предвиденным факторам риска относятся такие, возможность появления которых предсказуема. Непредвиденные факторы риска возникают за счет неполноты информации о деятельности хозяйствующего субъекта.

Классификация факторов риска, базирующаяся на

месте возникновения факторов риска также достаточно распространена. Согласно данному подходу, все факторы риска можно глобально разделить на внешние и внутренние. Внешние факторы риска образуются во внешней среде деятельности хозяйствующего субъекта, внутренние вытекают непосредственно из деятельности субъекта.

Поскольку каждый из приведенных выше подходов к классификации факторов риска несет свои возможности по дальнейшему прикладному использованию при разработке методологии мониторинга и выработке механизмов управления факторами рисков, то автор счел целесообразным объединить два подхода к классификации.

В Таблице 1 представлен общий подход к классификации, предложенный автором, который будет использоваться как базовый в исследовании.

Для полноты классификации Предсказуемые факторы риска можно подклассифицировать на:

- объективные т.е. такие факторы риска, которыми не может управлять хозяйствующий субъект
- субъективные факторы риска, которыми может управлять хозяйствующий субъект.

Предложенная классификация, кроме того что имеет самостоятельную научную ценность, позволит решить ряд вопросов практической деятельности, таких как:

- предоставит возможность определять вероятные угрозы деятельности хозяйствующего субъекта;
- проводить анализ непредсказуемых факторов рисков и переводить их в разряд предсказуемых;
- применительно к конкретному хозяйствующему субъекту выделять нейтивные факторы риска (т.е. не оказывающими влияние на другие факторы риска) и интегральные (вызывающие изменение связанных факторов риска);
- предварительно оценивать масштаб возможных последствий проявления фактора риска;
- разрабатывать методы управления факторами рисков, которые позволят учитывать результаты управленческих воздействий как на внешние, так и на внутренние факторы рисков, чтобы положительные изменения развития одного фактора риска не приводили к ухудшению возможных последствий влияния фактора риска другого типа;
- разрабатывать методические подходы и рекомендации по корректному построению профиля риска
- формировать информационную базу для принятия управленческих решений.

Исходя из предложенной классификации, рассмотрим

¹ <http://www.algorithmics.com/>

более детально возможные подклассификации внешних и внутренних, предсказуемых и непредсказуемых факторов риска.

Внешние факторы рисков возникают вне хозяйствующего субъекта и могут оказывать существенное влияние на его деятельность.

Глобально внешние факторы могут быть подразделены на следующие группы:

- социально-экономические (микро- и макроэкономические);
- политические;
- научно-технические.

Внутренние факторы риска возникают в сфере деятельности хозяйствующего субъекта.

В зависимости от вида деятельности хозяйствующего субъекта возможно выделить следующие факторы риска:

- промышленные технологические факторы (уровень технологической дисциплины, состояние оборудования, сроки ремонта, подготовленность инструментального обеспечения, аварии вспомогательных систем);
- юридические риски (патентная защищенность продукции, обеспечение конфиденциальности информации, корректность договорных отношений с контрагентами);
- продуктовый риск (современность выпускаемой продукции, оригинальность технологии и инновационная

адекватность продукта, информационная неадекватность);

- финансовый риск (адекватность оценки инвестиций, корректность финансового планирования, наличие системы мониторинга кредитного портфеля организации

- риск HR менеджмента (подбор специалистов не соответствующей квалификации, недостаточная мотивация работников на результат, отсутствие системы карьерного роста);

Также внутренние факторы риска управленческой деятельности можно классифицировать по уровню процесса принятия решений. Все решения, принимаемые в рамках деятельности хозяйствующего субъекта, принято разделять на три уровня: стратегический, тактический или оперативный.

Из проведенного анализа подходов к классификации факторов рисков хозяйствующих субъектов можно сделать следующие выводы:

- в мировой практике не сложилось единого подхода к классификации факторов рисков хозяйствующих субъектов;

- разнообразность факторов рисков требует формирования уникальной классификации по различным классификационным признакам в каждом конкретном случае проведения анализа факторов риска.

Современные виды аудита в международной практике

Лещенко И.Б., аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

В зарубежной практике принято выделять три вида аудита: финансовый, операционный и на соответствие требований.

Финансовый аудит (аудит финансовой отчетности) предусматривает оценку достоверности информации, содержащейся в финансовой отчетности. Такой аудит чаще всего проводится аудиторскими организациями, которые дают по результатам проверки заключение относительно финансовых отчетов. По форме и содержанию финансовый аудит наиболее близок к аудиту, осуществляемому в России [5].

Финансовый аудит (Financial audit) состоит из следующих этапов [3]:

1) исследование счетов и финансовых документов, чтобы определить:

- а) все ли операции были правильно проведены, утверждены, оплачены и зарегистрированы,

- б) предприняты ли соответствующие меры, чтобы точно зарегистрировать и обеспечить сохранность всех средств, например наличных денег, капитальных вложений, основных средств, запасов;

2) исследования законности и регулярности операций, чтобы установить:

- а) соответствуют ли все зарегистрированные операции действующим общим и специальным правилам;

- б) осуществлялись ли расходы и доходы в установленные сроки и в заданных финансовых пределах,

- в) оцениваются ли все долги и обязательства в соответствии с правилами.

Операционный аудит используется для получения оценки эффективности отдельных видов деятельности. Особенность этого вида аудита состоит в том, что проверка не ограничивается бухгалтерским учетом, а включает также изучение организационной структуры фирмы, методов ее производственной деятельности, кредитной, инвестиционной, маркетинговой политики и т.п. По результатам проведения операционного аудита руководству фирмы выдаются рекомендации по совершенствованию отдельных направлений деятельности, конкретных производственных операций, методов функционирования. Операционный аудит нашел широкое развитие в государственном секторе. В современной практике контрольно-счетных органов — высших органов государственного аудита России операционный аудит (operational auditing) получил научное развитие [8] — аудит эффективности.

Наряду с термином «Операционный аудит» в разных странах употребляются термины «управленческий аудит», по определению Ч.Т. Хонгрена, — это «обзор, предназначенный для выяснения того, исполняются ли политики и процедуры, определенные высшим руководством» [7].

Дж.С.Робертсон и Т.Дж. Лоуверс раскрывают понятие «управленческий аудит» в следующей трактовке, — это «изучение деловых операций с целью разработки рекомендаций относительно более экономного и эффективного использования ресурсов, результативности в достижении целей бизнеса и соответствия политике компании» [10].

Австралийский ученый Л.Д.Паркер [11] указывает, что «операционный аудит» тоже используется в США как в государственном, так и в частном секторе и касается финансовых и нефинансовых операций.

Управленческий аудит — один из действенных инструментов обеспечения выполнения заданий, определенных высшим руководством компании [4].

В настоящее время получил научное развитие на теоретических основах операционного и управленческого аудита — **внутренний аудит**, который широко применяется в крупных организациях реального сектора экономики — отечественных корпорациях или холдингах, организациях, имеющих филиальную структуру или сложные многоотраслевые производства. Создание и функционирование службы внутреннего аудита (контроля) — довольно дорогостоящие мероприятия. Но по нашему мнению, если нет надлежащего и качественного учета и контроля в организации, такая организация не выживет на рынке, будет неконкурентоспособна и не сможет привлечь инвестиции для своего развития.

Таким образом, сфера управленческого аудита уже, чем сфера управленческого контроля, и имеет свою отраслевую специфику и специфический характер. Управленческий аудит, как правило, получает легальный статус в том случае, когда в компании создается служба внутреннего аудита. Если такой службы нет, он может осуществляться менеджерами среднего или (иногда) низшего уровня по поручению высшего руководства. В любом случае проведение управленческого аудита только усиливает контроль над достижением желаемого уровня экономичности, эффективности и результативности деятельности компании и создает неплохие предпосылки для создания конкурентных преимуществ.

В настоящее время одним из важнейших направлений деятельности государственных органов финансового контроля развитых стран является аудит (контроль) эффективности, основная цель которого определение социально-экономического эффекта использования средств государства, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности использования бюджетных средств. В бюджетных системах, ориентированных не только на обоснованное и целевое расходование бюджетных средств, но и на достижение конечного результата, все большее распространение получает именно контроль эффективности.

В теории финансового контроля до возникновения термина «аудит эффективности» существовал термин «**сквозные ревизии**», которые охватывают ряд подразделений, входящих в состав одной организации, при этом проверяется деятельность головной организации и входящих в ее состав подразделений. Цель сквозной ревизии — наряду с проверкой финансово-хозяйственной деятельности подразделений организации установить качество управления их деятельностью. Сквозные ревизии весьма трудоемки и применяются в исключительных случаях, когда имеются данные о недостаточном уровне руководства деятельностью подразделений организации со стороны вышестоящего органа управления.

Аудит на соответствие требований предназначен для выявления соблюдения фирмой конкретных норм, правил, законов, инструкций и договорных обязательств. В процессе проверки устанавливают: соответствие деятельности фирмы ее уставу; порядок ведения учета — принятой учетной политике; налоговые расчеты — действующему налоговому законодательству и т.п.

С точки зрения своего исторического развития аудит прошел несколько стадий, которые и обусловили наличие таких видов аудита, как подтверждающий, системно-ориентированный и базирующийся на риске.

Подтверждающий аудит. При проведении проверки аудитор-бухгалтер проверял и подтверждал практически каждую хозяйственную операцию, параллельно с бухгалтером создавал собственные учетные регистры. В настоящее время такую услугу называли бы восстановлением или ведением учета. Подтверждающий аудит предусматривает изучение первичных документов и регистров бухгалтерского учета с целью оценки достоверности бухгалтерских документов и отчетности.

Системно-ориентированный аудит. Развитие аудита на данной стадии привело к тому, что аудиторы стали проводить экспертизу на основе внутреннего контроля [5]. Если эта система работает эффективно, необходимость в проведении детальной проверки отпадает, поскольку аудиторы могут в некоторой степени доверять системе внутреннего контроля (далее СВК) [8]. Для публичных компаний наличие СВК предусмотрено «Положением о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» [2]. В тех случаях, когда действующая СВК малоэффективна, аудитор может дать клиенту совет по улучшению этой системы и таким образом сократить объем работы в следующем году.

Аудит, базирующийся на риске. Означает, что основное внимание в ходе аудиторской проверки уделяется тем областям деятельности, где риски выше. Концентрация аудиторской работы в областях с высоким уровнем риска и тем самым минимизировать затраты клиента на проведение аудита, обеспечить более эффективное предоставление аудиторских услуг.

Таким образом, в настоящее время вопросы проверки бухгалтерских счетов и бухгалтерской отчетности наиболее урегулированы в среде предпринимательского ау-

диторского контроля. Являясь предпринимательской деятельностью [1], коммерческий аудит, как и любой бизнес, ищет пути повышения эффективности деятельности, развивает стандарты деятельности как средство собственной защиты и борьбы с недобросовестными конкурентами. Коммерческий аудит обладает стандартами, методо-

логией и различными методиками аудиторского контроля.

В заключение отметим, государственные контрольные органы многих стран в качестве базы стандарта принимают уже созданные в коммерческом аудите стандарты контроля (проверок), которые лишь дополняются особенностями их применения в государственной сфере.

Литература:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (с изм. от 08.05.2010) «Российская газета», N 238–239, 08.12.1994.
2. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 15 декабря 2004 г. №04–1245/пз-н «Положение о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг». — доступ их СПС «Консультант-плюс».
3. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебное пособие / Е.И.Иванова, М.В.Мельник, В.И. Шлейников; под ред. С.И. Гайдаржи. — М.: КНОРУС, 2009. — 328 с.
4. Бровкина Н.Д. Контроль и ревизия: Учебное пособие / Под ред. проф. М.В.Мельник. М.: ИНФРА-М, 2009. — 346 с.
5. Климович В.П. Основы банковского аудита: учебник. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2010. — 192 с.
6. Лещенко И.Б. Системно-ориентированный подход в аудите. — Сборник статей молодых ученых. Изд-во ДВАГС, Хабаровск, 2011
7. Редченко К. irki@mail.lviv.ua Управленческий контроль и аудит <http://www.cfin.ru/ias/uprcontrol.shtml>
8. Саунин А.Н. Аудит эффективности использования государственных средств. Дисс.. доктора экон. наук ; 08.00.12, М.: 2003
9. Соколов Б.Н., Рукин В.В. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практики). — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 442 с.
10. Robertson J.C., Louwers T.J. Auditing, 9th ed. — Boston, Ma.; Irwin/McGraw-Hill, 1999.
11. Parker L.D. Value-for-Money Auditing: Conceptual, Development and Operational Issues. — Caulfield, AU: Australian Accounting Research Foundation // Auditing Discussion Paper. — № 1. — 1986

Роль бухгалтерской службы в формировании достоверной финансовой информации в ЖКХ

Лещенко И.Б., аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

Формирование достоверной бухгалтерской информации предполагает создание в процессе управления жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ) новой организационной структуры. Успех в этом трудном и длительном процессе достигим только в случае принятия сбалансированных решений, учитывающих интересы территориальной администрации, населения, предприятий и организаций всех форм собственности, оказывающих услуги в данной сфере [4]. На наш взгляд, необходима управляющая организация, действующая более эффективно, чем нынешний собственник (администрация региона), и соответствующая муниципальной структуре, которые способны обеспечить:

- повышение эффективности функционирования ЖКХ в условиях ограниченного бюджетного финансирования;
- реальную рыночную оценку стоимости объектов недвижимости;
- снижение себестоимости услуг и, следовательно, тарифов;

— вовлечение в хозяйственный оборот законсервированных объектов незавершенного строительства;

— привлечение инвестиций для реконструкции, ремонта и обновления жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры;

— привлечение инвесторов, заинтересованных в развитии ЖКХ и готовых взять на себя обязательства по реализации социально значимых проектов.

Анализируя возможности использования различных организационно-правовых форм и результаты проведения реформы ЖКХ в Иркутской области, мы пришли к выводу, что для управляющей организации наиболее целесообразна форма открытого акционерного общества. Такая организация будет выступать в роли стратегического инвестора. Ей должны быть переданы все основные средства и объекты инженерной инфраструктуры.

Администрация территориального образования сохраняет за собой право контролировать деятельность уп-

правляющей компании, в том числе ее тарифно-ценовую политику, и практически освободится от повседневных забот о состоянии жилищно-коммунального хозяйства.

При реализации такой системы управления возникают предпосылки для создания регионального холдинга предприятий ЖКХ, объединяющего управляющую компанию с предприятиями — производителями услуг. Холдинг будет выполнять управленческие, финансово-кредитные и другие функции с использованием научно-технического потенциала всех элементов системы. Тип холдинга, форма его деятельности определяются особенностями отраслевой приватизации и территориальной спецификой. Принципиально возможны два варианта холдинговой компании: как муниципального органа с контрольным пакетом акций, принадлежащим администрации, объединяющей управляющие компании; как холдинга, непосредственно объединяющего предприятия ЖКХ.

Предпочтителен первый вариант, поскольку объединение управляющих компаний упрощает создание холдинга за счет присущих последнему элементов. Инициатива в создании холдинговой компании может исходить от органов местного самоуправления, управляющих компаний, предприятий ЖКХ, трудовых коллективов предприятий — производителей услуг. Учредителями холдинговой компании могут выступать районные комитеты по имуществу, предприятия ЖКХ, управляющие компании.

Самым важным преимуществом предлагаемых изменений является возможность составления и передачи всем заинтересованным лицам достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ, которая формируется в системе бухгалтерского учета. В этой связи особо отметим возможность и необходимость моделирования системы учета.

Формирование учетной информации должно быть подчинено целям и задачам управления холдингом ЖКХ. Поскольку разнородность субъектов этой структуры велика, необходимо рассмотреть модели учетных информационных систем в зависимости от характера изучаемых процессов и их влияние на систему управления в целом. Для описания поведения объекта в фиксированный момент времени служит статическое моделирование, для исследования объекта во времени — динамическое.

Динамическая модель может иметь вид дискретной (прерывной), непрерывной или дискретно-непрерывной.

Модель статического бухгалтерского учета в организациях ЖКХ пригодна для учета имущества и источников его образования на определенный момент времени (как правило, отчетную дату). Статический бухгалтерский учет позволяет определить ликвидность предприятия на конкретную дату, то есть установить, способно ли оно в определенный период при продаже своих активов погасить кредиторскую задолженность. Информация статического бухгалтерского учета позволяет широко использовать в анализе фиксированную величину чистых активов, которая получается путем уменьшения могущих быть реализованными активов на величину имеющейся креди-

торской задолженности. Полученная сумма может сравниваться с подобной на другую дату для определения тенденций развития организации и для принятия управленческого решения.

Статическая модель бухгалтерского учета вполне пригодна при построении методологии бухгалтерского учета предприятий ЖКХ, объединенных в холдинг. Рассмотрим этот тезис более подробно.

Информационная система бухгалтерского учета всех предприятий ЖКХ, входящих в объединение, должна быть построена таким образом, чтобы в любой момент времени можно было измерить соотношение имущества (в рыночной оценке) и кредиторской задолженности, то есть рассчитать ликвидность предприятия (организации). При этом в чистые активы (в теории) должно включаться имущество, находящееся на праве собственности. Однако предприятия ЖКХ учитывают основные средства на праве хозяйственного ведения, оперативного управления или доверительного управления. Поэтому учетная модель должна быть построена таким образом, чтобы из расчета исключить основные средства, приобретаемые предприятием самостоятельно (находящиеся на праве собственности), и основные средства, переданные государственным органом управления на иных основаниях. Поскольку в основе статического баланса лежит принцип фиктивной ликвидации предприятия, его результаты могут использоваться в основном в управленческом учете для анализа ликвидности активов.

Построение модели статического учета для предприятий, входящих в объединение (холдинг), показано на рис. 1.

Предприятия — производители услуг формируют статический баланс на определенную головной организацией дату. Оценка активов выражается в сумме, которая была бы выплачена за активы организации, если бы ее ликвидация состоялась. При невозможности установить рыночную цену прибегают к экспертным оценкам. Рыночная стоимость активов для определения ликвидности отличается от стоимости данного имущества, которая сформировалась при принятии их к учету. При составлении статического баланса необходимо учитывать частичную потерю стоимости имущества в результате того, что стоимость его фиктивной ликвидации при каждом «измерении» будет больше или меньше ранее полученной стоимости. Этот процесс аналогичен процессу инвентаризации. Однако инвентаризация обычно связана с учетной оценкой (по стоимости приобретения). Статическая модель бухгалтерского учета дает возможность предвидеть банкротство. Поскольку отрасль ЖКХ пока еще не рентабельна, статический баланс каждого производителя услуг службы подрядчика будет демонстрировать определенное превышение допустимого уровня ликвидности активов. Итоги статического баланса для руководства головного предприятия — службы заказчика — будут являться внутренней документацией, позволяющей принимать соответствующие управленческие решения.



Рис. 1. Схема движения информации статического баланса

Модель динамического бухгалтерского учета предполагает создание системы наблюдения фактов хозяйственной жизни для измерения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия). При создании данной модели важно определить понятие эффективности и способы ее измерения.

Если философией статической модели является право, то философией динамической модели — бизнес. Цель статической модели — предвидение возможного банкротства, цель динамической модели — измерение прибыли. В основе построения динамической модели лежит понятие эффективности.

Отечественные авторы рассматривают эффективность [5, с. 63] под углом зрения формирования затрат, изменения объемов производства, прибыли, реализации инвестиционных проектов и т.д. В переводе с латинского «эффективный» означает «производительный, действенный». Экономическая эффективность — это достижение максимального производственного эффекта (результата) при наименьших затратах. В западной литературе (и в рамках рыночной экономики) эффективность измеряется обычно через рентабельность собственного капитала (то есть отношение чистого результата, полученного собственниками предприятия, к его собственному капиталу). В динамической модели под капиталом понимается совокупность источников образования имущества — заемного или собственного. Кроме того, капитал рассматривается не как сумма денег, а с позиций эффективности его использования, то есть, какую прибыль он дает [3].

Финансовый результат есть разность между доходами и расходами, исчисленная за определенный промежуток времени. В отличие от российских исследователей зару-

бежные экономисты исчисляют данный результат как величину изменения собственного капитала, вложенного в предприятие его собственниками.

Доходы, согласно динамической концепции, должны включать не только выручку отчетного периода, но и стоимость потенциальных продаж. Доходы, оцененные «чисто», отражаются по продажным ценам. Доходы, оцененные «осторожно», отражаются по себестоимости (в части готовой продукции на складе и незавершенного производства).

Под расходами в динамической модели понимаются расходы вложенного капитала.

Таким образом, динамическая модель дает информацию внутреннему пользователю, в частности, головному предприятию — службе заказчика — о финансовых результатах, то есть о соотношении расходов и доходов каждого из предприятий службы подрядчика.

Безусловно, построение той и другой модели не столь тривиально. В литературе до сих пор много споров о методах оценки статей баланса, о возможности включения или невключения статей в расчеты, о методологии составления динамических и статических балансов. Предлагаемый нами подход к формированию бухгалтерской информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ, объединенных в единую холдинговую сеть, представлен на рис. 2.

Головное предприятие — служба заказчика — становится органом (субъектом) управления. Здесь будет концентрироваться агрегированная информация, поступающая от предприятий-производителей о рентабельности активов, эффективности работы, финансовых результатах, налоговых отчислениях и др. Цель консолидации

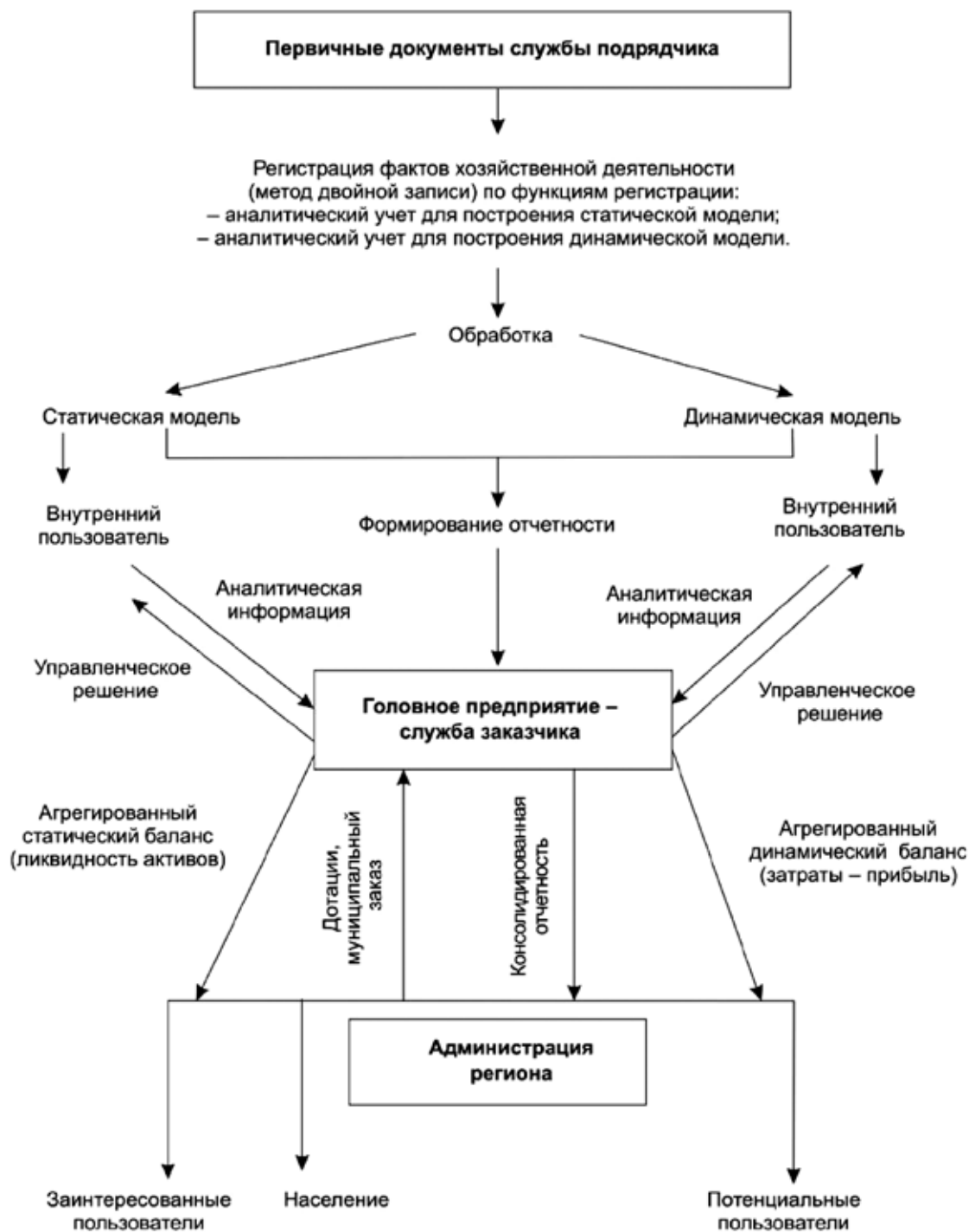


Рис. 2. Схема формирования бухгалтерской информации для целей управления в системе ЖКХ с использованием статической и динамической учетных моделей

данной информации — выработка управленческого решения (воздействия) и передача выходной информации заинтересованным пользователям и собственнику имущества (органам местного самоуправления).

Для наиболее рационального функционирования такой системы бухгалтерского учета необходимо разработать соответствующую учетную политику как для системы в целом, так и для отдельного объекта управления.

Литература:

1. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник. М.: Инфра — М.:2004. — 496 с.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. М.: Экономист. 2003. 280 с.

3. Экономика муниципальных образований / Под ред. проф. В.Г. Игнатова. М.; Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ», 2005. 544 с.
4. Маран В.Л. Формирование достоверной бухгалтерской информации предполагает создание в процессе управления жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ) новой организационной структуры.
5. Мельник М.В., Шлейников В.И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебное пособие / под ред. С.И. Гайдаржи. — М.: КНОРУС, 2009. — 328 с. — С. 63

Фазовая диагностика производительных сил предприятия ОАО «Волгограднефтемаш»

Манжела И.В., соискатель

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье рассматривается методика фазовой диагностики инновационных свойств производительных сил предприятия ОАО «Волгограднефтемаш». Цель работы — показать применение этой методики в качестве инструмента измерения количественных и качественных свойств производительных сил и показать, обладают ли они инновационными свойствами, являющиеся источниками инновационного экономического развития предприятия или нет?

Ключевые слова: инновационная способность; инновационная восприимчивость; синтез; диагностика; ранжирование; кластеризация.

Проблема измерения инновационной способности предприятия является актуальной. Особую остроту эта проблема приобретает в условиях кризиса, когда производительные силы должны носить инновационный характер с тем, чтобы создавать рост не любых объемов производства, а, в первую очередь, рост инновационных объемов производства. В связи с этим сначала надо решить проблему измерения общих производительных сил, затем — проблему измерения инновационных сил. Определить численное значение результирующих производительных сил, порождаемых взаимодействием всех их структурных составляющих: сил сохранения, сил инновационной способности и сил инновационной восприимчивости можно в результате синтеза инновационных свойств производительных сил [1, с. 22].

Фазовая диагностика производительных сил состоит в решении трех основных задач [2]:

1) Задача кластеризации производительных сил — это определение общего числа фазовых кластеров производительных сил. Дело в том, что фазовые свойства производительных сил порождаются взаимодействиями сил инновационной способности и инновационной восприимчивости производства, которые, могут находиться в фазе роста, зрелости или утрат. При этом рост и утрата инновационной восприимчивости и инновационной способности производства рассматривается не только как причина простого количественного роста или утрат производительных сил, но и как причина исчезновения, уничтожения старых и возникновения новых производительных сил, т.е. как причину их качественных изменений [1, с. 39]. Качественные изменения производительных сил происходят под влиянием изменений их фазовых свойств, которые, в свою очередь, зависят от фазовых состояний их

структурных элементов — инновационной способности и инновационной восприимчивости производства, позволяющих определить эффективность использования вовлекаемых в производство ресурсов [3–4]. Если абстрагироваться от количественных свойств структурных элементов производительных сил, то эти силы будут отличаться друг от друга только в качественном отношении, т.е. фазовыми свойствами. Если учесть, что существует два структурных элемента производительных сил, и каждый из них может находиться в одном из трех фазовых состояний, то общее число качественно различных в инновационном отношении кластеров производительных сил будет равно 9.

2) Задача ранжирования кластеров производительных сил — расположение производительных сил в порядке утраты ими инновационных свойств. При ранжировании принято следующее условие, что значимость инновационной способности производительных сил выше значимости их инновационной восприимчивости.

Кластер 1 — силы инновационного роста производства. Эти силы являются по инновационным свойствам самыми лучшими, потому что обеспечивают наиболее эффективный, без потерь упущенных возможностей рост производства.

Кластер 2 — силы интенсивного роста производства. Производительные силы интенсивного роста уступают по качеству силам инновационного роста, так как число источников их роста сокращается с двух до одного.

Кластер 3 — силы экстенсивного роста производства. Производительные силы экстенсивного роста уступают по своему качеству производительным силам интенсивного роста.

Кластер 4 — силы сохранения производства. При действии таких сил затраты на производство в целом на еди-

ницу объема производства и сам объем производства остаются неизменными. К силам сохранения производства относятся силы, которые образуются в результате взаимодействия сил сохранения инновационной восприимчивости и сил сохранения инновационной способности. Силы сохранения тем больше, чем больше масса сохранения производства, либо чем больше скорость обращения затрат вокруг ядра, либо чем больше то и другое одновременно.

Силы сохранения производства соединяют производственные ресурсы, образуя устойчивое к воздействию внешней среды производственное ядро, играющего роль стабилизатора производства. Взгляд с позиции стабильности может поменять представления о том, что динамичное развитие производства, причиной которого являются силы развития, есть абсолютная ценность производственной политики. Динамично развивающееся производство нередко вступает в противоречие с представлениями о стабильности производства. Частая замена оборудования, непрерывное внедрение новых технологий и другие производственные новшества вызывают различного рода потери эффективности производства: работники могут быть уволены или отправлены в отпуск, их навыки в течение вынужденного отпуска могут быть утрачены, организационные связи между работниками производства теряются и т.д. Все это снижает эффективность производства. В результате положительный эффект от радикальных изменений может оказаться меньше отрицательных последствий от утраты стабильности производства. И поскольку силы развития производства могут привести к таким негативным последствиям, то возникает необходимость в стабилизации производства. Носителями свойств стабильности являются силы сохранения производства. В наибольшей степени производительные силы приобретают стабильные свойства тогда, когда силы развития производства полностью отсутствуют. Таким образом, силы сохранения производства выполняют роль стабилизатора производства. Эти свойства являются залогом устойчивости производства [1, с. 49–51]. С одной стороны это хорошо, но с другой стороны, стабильность может парализовать способность многих предприятий думать и проявлять инновационную активность, что может привести к инновационному «инсульту». Чтобы избежать его предприятия должны создавать силы развития производства.

Кластер 5 — силы экономии производства. Экономия в производстве возникает тогда, когда предприятие компенсирует нехватку производственных ресурсов лучшим их использованием. Благодаря этому объем производства сохраняется на прежнем уровне, а прибыль увеличивается.

Кластер 6 — силы удорожания производства. Удорожание производства возникает тогда, когда предприятие пытается компенсировать утрату своей инновационной способности и сохранить прежний объем производства за счет дополнительного вовлечения в производство сырья, материалов, труда и основных фондов. При этом объем

производства сохраняется, а прибыль уменьшается или возрастают убытки.

Кластер 7 — силы экстенсивного спада производства;

Кластер 8 — силы интенсивного спада производства;

Кластер 9 — силы инновационного спада производства.

Производительные силы, занимающие позиции 7, 8 и 9, являются прямой противоположностью производительных сил роста.

3) *Задача диагностики — это отнесение объекта распознавания (вектора экономического развития производства) к тому или иному кластеру.* Существуют два метода распознавания фазовых свойств: *табличный* и *графический*. Табличный способ является более точным, а графический — более наглядным. При графическом способе строится диагностическая карта (рисунок 1) на которой горизонтальная ось принята за ось инновационной способности производительных сил, при этом вправо откладывается в определенном масштабе вектор сил роста инновационной способности производительных сил, а влево — вектор сил утрат инновационной способности. Вверх по вертикальной оси в том же масштабе откладывается вектор сил роста инновационной восприимчивости производительных сил, а вниз — вектор сил утрат инновационной восприимчивости производительных сил. Вектор сил сохранения производства на диагностической карте находится в 4 секторе. Однако при диагностике производительных сил вектор сил сохранения можно на диагностической карте не откладывать, так как он всегда совпадает с вектором сил прироста (сил развития) производства, который определяется путем векторного сложения сил инновационной восприимчивости с силами инновационной способности. Производительные силы развития производства приводят в движение производственные инвестиции, перемещая их из бесперспективных направлений производственной деятельности в перспективные направления, придают гибкий характер технологиям, создавая у них способность, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. В результате все множество векторов сил развития имеет начало в нулевой точке и расходится веером по всем восьми секторам инновационного поля производительных сил. Каждый сектор разделен узловыми линиями, все точки которых являются носителями качественных свойств данного сектора в наибольшей степени. При этом длина результирующего вектора сил развития характеризует их численное значение, а его расположение в том или ином секторе указывает на фазовое их состояние, то есть определяет собой тот или иной кластер производительных сил. Таким образом, если положение вектора сил развития определено на диагностической карте, то можно говорить об их количественной и качественной определенности.

Диагностика производительных сил экономического развития предприятия ОАО «Волгограднефтемаш» проводилась графическим способом с помощью диагностической карты.

Вектор сил развития производства ОАО «Волгограднефтемаш» в 2007 году находился в 3-м секторе диагности-

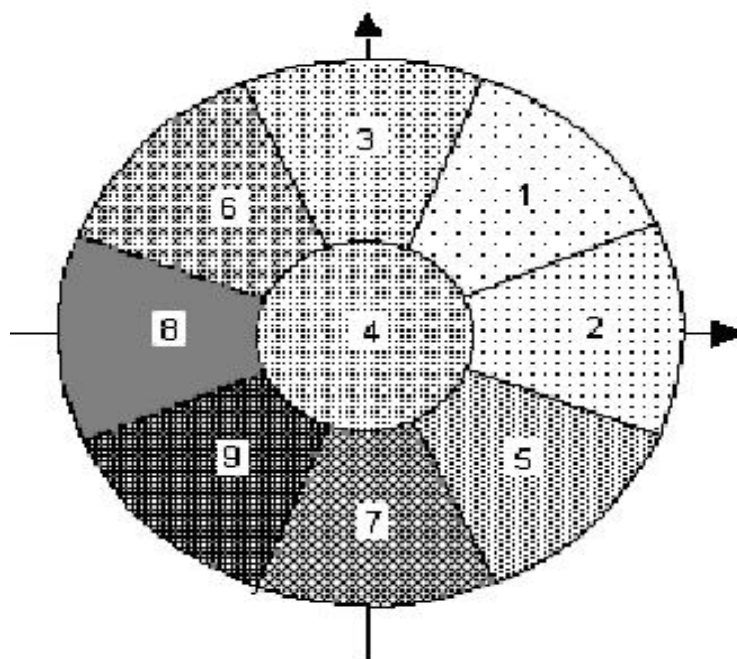


Рисунок 1. Диагностическая карта фазовых свойств производительных сил

1 – силы инновационного роста производства; 2 – силы интенсивного роста производства; 3 – силы экстенсивного роста производства; 4 – силы сохранения производства; 5 – силы экономии производства; 6 – силы удорожания производства; 7 – силы экстенсивного спада производства; 8 – силы интенсивного спада производства; 9 – силы инновационного спада производства

ческой карты – секторе экстенсивного роста производства, причем на границе с сектором удорожания производства, что было обусловлено значительным ростом затрат в связи с изменением номенклатуры изготавливаемой продукции внутри предприятия. Увеличился выпуск шаровых кранов, обладающих низким уровнем рентабельности, высоким уровнем энергоемкости и металлоемкости, и длительным производственным циклом, и, как следствие длительным сроком возвратности инвестиций.

В 2008 году на предприятии стали действовать силы интенсивного роста производства и поэтому вектор сил развития переместился из сектора 3 в сектор 2. Это было обусловлено резким увеличением в 2008 году выпуска нефтеаппаратуры (на 66,3% по сравнению с 2007 г.), имеющей высокий уровень рентабельности. Но, несмотря на то, что в 2008 году действовали силы роста инновационной способности, силы инновационного роста производства отсутствовали, так как отсутствовали силы роста инновационной восприимчивости. Об этом говорит тот факт, что затраты на производство остались в 2008 году почти на уровне 2007 года.

В 2009 году мировой экономический кризис еще более усугубил положение в отношении сил инновационной восприимчивости, в результате произошла их утрата. А это привело, в конечном счете, к тому, что вместо интенсивного роста в 2009 году стали действовать силы экстенсивного спада и вектор сил развития переместился из сектора 2 в сектор 7. Однако экономический кризис стал «генератором» инноваций, которые возникли на предприятии уже в 2009 году, но не могли быть обнаружены при проведении фазового анализа в целом по предприятию.

Таким образом, с одной стороны измерение и диагностика инновационной способности предприятия позволили выявить новую практически полезную информацию, раскрывающую количественное и качественное содержание экономического состояния исследуемого объекта, определив действие каких сил, оказало влияние на экономическое развитие предприятия в 2007, 2008 и 2009 гг. А это, в свою очередь свидетельствует об эффективности применения данного метода при анализе текущей деятельности предприятия, в качестве инструмента измерения параметров инновационного экономического развития.

Литература:

1. Косенков Р.А. Системный анализ и прогнозирование фаз инновационного роста экономики: информационная технология САПФИР. – М.: Финансы и статистика, 2005. 196 с.
2. Косенков Р.А. Информационная технология САПФИР [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mmor.vstu.ru/Khosonkov/> (дата обращения: 22.10.2010).

3. Косенков Р.А., Цыганкова В.Н. Фазовый анализ состояния, инновационного характера и направления развития региональной экономики (теоретические аспекты) // Инновации. — 2002. — № 1. URL: <http://transfer.eltech.ru/innov/archive.nsf>
4. Косенков Р.А., Цыганкова В.Н. Анализ инновационных факторов развития региона // Инновации. — 2002. — № 9—10. URL: <http://transfer.eltech.ru/innov/archive.nsf>

Эффективность производства молока в сельскохозяйственных организациях

Нардин Д.С., ст. преподаватель; Баранова Е., аспирант
Омский государственный аграрный университет

Стабильное обеспечение населения страны продуктами питания является основной задачей государства в решении проблемы продовольственной безопасности. Особое место на продовольственном рынке занимает рынок молока и молочной продукции, так как эти продукты традиционно занимают одно из ведущих мест в пищевом рационе населения России. Сокращение объемов производства молока и уменьшения его поступления на перерабатывающие предприятия обуславливают снижение объемов и эффективности производства молочных продуктов, ухудшение обеспеченности ими населения отдельных регионов и страны в целом, что негативно сказывается на уровне продовольственной безопасности государства [1].

В настоящее время производство молока, как и все сельское хозяйство, находится в затяжном кризисе. Это выразилось в уменьшении поголовья скота молочного направления, снижения его молочной продуктивности, и как следствие, в падении общего объема производства молока, сокращении экономической эффективности производства молока.

Одна из основных особенностей современного периода заключается в уменьшении выпуска отечественной молочной продукции до 40 % от объема нормативного потребления. [1].

В данной статье будут рассмотрены проблемы эффективности производства молочной продукции на примере ООО «Соляное» Омской области. Данные по эффективности молочной отрасли хозяйства за последние три года представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1 в хозяйстве в 2010 г. по сравнению с 2008 г. снизилось поголовье коров на 4 %, удой на одну корову на 5,1 %, что повлияло на уменьшение прибыли на 1 ц. молока на 39,3 %. Снижается трудоемкость производства молока. Увеличивается себестоимость одного центнера молока на 43,5 %, в основном за счет повешения затрат на корма. Исходя из вышеперечисленных показателей, в целом производство молока становится менее рентабельным, не смотря на то, что цена реализации 1 центнера молока возросла на 19,9 %.

Преждевременная выбраковка коров всегда убыточна для хозяйства, причем это касается как слишком раннего (по причине болезни), так и чересчур затянутого обновления поголовья. В таблице 2 представлены исходные

данные для расчета потерь предприятия в результате повышенной выбраковки животных.

Выбраковка на анализируемом предприятии в 2010 г. составила 23,4 %. Такой процент вовсе не плох, наоборот, он позволяет добиваться высокой производительности, но если большое количество животных выбывает по ветеринарным причинам (в результате болезней и травм), это уже не является нормой.

По данным ООО «Соляное» представленным в таблице 2 видно, что в 2010 г. 50 % выбывших животных приходится на причины связанные с заболеваниями вымени. Мастит представляет собой серьезную угрозу материальному благополучию предприятия.

Общее количество выбракованных коров составило 198 голов, в том числе 60 голов — первотелки. По болезни было выбраковано 11,7 %, т.е. 99 голов, по естественным причинам — 11,7 % (99 головы), повлиять на которые нельзя. Для снижения выбраковки коров необходимо применение различных профилактических мероприятий. В 2010 г. ветеринарные затраты на предприятии составили 300 тыс. руб. в год, т.е. 25 тыс. руб. в месяц. Этого недостаточно для лечения животных и создания благоприятных условий содержания стада.

В появлении мастита и заболеваний репродуктивных органов в целом винят плохую экологическую обстановку (переохлаждение.), наличие в кормах токсических веществ и снижение уровня лечебно-профилактических работ.

Причиняемый этой болезнью экономический ущерб складывается из прямых и косвенных убытков. Основными из них являются: снижение молочной продуктивности, увеличение заболеваемости телят, ухудшение качества молока и молочных продуктов, увеличение количества бесплодных коров и расходы на организацию и проведение противомаститных мероприятий [2].

Наибольшая частота маститов наблюдается зимой в коровнике с бетонными полами. Экономя электроэнергию, подогрев включают незадолго до пригона скота на вечернюю дойку и помещения не успевают прогреться. Летом наблюдалась резкое увеличение частоты маститов из-за отключения электроэнергии 2 раза по 1 и 2 суток соответственно. Все это время коровы оставались недоеными. В результате сократились надой и заболеваемость маститом возросла.

Таблица 1

Показатели эффективности производства молока в ООО «Соляное» за 2008–2010 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. в % к 2008 г.
Среднегодовое поголовье, голов	885	876	850	96,0
Валовое производство молока, ц	39336	38500	35842	91,1
Удой на корову, кг	4444,7	4395,0	4217	94,9
Себестоимость 1 ц молока, руб.	728,4	810,1	1044,9	143,5
Затраты труда на 1 ц молока, чел.-ч.	6,86	6,03	6,08	88,6
Реализационная цена 1 ц молока, руб.	1021,5	900	1225,0	119,9
Полная себестоимость 1 ц молока, руб.	733,1	810,1	1050,0	143,2
Уровень товарности, %	93,5	92,4	92,4	-
Прибыль на 1 ц. молока, руб	288,4	90,6	175,0	60,7
Уровень рентабельности, %	39,3	11,2	16,6	-

Таблица 2

Исходные данные для расчета упущенной выгоды при выбраковке коров

Показатель	2010 г.
Поголовье	885
– коров	850
– нетели	35
– первотелки	143
Выбраковка, %	
– коров	23,4
в т.ч. первотелки	7
Продуктивность (удой), ц	4,380
Сохранность телят, %	91
Затраты на ветеринарию, тыс. руб.	300
Себестоимость 1 л молока	10,57
Цена реализации 1 л молока	12,2
Цена реализации 1 кг мяса	55,6
Причины выбраковки, %	23,4
– Болезнь	23,4
в т.ч. заболевание вымени (маститы)	11,7
Естественная выбраковка	11,7

Так как срок продуктивности молочных коров составляет в среднем 2,5 года, потери при выбраковке коров в год составят (таблица 3) около 6,4 млн. руб. Это без учета потерь от рождения телят, которые вследствие принесут молоко, а затем новый приплод.

Выбраковка первотелок приводит к еще более значительным потерям (таблица 4).

Общая сумма упущенной выгоды в хозяйстве в расчете на 60 голов выбракованных первотелок за пять лет составила около 33 млн. руб.

Несомненно, снижение этих потерь является ключом к успеху, поэтому необходимо предпринять меры по их устранению.

Мероприятия по профилактике и устранению мастита комплексные и в основном общего характера, они также препятствуют возникновению других заболеваний и на-

оборот. Поэтому необходимо увеличить затраты на ветеринарию в профилактических целях для снижения выбраковки коров [3, с. 78].

Очевидно, что профилактика – наиболее эффективный способ борьбы с маститом. Одним из средств профилактики является вакцинация. Но для создания устойчивого иммунитета необходимы комплексные исследования микрофлоры хозяйства с целью выявления наиболее распространенных возбудителей мастита (золотистый стафилококк, стрептококки, кишечная палочка). Вакцинация будет проводиться именно против этих микробов.

В комплекс мероприятий по профилактике маститов входят:

- подбор и обучение работников животноводства;
- организация рационального кормления, поения и содержания животных;

Таблица 3

Упущенная выгода при выбраковке 39 коров по вет. факторам

Показатель	Упущенная выгода (тыс. руб.)			Общая сумма упущенной выгоды (тыс. руб.)
	2010 г. (12 месяцев)	2011 г. (12 месяцев)	2012 г. (6 месяцев)	
Молоко	2006,4	2006,4	1003,2	5016,0
Приплод	189,4	189,4	94,7	473,5
Молоко			909,9	909,9
Итого:				6399,4

Таблица 4

Упущенная выгода при выбраковке первотелок в 2010 г.

Выбраковка первотелок, голов	Упущенная выгода (тыс. руб.) / 60 голов					Всего
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
Молоко	3086,8	3086,8	3086,8	3086,8	3086,8	15434,0
Приплод	291,4	291,4	291,4	291,4	291,4	1457,0
Молоко			2778,2	2778,2	2778,2	8334,6
Приплод				262,2	262,2	524,4
Молоко				2469,5	2469,5	4939,0
Приплод					233,1	233,1
Молоко					2212,2	2212,2
Итого:						33134,3

— правильное устройство и оборудование молочно-товарных ферм и комплексов;

— содержание в образцовом порядке помещений и прилегающих к ним территорий;

— соблюдение правил доения, ухода за животными (особенно за выменем) и доильными аппаратами;

— предупреждение и лечение отеков вымени в предродовой и молозивный периоды;

— своевременное выявление и лечение коров с различными заболеваниями органов размножения, желудочно-кишечного тракта и др., в том числе и с воспалением и раздражением молочной железы;

— постоянное ведение селекционно-генетической ра-

боты, направленной на повышение устойчивости коров к маститу;

— соблюдение личной гигиены обслуживающим персоналом;

— другие мероприятия, предусмотренные ветеринарно-санитарными и зоогигиеническими правилами, осуществление которых необходимо для создания нормальных условий существования и эксплуатации животных [4, с. 25].

Своевременное и грамотное осуществление предложенных мероприятий позволит сельскохозяйственным организациям избежать значительных потерь при производстве молока, что положительно отразится на эффективности отрасли.

Литература:

1. Сельское хозяйство и животноводство [Электронный ресурс]. <http://www.mobilnikplus.ru>
2. Основные причины выбытия коров в зависимости от уровня молочной продуктивности стада/ Суллер И.Л., Игнашкина А.А.// [Электронный ресурс]. <http://www.plinor.spb.ru>
3. Лучшая борьба с маститом в стаде — профилактика / Колесникова А.Л.// Новое сельское хозяйство — 2008. — №2. — с. 78
4. Всегда убыточна для хозяйства выбраковка коров/А. Ожерельева//АгроТехника — 2008. — №5, сентябрь — октябрь. — с. 24—25

Социальные факторы повышения эффективности управления предприятиями малого и среднего бизнеса в сфере услуг

Омарова К.А., кандидат экономических наук, доцент
Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

В настоящее время в России недостаточно учитывается общемировая тенденция социализации общества, в осуществлении которой концептуальное начало принадлежит нематериальному производству вообще и сфере услуг, в частности. Происходит недооценка особой функциональной роли производства услуг, так же как и других нематериальных благ, как фактора придания качественно иной структуры всему общественному производству. Такое отношение к сфере услуг произошло из сложившегося понимания рыночной экономики, как абсолютно самонастраивающейся и саморегулирующейся системы, в результате чего нарушилась стратегическая ориентация в отношении производства и нематериальной сферы, что практически проявилось в резком ослаблении финансовых потоков в основные отрасли сферы услуг, недооценки интересов и потребностей инвестирования в человека. Это выражается не только в сокращении вложений в образование, науку, культуру, здравоохранение и другие жизненно важные отрасли, призванные служить расширенному воспроизводству «человеческого капитала», но и снижении роли интеллекта в процессе социально-экономического развития российской экономики.

Переход к новым условиям хозяйствования показал, что мы значительно отстаем от ведущих стран мира в области управления развитием сферы услуг, но именно в этой сфере лежат неиспользованные возможности, реальные пути выхода страны из социально-экономического кризиса. Это обуславливает необходимость совершенствования системы управления развитием предприятий сферы услуг, что является необходимым условием повышения уровня их социального развития как экономической системы, в которой главная роль принадлежит человеческому фактору.

Наибольшее влияние на динамику развития экономики предприятий малого и среднего бизнеса в сфере услуг оказывают состояние производственной и социальной инфраструктуры, информационные и управленческие технологии, что связано с активацией человеческого фактора в процессе хозяйственной деятельности, предопределяющей возрастание значимости социальной составляющей управления развитием предприятий сферы услуг. В процессе реализации изменений экономического развития малых и средних предприятий сферы услуг происходят преобразования в поведении работников, проявляющиеся в стремлении к повышению образовательного уровня, квалификации, культуры обслуживания и т.д., что способствует дальнейшему экономическому росту предприятий т.е. их развитию [1].

Развитие с позиций качественных изменений не имеет ограничений и рассматривается как бесконечный процесс. Однако этот процесс требует создания механизмов воздействия на коллективы сотрудников для управления динамикой качественного развития, от которого зависят не только позитивные сдвиги в производственной и хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг, но и возможности быстрой их адаптации к условиям, изменениям и неопределенностям рыночной среды. Именно социально-экономическая адаптация предприятий к новым условиям способствует активизации трудовой деятельности в соответствии с требованиями рынка.

В новых условиях хозяйствования руководители предприятий малого и среднего бизнеса в сфере услуг основное внимание уделяют обновлению услуг и реконструкции основных производственных фондов, но, в то же время, практически не обращают внимания на существующее несоответствие уровня организационной культуры управления требованиям рыночной экономики. Не уделяется достаточного внимания и выявлению социально-экономических проблем развития предприятий данной сферы.

При переходе к рыночной экономике существенно меняется точка зрения на проблемы эффективности занятости населения, т.к. превалирует концепция обеспечения свободного выбора вида деятельности, что создает качественно новые представления о труде как социально-экономической категории, выдвигая на первый план социальные аспекты трудовой деятельности. Однако для этого необходимы ощутимые перемены в психологии работников, в реальных трудовых отношениях, в сфере приложения трудовых усилий, что пока в нашей стране реализуется очень медленно.

Рыночная экономика предъявляет новые требования и к организации труда, улучшению структуры рабочих мест и обогащению содержания труда. В настоящее время сложилась критическая ситуация на региональных рынках труда, где наблюдается отсутствие механизма саморегуляции. Для региональных рынков труда, особенно с низким уровнем развития, характерны процессы, связанные с ограниченным предложением рабочих мест и длительной безработицей, что препятствует их оздоровлению.

Республика Дагестан является одним из регионов с наиболее высоким уровнем регистрируемой безработицы. В то же время Дагестан, являясь трудоизбыточным регионом, имеет самый высокий показатель демографической нагрузки в России. Это свидетельствует о том, что демографическая ситуация в данном регионе до-

статочна сложная. С этих позиций решению проблем занятости может способствовать развитие инфраструктуры сферы услуг, малых предпринимательских структур, создающих новые рабочие места. Прежде всего, необходимо создание условий для развития сферы услуг, которая охватывает бытовое и жилищно-коммунальное обслуживание, туризм и торговлю, общественное питание, где применяется живой труд и не требуется высокая его квалификация.

В сложившихся условиях хозяйствования максимальное значение должно придаваться решению социальных вопросов, т.к. никакие преобразования, происходящие на предприятии, не могут быть привлекательными, если система управления не в состоянии компенсировать социальные потери. Поэтому любую кризисную ситуацию можно объяснить отсутствием доверия работников предприятия к экономическим и техническим преобразованиям, которое возникает из-за неуверенности коллектива работников в адекватности процессов развития, происходящих на предприятии, собственным интересам. Другим аспектом формирования активной социальной политики предприятий малого и среднего бизнеса в сфере услуг, направленной на поддержку персонала, является определение четких критериев нормального образа жизни, которые гарантируют условия нормального существования и развитие работника. Различия, существующие в разных странах по этому вопросу, обусловлены уровнем экономического и социально-политического развития конкретного государства.

На протяжении десятков лет в нашей стране преимущество отдавалось жестким организационно-правовым методам: подробные уставы и положения о службах; расписанные должностные инструкции; жесткие системы планирования и контроля труда; постоянный надзор за трудовой дисциплиной и т.д. Сегодня результативность этих методов резко упала, сократились и масштабы их применения. В настоящее время для достижения высоких результатов используются преимущественно материальные стимулы. Однако, выявилась тенденция, заключающаяся в том, что экономические методы управления персоналом не всегда дают положительные результаты ввиду того, что структуры, ориентирующиеся только на материальный интерес, не могут быть устойчивыми длительное время, т.к. в них отсутствует основа стабильности — сплоченный коллектив, преданный своему предприятию. Поэтому совершенствование системы управления персоналом является необходимым условием повышения уровня социального развития предприятия как экономической системы, что предопределяет необходимость учета и усиления роли человеческого фактора в практической деятельности.

В условиях неопределенности факторов внешней среды необходимым становится формирование системы управления развитием предприятия, которая может быть эффективной только в том случае, когда главную цель развития разделяет персонал предприятия, особенно в

плане ее ориентации на повышение жизненного уровня каждого работника. Иначе говоря, это требует создания благоприятных социальных условий на предприятии и мотивации работников с учетом их интересов и интересов предприятия в целом. Создание эффективной системы управления социальным развитием персонала должно быть направлено на повышение показателей использования ресурсного потенциала, отражающего совокупность возможностей предприятия для достижения поставленных целей развития [2].

Существующая взаимосвязь социального и экономического развития не вызывает сомнения и заключается, на наш взгляд, в следующем: достижение социальных целей основывается на экономическом росте; экономическое развитие зависит от эффективного использования социальных факторов.

Основными социальными факторами являются материальное положение, социально-психологический климат в коллективе, социально-политическая деятельность, перспективы роста, уровень удовлетворенности работой, социально-бытовое обслуживание, профессионализация, социализация личности, информированность и др. Поэтому только тогда можно говорить о высоком уровне социального развития персонала предприятия, если социальные факторы характеризуются высокой степенью развития, т.е. реальные социальные отношения совпадают с интересами человека работающего на данном предприятии, что, в свою очередь, зависит от эффективности системы управления.

Многочисленность отраслей, представляющих сферу услуг, разнообразие видов услуг и непосредственная их связь с потребностями населения и предприятий производственной и непроизводственной областей хозяйства конкретных территорий, предопределяют необходимость использования новых подходов к управлению развитием этой сферы с усилением регионального и муниципального аспектов, управления. Инструментами управления экономическим развитием сферы услуг региона являются создание общих условий для развития бизнеса (связь, офисы, рыночная инфраструктура и др.), регулирование деловой активности (налоги, зонирование, особые условия), прямая кооперация органов управления региона и бизнеса (совместные проекты). Одновременно необходимы целевые программы действий предусматривающие комбинацию всех методов воздействия на развитие данной сферы. При этом функция такого воздействия предполагает наличие гибкого неординарного способа организации управления, выражающегося в нестандартном подходе к решению проблем, применении прогрессивных методов современного управления, в том числе стратегического планирования, государственного регулирования и маркетинга. Ориентация управления сферой услуг на запросы потребителей в целях социально-экономического развития региона предопределяет необходимость новой

методологии построения и развития организационных структур управления инфраструктурой региона основанной на взаимодействии различных уровней региональной (местной) администрации с органами государственного управления.

В плане теоретических и методических аспектов решения задач социального развития персонала необходимо исследование качественных его характеристик, влияние которых необходимо учитывать уже на стадии выработки стратегии предприятия. При этом деятельность системы управления должна быть направлена на реализацию приоритетной цели создания социальной гармонии в коллективе, удовлетворенности трудом, активности и творческого отношения к труду, что требует обеспечения высокого качества кадрового потенциала, которое воз-

можно только при рациональной кадровой политике, ориентированной на реализацию концепции развития предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости совершенствования системы управления социальным развитием предприятий малого и среднего бизнеса в сфере услуг в новых условиях хозяйствования, для чего его структура управления должна соответствовать современным требованиям. К таким требованиям следует отнести создание системного управления персоналом, позволяющего повысить ответственность и поднять профессиональный уровень работы с персоналом на высокий уровень для эффективного решения задач и целей предприятия с учетом всех факторов, влияющих на социальное развитие коллектива.

Литература:

1. Гаджиева Н.Т., Юзбеков Т.В. Сущность и роль управления развитием сферы услуг в условиях социально ориентированной экономики //Проблемы теории и практики экономики народнохозяйственного комплекса региона: сб. науч. тр. — Махачкала: ДГТУ, 2006. — Ч.VII. — С. 33—37.
2. Юзбеков Н.А., Ахмедова Ф.Р. Вопросы управления развитием малых предприятий в сфере услуг//Проблемы теории и практики управления развитием социально-экономических систем. Материалы II-ой Всероссийской научно-практической конференции 14—15 декабря. — Махачкала: ДГТУ. 2005.

Проблема финансирования инноваций в Российской промышленности и пути ее решений

Попова Е.Ю., ассистент

Иркутский государственный технический университет

Изучение инновационных процессов сопряжено со значительными трудностями, в частности с неточностью и противоречивостью определений инновации по отношению к различным областям деятельности предприятий соответственно исчезает или камуфлируется сам объект исследования. Другой трудностью в изучении выступает сложность наблюдений инноваций. Наконец третьей сложностью является отсутствие проверенных надежных моделей, взаимосвязей между различными формами и сторонами как инновационного процесса в целом, так и отдельных видов инноваций.

Переход экономики России на инновационный путь развития невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы (НИС) — системы институтов, механизмов и инфраструктуры поддержки инновационной деятельности во всех сферах экономики и общественной жизни.

Для дальнейшего технологического развития химической промышленности необходимо крупное финансирование инноваций для опытно-промышленной инфраструктуры отрасли, осуществить которое может

только государство. Оно же в последние годы сосредоточило свою инновационную активность в зоне «новой экономики» и больше заботилось о поддержке малых инновационных предприятий, оставляя без внимания инновации в традиционных капиталоемких отраслях, создающих основную долю ВВП. Это связано с отсутствием соответствующей инфраструктуры и «инжиниринговый провал» — отсутствие на рынке крупных отечественных компаний, способных управлять проектами модернизации и строительства производственной линии. [1]

В построении инновационной системы в России были допущены две серьезные ошибки. Понять это и скорректировать действия — важнейшая задача государства. Прежде всего, была допущена ошибка в выборе направления главного удара. Им для инновационной системы России должен быть, так же как и в США, Германии, Франции, не малый и средний бизнес, а крупная промышленность. Методика выбора проста: на основе экономического анализа определяются сектора, вносящие наибольший вклад в валовой национальный продукт, и затем

анализируются возможности наиболее заметного влияния на этот вклад через инновации.

Если посмотреть на всю цепочку — от разработок до использования в промышленности, то связывающим с промышленностью звеном в силу отсутствия профессиональных инжиниринговых компаний являются отечественные проектные организации. Сейчас в российской нефтепереработке нефтехимии наблюдается большое оживление — в основном реконструкция, но кое-где и наращивание мощностей. При использовании импортных технологий все проектные работы все равно выполняются российскими организациями. Многие проектные компании очень серьезные. Они, зная российский рынок, говорят, что ныне производители готовы брать и российские технологии. Но их нет.

Следующая важная проблема состоит в том, что вкладываются государственные ресурсы не в те руки — не нацеленные на инновации. Сейчас довольно много денег идет на проекты, направленные не создание новых технологий. Это прекрасно. Но при существующей системе отбора проектов и их исполнителей конечными заказчиками всегда являются производящие компании. Поэтому новые разработки должны попадать к тем компаниям, которые профессионально занимаются их тиражированием, то есть инжинирингом. К сожалению, в России сейчас нет серьезных инжиниринговых компаний. Поэтому в ближайшее время для российских технологий будет вообще закрыт выход на крупные рынки.

На сегодняшний день среди общих проблем на первом месте для инвесторов в России стоит коррупция, на втором — транспортные проблемы, на третьем — бизнес — климат. Нет проблем лишь с офисными площадями. Для развития финансового сектора главной проблемой инвесторы считают судебную систему, на втором месте оказалось корпоративное управление, на третьем — низкий уровень финансового образования. Меньше всего проблем оказалось с налоговой системой.

Основными же конкурентными преимуществами России инвесторы назвали высокий уровень квалификации специалистов, наличие большого количества энергетических компаний и географическое положение.

Принимая во внимание модель сырьевой экономики России и нестабильный рынок цен на энергоресурсы, основным направлением финансирования инноваций в промышленность является развитие и создание инновационных энергосберегающих технических решений, позволяющих автономно обеспечить энергоресурсами различные объекты нефтегазового и нефтехимического комплекса и других отраслей промышленности.

Основные элементы такой системы в России уже работают как на федеральном, так и на региональном уровнях. Государством учреждена премия президента Российской Федерации в области науки и инноваций для

молодых ученых, созданы институты поддержки и коммерциализации инноваций — ОАО «Российская венчурная компания» и государственная корпорация «Роснано». Однако ничуть не менее важен факт широкого распространения в России экспертных инициатив в инновационной сфере. В настоящее время в нашей стране развернут целый ряд программ и конкурсов, в рамках которых ежегодно аккумулируется информация о десятках тысяч разработанных по всей России нестабильный рынок цен на энергоресурсы, основным направлением развития инноваций в промышленности является развитие и создание инновационных энергосберегающих технических решений, позволяющих автономно обеспечивать энергоресурсами различные объекты нефтегазового и нефтехимического комплекса и других отраслей промышленности, проведение энергосберегающих инновационных проектов в промышленности, проводится их независимая экспертиза, а лучшие проекты получают поддержку государства и бизнеса.

Совершенно очевидно, что проблемы конкурентоспособности российской промышленности в XXI веке будут определять уровень развития инноваций в экономике.

Вместе с тем прослеживается четкая связь между интенсивностью реализации инновационных процессов и достигаемых за ее счет конкурентоспособности. На предприятиях с большей интенсивностью инновационной деятельности параметр конкурентоспособности выше. Является ли это показателем качества инновационной деятельности отдельно взятого предприятия, остается большим вопросом, зато свидетельствует о низкой эластичности конкурентоспособности.

Другими словами, достичь незначительного роста конкурентоспособности можно лишь в результате изучения инновационной активности.

На сегодняшний день не представляется возможным оценить влияние роста интенсивности инновационной деятельности на параметр конкурентоспособности с учетом временных лагов¹. Однако, возможно определить взаимосвязь сложившегося соотношения «разработка — имитация» на динамику экономического положения, понять потенциал для увеличения инновационного бюджета в будущем.

Из таблицы 1 можно увидеть, что тем ниже была доля имитации инновационных процессов в области технологий, тем в большей степени это повлияло на положительный экономический эффект.

Несмотря на столь печальные прогнозы у России существуют пути решения этих проблем. Новый 2011 год начался на позитивной ноте и ознаменовался ростом большинства мировых фондовых индексов.

Для нас, несмотря на стремление к модернизации экономики и постепенное расширение представленных на рынке компаний за счет несырьевых секторов, все

¹ «Мир России» №3 2010 «Инновации в Российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик». И.Б. Гурков, В.С. Тубалов. 39 с.

Таблица 1

Связь политики промышленного предприятия в отношении диффузии инновационных процессов
с динамикой изменения экономического положения, %

		Динамика изменений экономического положения				
		Стало значи- тельно хуже	Стало не- сколько хуже	Не изменилось	Стало не- сколько лучше	Стало значи- тельно лучше
Идеи в освоении новой технологии	имитация	40,0	32,1	30,8	29,5	22,1
	Собственная разработка	60,0	67,9	69,2	70,5	77,9
Идеи в освоении новых товаров и форм сбыта	имитация	61,2	55,6	47,7	48,3	55,8
	Собственная разработка	38,8	44,4	52,3	51,7	44,2

еще основополагающим фактором, определяющим движение отечественных индексов, является цена на нефть. Здесь мы видим явно позитивный сигнал для рынка, ведь нефть сорта Brent сейчас находится на рекордных посткризисных значениях и превышает цену в \$97 за баррель. Такой уровень сказывается весьма положительно на российском рынке капитала, куда приходит иностранное финансирование в ожидании роста прибылей компаний сырьевого сектора, так и на российском бюджете, который становится профицитом при цене в \$100 за баррель, а

рубль укрепляется против основных резервных валют. [2]

Однако процесс финансирования инноваций в промышленности России натывается на многие значительные препятствия. Например, на внутреннем рынке не сформировался спрос на новые разработки. В результате инновации в российской промышленности не находят своего потребителя. Тормозом выступает и отечественная бюрократия — до 80% заявок по регистрации инновационных проектов и начинающих предприятий отсекаются не из-за идеи, а из-за оформления документов.

Литература:

1. Катализ промышленных инноваций // Эксперт 2011 №5, с. 7–13
2. Россия снова в моде // Профиль 2011 №1, с. 4–5.
3. И.Б. Гурков, В.С. Тубалов. Инновации в Российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик // Мир России №3—2010.
4. Инновационные решения в российской решения: возможные алгоритмы в управленческих действий // Инвестиции в России №1—2010 г.

Европейский опыт развития государственных займов

Свердан М.М., кандидат экономических наук, доцент
Межотраслевой институт управления (г. Киев, Украина)

Государственные займы — это особая, во многом обособленная часть финансовой системы государства, обладающая своими собственными источниками доходов, особым их назначением и порядком использования. Механизм государственных заимствований реализуется своеобразным способом, выгодно дополняя основу финансовой системы государства. Существование государственного кредита вполне закономерно, поскольку необходимость долгового финансирования расходов государства вызвана объективным и явным противоречием в рамках действия закона неуклонного возрастания общественных потребностей и финансово ограниченных возможностей государственного бюджета. Вместе с бюджетом и внебю-

джетными целевыми фондами, государственный кредит представляет собой одну из форм существования государственных финансов и входит в число основных методов привлечения государством дополнительных денежных средств и увеличения его финансовых возможностей. Как отдельное звено финансовой системы, государственный кредит обслуживает процесс формирования и использования главных денежных фондов государства — бюджета и целевых внебюджетных фондов. Учитывая хроническую недостаточность финансовых ресурсов государства, их дефицитность между доходной и расходной частями, механизм реализации государственных заимствований осуществляется на постоянной основе. Именно причина

нехватки финансовых ресурсов у государства обусловила появление государственных займов.

Изначально государственные заимствования производились нерегулярно, только в крайних случаях при острой и внезапной недостаточности денежных средств в бюджете государства для покрытия чрезвычайных расходов. Гораздо позже, вместе с возрастанием публичной роли государства и роли государственных финансов в общественной жизни, вызванных расширением функциональных обязанностей государства в экономической и социальной жизни общества, механизм осуществления государственных заимствований начал реализовываться на постоянной основе.

На первых порах государство прибегало к услугам государственного кредита для покрытия своих собственных расходов. Государство заимствовало денежные средства на добровольной основе под обеспечение всем государственным имуществом. Основными внутренними кредиторами государства были монастыри и церковь. Однако нередко займы предоставлялись и в принудительном порядке. В это время сформировались такие формы и виды государственного кредита, как государственные займы (внутренние и внешние), выпуск казначейских обязательств, позаймствование средств у казенных банков.

Первоначально выпускались займы, которые размещались только среди отдельных категорий кредиторов государства. Постепенно социальная база государственного кредита расширилась, что мотивировало реализацию универсальных займов. Таким образом, мощь государственных займов и финансов возрастала одновременно с развитием общества.

Очень сильное влияние на развитие государственных займов произвела финансовая практика европейских стран. Опыт осуществления государственных заимствований стран европейского континента детально изучался и раскрыт в грандиозных трудах известных ведущих исследователей организации государственного финансового хозяйства, системы и его управления прошлого времени. Однако, прежде чем продемонстрировать основы исторических предпосылок и характер эволюции государственного кредита в масштабе европейских стран, необходимо остановиться на научно-теоретических интерпретациях государственных займов с акцентом на практический подход к реализации механизма государственного заимствования.

В первую очередь следует вспомнить про книгу М.Ф. Орлова «О государственном кредите» — первом в мировой литературе классическом изложении капиталистической теории государственного кредита. Впервые книга была анонимно опубликована в 1833 г. без определения авторства; официальная цензура сделала множество удалений из самой авторской редакции. М.Ф. Орлов небезосновательно считается одним из творцов теории государственного кредита. Будучи открытым сторонником экономического либерализма, М.Ф. Орлов представил оригинальное обоснование и формулировку государственного кредита. В частности, указывалось, что единственно

пригодная форма государственного кредита — это безвозмездные ссуды. Исходя из предпосылок исключительной роли займов и учитывая позицию государственного кредита в системе государственных финансов, основными положениями, комплексно отражающими смысл данной теории, выступают:

- бюджетные расходы государства должны быть разграничены и разделены на обыкновенные и чрезвычайные;
- первые должны обеспечиваться налогами, вторые — займами, а проценты по займам также должны уплачиваться налогами, и для каждого долга необходимо установить определенный налог;
- займы должны быть свободными, а иностранный капитал должен использоваться наравне с отечественным;
- все государственные долги должны быть безвозмездными: по долгам нужно платить лишь вечные проценты;
- для поддержания курса займов нужно учредить кассу погашения, которая должна выкупать и продавать ссуды и таким образом регулировать проценты по ним.

В этом и состоим эксклюзивность теории государственного кредита М.Ф. Орлова: безвозмездность государственных ссуд с применением вечных процентных выплат. По его мнению, рост государственных доходов и их свободное взыскание, развитие торговли и промышленности, благополучие народа и финансовая прочность государства растут почти наравне с государственным долгом, но при четком соблюдении указанных правил этот долг — не бремя, а богатство и для народа, и для государства. Следует понимать, что главный вывод изложенной теории — это рекомендация к широкому использованию государственных займов, сочетая их с умеренностью в налогообложении. Именно очень высокий уровень налогообложения выдвигается как главный аргумент в рекомендации перехода к финансированию бюджетных расходов за счет системы государственных займов. Помимо этого, предлагался механизм спекулятивного биржевого обращения государственных долговых ценных бумаг, который превращает государственный кредит на доходы государственного бюджета [2].

Немного ранее противовес сил «налоги — займы» в финансировании бюджетных расходов государства рассматривал также М.М. Сперанский в работе «План финансов» (1810 г.), где в качестве способа покрытия особых расходов указывалось повышение уровня налогообложения. Но для покрытия государственных расходов в чрезвычайных случаях более эффективного метода не найти, чем займы.

В своем труде «Теория финансов» (изданном впервые в 1841 г.) И. Горлов подает аналогичную характеристику использования государственных займов. Также указывается, что кредит не является нормальным источником для денежных средств для покрытия финансовых проблем бюджета государства, а его применение возможно лишь в случае крайней необходимости [5].

Немного позднее проблематика вопросов государственных заимствований нашла свое отражение и в других

исследованиях. Общая теория государственного кредита была раскрыта в работе Н.Х. Бунге «Теория кредита» (книга, изданная в Киеве в 1852 г.). Также данной теме посвящена работа Ю.А. Гагемейстера [4].

На рубеже XIX–XX вв. отношение к государственным займам весьма существенно изменилось. В.А. Лебедев полагает, что государственный кредит — вполне нормальное явление в составе финансового хозяйства каждого государства [10]. Также И.Х. Озеров утверждает, что государственный кредит получил в XIX в. настолько сильное развитие, что его уже невозможно отнести к числу доходов экстраординарного характера [11]. Более того, С.А. Корф указывает на то важное обстоятельство, что с тех пор, когда государственный кредит выступил в качестве постоянной составляющей финансового хозяйства, одним из условий составления государственного бюджета выступила также и специализация займов с учетом цели их назначения [9].

Воззрения И.Т. Тарасова в работе «Государственный кредит» (изданной в 1886 г.) относительно государственных займов выражаются тем, что выполнение государством возложенных на себя долговых обязательств должно обеспечиваться за счет будущих денежных поступлений (налоговых), а не путем осуществления последующих займов (рефинансирования). И дополняется тем, что в экстренных случаях будет целесообразно производить временную денежную эмиссию, нежели прибегнуть к займам. А.А. Исаев наоборот, поддерживает идею, что более выгодно обратиться к государственным займам при возникновении ситуации, когда текущие расходы бюджета не покрываются за счет мобилизации обычных доходов [8].

Как видно практически все авторы положительно относятся к использованию государственных займов. Таковую же точку зрения излагают в трудах М.И. Боголепов [3], А.С. Зашнуин [6], С.И. Иловайский [7], И.И. Патлаевский [12], В.Н. Твердохлебов [13], Л.В. Ходский [14], В.Г. Яроцкий [15]. При этом, отслеживается постепенный переход к вопросам не только относительно обязательного возврата государственных кредитов, но и к эффективности обслуживания и управления государственным долгом, что особенно актуальным является в современных рыночных условиях. В работах вышеупомянутых авторов рассматривается эволюция государственных займов, что предшествовало их совершенствованию и развитию на данном этапе функционирования государственного финансового хозяйства.

Генезис государственных займов первоначально характеризуется принудительным качеством их реализации. Поскольку во времена средневековья только церковь не знала посягательств со стороны государства на том основании, что ее имущество признавалось неприкосновенным, кредитными ресурсами государства выступали преимущественно принудительные займствования у монастырей.

Принудительные займы вскоре были заменены лотерейными займами, которые характеризовались поощрительным свойством в виде выигрыша. Практика их

применения позволяет выделить два вида: (1) когда держатель облигации отказывался от получения дохода, а процентные выплаты производились ним как ставка в игре за возможность его получения: на основании общей суммы процентных доходов формировался специальный фонд, средства которого предназначались для нескольких выигрышей; (2) держатель облигации получал процентный доход, но меньший: разница между полученным и рыночным процентом отображалась как взнос в выигрышный фонд [6].

Лотерейные займы осуществлялись государством по общей простой схеме: сумма выигрышей равна сумме проигранных средств. Несмотря на то обстоятельство, что само государство не имело особых доходов от таких финансовых операций, это стимулировало потенциальные ожидания на возможность получения дополнительных сумм процентных доходов в виде выигрыша, повышая спрос на лотерейные займы. Лотерейные займы широко использовались в XVII–XVIII вв. в Германии, Голландии, а также и в России; во Франции их применяли лишь некоторые институты самоуправления. Учитывая тот факт, что большинство кредиторов, реально не получая премии и оставаясь в убытке, только поддерживают своими денежными средствами выигрышный фонд, лотерейные займы утратили свой вес и потеряли доверие и популярность среди потенциальных инвесторов.

Похожей формой к лотерейным займам были тонтинны, распространенные в XVII в. во Франции [11]. Их название связано с именем итальянского банкира Л. Тонти, который внедрил тонтинны в 1689 г. Смысл тонтиннов состоял в том, что некоторой группой лиц сообща одалживались денежные средства государству, а полученный доход делился меж ними без права передачи другим лицам. Ставка была сделана со временем на сужение круга компаньонов по причине их смерти: с кончиной последнего из числа кредиторов прекращались и обязательства государства по выплате долга.

Франция, как свидетельствует опыт, стала страной, богатой на инновационность в финансовых инструментах государства. Именно во Франции появилась еще одна очень важная разновидность государственного займа — пожизненная рента (бессрочная ссуда). Государство возлагало на себя обязательства ежегодно или даже чаще выплачивать определенный доход по заемному капиталу, но само его возвращение владельцу не предполагалось, поскольку срок действия такого займа не ограничивался. После смерти кредитора долговые отношения прекращались. Во время обладания таким видом ссуды, рента могла принести кредитору также и дополнительный доход: если кредитор давал согласие предоставлять государству заемный капитал по ставке процента ниже, чем среднерыночная, то государство обязалось регулярно выплачивать ему премию.

Данная разновидность государственного займа оказалась довольно выгодной и перспективной, распространившись и в других европейских странах, но с некоторыми модификациями. В Германии к бессрочной ссуде

имели доступ практически все лица вне зависимости от уровня их доходов, поскольку номинальная стоимость бессрочной ссуды устанавливалась на уровне мелкой купюры. Кроме бессрочной ссуды, в Англии также использовался срочный аннуитет [6]. Такие займы осуществлялись на длительный срок, в течение которого заемный капитал вместе с процентами выплачивался кредитору в форме ежегодной ренты. Существовали разные виды и периоды обращения срочных аннуитетов. Срок обращения краткосрочных аннуитетов устанавливался на период 10–30 лет, а для долгосрочных — 40–90 лет. А при необходимости сокращения государственного долга английское правительство использовало процедуру его трансформации именно в срочные аннуитеты с целью немедленного погашения задолженности.

Таким образом, развитие и совершенствование пожизненной ренты (бессрочной ссуды) и срочных аннуитетов являлось важным финансовым механизмом в деятельности государства. Возможно, именно на их основании и была создана теория государственного кредита М.Ф. Орлова.

Рента, в начале своего существования, имела вид определенной записи таком же специальном документе — книге долгов. Вместе с записью во французской долговой книге кредитор получал соответствующий документ — именное свидетельство; с его помощью устанавливалось право на получение процентного дохода. Банк Англии, где хранилась государственная книга долгов, напротив, не выдавал никаких документов. Указанная в книге общая сумма долговых обязательств государства именовалась консолидированным долгом, а каждая долговая запись имела название консоли. После погашения долга или по истечении срока действия долгового обязательства государства имя кредитора простым образом вычеркивалось из книги долгов. С расширением масштабов обращения долговых инструментов потребность в ведении книги долгов значительно уменьшилась. Вместо этого появилась необходимость в выпуске государственных облигаций, которые сначала были именными и имели купоны на предъявителя для выплаты процентных доходов, а в обращение далее вошли и обыкновенные облигации на предъявителя. Таким образом, формы осуществления государственных займов определили также возможности системы государственного кредита. Записаться в английскую долговую книгу можно было только в Банке Англии, а во Франции имена кредиторов вносились в книгу долгов с помощью посредничества собирателей налогов. Подобное обустройство долговой системы весьма ограничивало ресурсную базу государственных заимствований местными капиталами. В отличие от Англии и Франции, в Германии механизм организации государственного кредита существенно отличался; прежде всего, здесь всегда государственные долговые обязательства существовали в виде облигаций. При этом, государственные облигации могли свободно распространяться среди всех желающих, что создавало весьма ощутимые возможности и условия для привлечения иностранных капиталов. Можно утверждать, что изначально государственные займы имели

внутренний характер, но появление внешних долговых обязательств государства стимулировало значительное расширение масштабов обращения финансовых инструментов государственного долга, стимулируя дальнейшее их развитие и совершенствование.

Модификация финансовых инструментов государственного долга, в свою очередь, требовали также соответствующего совершенствования организационно-управленческого механизма эмиссии и размещения долговых обязательств государства. Заимствования сначала осуществлялись двумя способами: (1) подрядным методом; (2) путем публичной предоплаты. Подрядный способ предусматривал непосредственное взаимодействие государства с банком или с несколькими банковскими учреждениями, которые выступали кредиторами государства и обязывались выкупить весь объем предложенных облигаций. Преимуществами данного варианта размещения государственных займов выступали: (1) отсутствие связанного с продажей ценных бумаг риска; (2) возможность получения всей суммы займа сразу; (3) использование банковского опыта в отношении анализа денежного рынка. Впрочем, чрезмерная осведомленность банковских учреждений с финансовым положением государства предоставляла возможность воспользоваться неблагоприятной ситуацией для установления более выгодных для них условий государственного кредита. Также этому способствовало и отсутствие конкуренции среди банковских учреждений за долговые займы государства.

Публичная предоплата появилась в виде записей кредиторов в государственной книге долгов. После ликвидации книги долгов она стала способом размещения долговых обязательств государства. Публичная предоплата предусматривала свободную эмиссию и размещение государственных обязательств среди всех желающих, поэтому государство не было сковано определенными цепями, ограничивающими его влияние на выбор условий заимствований. Публичная предоплата была выгодной, поскольку обеспечивала доступ к кредитованию государства за счет мелких капиталов. В сравнении с подрядной системой, публичная предоплата требовала больше времени для реализации заимствований, а также государство возлагало на себя определенные риски, связанные с размещением облигаций.

В частности, публичная предоплата широко применялась в практике в Англии в XVII–XVIII вв. Реализацию этого процесса обеспечивал Банк Англии, исполняющий роль финансового органа в государстве. Во второй половине XVIII в. государственные займы осуществлялись с помощью посредничества банковских синдикатов и оформлялись в виде соответствующих сделок. Франция, в частности, не выступала в качестве сторонника какого-либо единственного способа размещения государственных долговых обязательств, постоянно меняя методику организации заимствований.

Подводя итог анализа рассмотренных способов размещения государственных займов можно констатировать,

что государство активно пользовалось услугами банков в случаях своего тяжелого финансового положения, нестабильной экономической ситуации в стране, при отсутствии доверия со стороны населения. И наоборот, при возрастании финансовой мощи государства и его общественного авторитета автоматически снижался связанный с продажей государственных облигаций риск путем публичной предоплаты.

Намерения государства избегать определенных недостатков и желание соединения преимуществ каждого из способов размещения государственных займов, впоследствии привели к появлению аукциона, где цена облигаций устанавливалась исходя из уровня предложения потенциальных инвесторов. Аукционный вариант размещения долговых обязательств государства в своей основе закладывает определенный уровень конкуренции между потенциальными кредиторами, способствуя с точки зрения государства оценке стоимости своих займов и усиливая влияние государства на условия размещения займов и выбирая наиболее выгодные предложения из их общей совокупности. Автором подобного смешанного способа размещения государственных займов считается П. Леруа-Болье. По его мнению, излагая сущность вопроса, государственный кредит имеет свои хорошие и плохие стороны, поэтому может как быть полезным в государственном хозяйстве, так и может причинить последнему большой вред. Благодаря кредиту, человечество в десятки лет сделало такие успехи на пути цивилизации, на что прежде были бы потребны целые века. Но, с другой стороны, чрезмерное злоупотребление кредитом часто имело пагубные последствия для государственного финансового хозяйства. Свои воззрения на природу и характер функционирования государственных займов П. Леруа-Болье изложил в 1874 г. в своей работе «*La Dette publique de la France, l'origine et le développement de la dette, les moyens de l'atténuer*» (Государственный долг Франции, происхождение и развитие долга, средства для смягчения) [1].

Следует также уточнить, что очень важным фактором в создании и развитии государственных и в том числе центральных банков европейских стран выступила именно государственная финансовая деятельность в области заимствований. Государственные потребности в ссудном капитале мотивировали намерения государства в создании такой системы государственных займов, которая бы способствовала формированию дешевого и эффективного рынка государственного кредита. В частности, история создания Банка Англии началась именно с государственного займа: его стартовый капитал сразу же был направлен на кредитование государства. За такую услугу банк получил разрешение для эмиссии на равнозначную сумму собственных банкнот. Дальнейшее увеличение капитала банка стало возможным благодаря стремлению государства к расширению ресурсной базы государственных займов. Следовательно, банкноты Банка Англии превратились ни на что иное, как на финансовые инструменты государственного займа, способствуя повышению их лик-

видности и распространению среди населения и других банковских учреждений в качестве заменителя золота.

Эволюцию государственных займов целесообразно также исследовать с позиций управления государственным долгом и погашения накопленных задолженностей, что вызвано их значительным нагромождением как результат чересчур активной финансовой деятельности государства на рынке ссудных капиталов. Существенное возрастание сумм государственных долгов в европейских странах вынуждало государство к такому же активному поиску специальных источников доходов и методов погашения долгов. Для сокращения величины государственного долга использовалась продажа государственного имущества — земли и другой собственности. Предполагалось, что помимо денежных средств, полученных от реализации имущества, государство приобретет и возможность для получения дополнительного дохода от более эффективного частного способа ведения хозяйства и предпринимательства.

В механизме погашения государственных заимствований на традиционной основе использовались денежные средства от налоговых поступлений. В начале XVIII в. во Франции для ликвидации государственного долга была внедрена «Касса погашения», в которую поступали определенные виды налогов и сборов. В конце XVIII в. появилась идея относительно погашения государственного долга за счет одноразового налога. Таким образом, предполагалось, что это приведет в итоге к снижению уровня налогообложения и увеличению богатства государства. Данная гипотеза была еще выдвинута в свое время Д. Рикардо, но так и осталась на уровне идеолого-теоретической формулировки, не найдя практической реализации. Аналогично не приобрела развития и английская система антиципации налогов как метода погашения государственного долга: этот метод не дал ожидаемых результатов. Антиципация предусматривала одноразовую уплату земельного налога и полное освобождение от него в будущем. Но несоответствие одноразовой суммы налога с размером самого налога, а также учитывая величину государственных долгов не способствовало исправлению финансового состояния государства в целом.

Эффективной оказалась система погашения государственных заимствований в XVIII в. в Англии, когда был создан особенный фонд погашения [11]. Средства фонда формировались за счет процентов, которые удерживались с каждого нового займа; сумма денежных средств, созданная таким образом, использовалась в целях выкупа на бирже государственных облигаций. Прирост доходов фонда обеспечивался за счет процентов, которые выплачивались государством до окончания срока погашения, и использовались в дальнейшем для приобретения государственных долговых обязательств. Итогом таких мероприятий должен был выступить факт выкупа государством собственного долга.

Другой разновидностью методов погашения государственных заимствований должна была также выступить его

замена на срочные аннуитеты. В целях увеличения инвестиционной привлекательности срочных аннуитетов к выплачиваемому на них доходу прибавлялся еще один процент. Денежный фонд для выплаты дополнительных процентов формировался с помощью специально созданного налога. Однако обязательная экономия суммы дохода по аннуитету в течение определенного периода времени, что было одним из условий замены, весьма ограничивало спрос на подобного вида долговые заимствования государства.

Формы и методы государственных заимствований, таким образом, развивались и совершенствовались на постоянной основе в зависимости от влияния различных факторов и политики создания эффективной финансовой системы государства. Приобретенный опыт осуществления государственных заимствований и погашения долгов государства имеет существенное значение для выработки оптимальных государственных долговых стратегий в управлении государственным долгом в сегодняшнее время.

Государственные займы — уникальный способ получения финансовых ресурсов государством. В современных условиях государственные займы осуществляются с целью покрытия бюджетного дефицита или для дополнительного финансирования потребностей общества сверх текущих возможностей государства. История государственного кредита показывает, что причиной оформления заемных операций выступает наличие бюджетного дефицита. Ис-

пытывая потребность в дополнительных финансовых ресурсах, государство не отказывается от возможности мобилизации дополнительного финансового фонда и в условиях сбалансированного бюджета. Подобное вполне оправдано, поскольку за счет средств фонда государственного кредита возможно финансирование дополнительных программ хозяйственного и социально-культурного строительства немедленно, без лишнего ожидания поступления налоговых доходов в бюджет государства. Поэтому государственный кредит является мощным рычагом укрепления финансового положения государства, способствуя быстрому достижению равновесия между расходами и доходами государственного бюджета и выступая важным источником финансовых ресурсов для ускорения социально-экономического развития страны и весомого повышения уровня благосостояния в обществе.

Экономическая роль государственных займов состоит в укреплении финансового могущества государства, расширении и усилении его финансовых возможностей. Этим путем государство может добыть сразу гораздо большее количество денежных средств, нежели этого можно достигнуть в короткий срок налогами. Но, как при бюджетном дефиците, так и при сбалансированном бюджете, заемные средства не могут считаться доходами государства и отражаться в доходной части бюджета. Государственные займы должны составлять особый, чрезвычайный источник государственных доходов.

Литература:

1. Leroy-Beaulieu P. La Dette publique en France, étude et analyse d'un article de M.P. Leroy-Beaulieu (Extrait du Journal de la Meurthe et des Vosges). — Nancy: Typographie G. Crepin-Leblond, 1875. — 23 p.
2. Orlov M.F. Ueber den staatskredit / Von einem russischen staatsmanne. — Leipzig: O. Wigand, 1840. — xiv, 176 s.
3. Боголепов М.И. Государственный долг (к теории государственного кредита). Типологический очерк / М.И. Боголепов. — СПб.: Издательство О.Н. Поповой, 1910. — 581 с.
4. Гагемейстер Ю.А. О кредите / Ю.А. Гагемейстер. — СПб.: тип. М-ва гос. Имуществ. 1858. — 118 с.
5. Горлов И. Теория финансов. Издание второе, исправленное и умноженное / И. Горлов. — СПб.: Типография И. Глазунова и К°, 1845. — 227 с.
6. Залшупин А.С. Очерк теории государственного кредита / А.С. Залшупин. — СПб.: Эггерс и К°, 1892. — 179 с.
7. Иловайский С.И. Учебник финансового права. 4-е изд. — Одесса: типо-хромолитография А.Ф. Соколовского, 1904. — 375 с.
8. Исаев А.А. Государственный кредит / А.А. Исаев. — Ярославль: Тип. Г.В. Фальк, 1886. — 159 с.
9. Корф С.А. Русское государственное право. Ч. 1 / Корф С.А., Бар., орд. проф. Импер. Александр. ун-та в Гельсингфорсе. — М.: Скоропеч. А.А. Левенсон, 1915. — 321 с.
10. Лебедев В.А. Финансовое право. Т. 1: Вып. 1—3 / В.А. Лебедев, проф. С.-Петербург. ун-та. — 2-е изд., перераб. — С.-Пб.: Типо-лит. А.М. Вольфа, 1889. — 962 с.
11. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Вып. 2. Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Государственный кредит / И.Х. Озеров. — М.: Тип. т-ва И.Н.Кушнерев и К°, 1905. — 330 с.
12. Патлаевский И.И. Курс финансового права / Патлаевский И.И., орд. проф. Новорос. ун-та. — Одесса: Тип. Одес. вестн., 1885. — 411 с.
13. Твердохлебов В.Н. Государственный кредит. Теория и техника / В.Н. Твердохлебов. — Ленинград: Academia, 1924. — 146 с.
14. Ходский Л.В. Основы государственного хозяйства. Курс финансовой науки. 4-е издание, переработанное и дополненное / Л.В. Ходский. — СПб.: Типография Ю.Н. Эрлих, 1913. — 580 с.
15. Яроцкий В.Г. Финансовое право / В.Г. Яроцкий. — С.-Пб.: Изд. поруч. С. Борисоглебский, 1898. — 368 с.

Роль системы кадрового менеджмента инновационной организации в управлении развитием персонала

Синева Н.Л., к.п.н., доцент

Волжский государственный инженерно-педагогический университет

В нашей стране сложилась такая обстановка, когда преобразования социально-экономической реальности несут и большой потенциал и, одновременно, серьезную угрозу для каждого человека, стабильности его бытия, вносят внушительную долю неясности в последние 20–30 лет в жизнь каждой личности нашей страны. Кадровый менеджмент в данных условиях приобретает особенное значение: позволяет обобщить и осуществить перечень задач: 1) адаптация личности к внешней среде; 2) учет личностных факторов и стабильного развития сотрудников в построении системы управления персоналом (УП) инновационной организации.

Человек стал самым ценным и самым дорогостоящим ресурсом любой (особенно инновационной) организации. Хорошая организация пытается предельно эффективно использовать возможности своих специалистов, создавая обстановку для наиболее полной их отдачи на работе и интенсивного развития их потенциала. В соответствии с этим первостепенная цель системы УП: предоставление кадров, организация их результативного применения, профессионального и общественного развития. На смену теории, подвергающей анализу персонал как издержки, которые необходимо сокращать, возникла теория управления кадрами, т.е. человеческими ресурсами. В соответствии с этой концепцией именно кадры выступают одним из тех ресурсов, которыми надо компетентно управлять, вкладывать в него средства и организовывать условия для его развития.

Развитие персонала определяют как совокупность организационных структур, методик, процессов и ресурсов, необходимых для эффективного выполнения текущих и перспективных производственных задач; и для наилучшего удовлетворения запросов работников, которые связаны с самореализацией, профессиональной подготовкой и карьерой [7, с. 1–2].

Формирование и развитие сотрудников организации можно определить как совокупность мероприятий службы управления персоналом по: переподготовке, обучению и ПК персонала, периодической оценке персонала: профессиональной адаптации: организации изобретательской и рационализаторской работы; оценке соискателей на вакантную должность; планированию деловой карьеры; ротации и работе с кадровым резервом.

Ученые считают, что развитие — необратимо, направленно, закономерно трансформацией вещественных и идеальных объектов или направленной закономерной трансформацией; вследствие которой появляется новое качественное состояние объекта.

Выделяют — «прогресс» (от лат. *progressus* — движение вперед): тенденцию развития, характерную пере-

ходу от худшего к лучшему, от несовершенного, к более совершенному, и — регресс (лат. *regressus* — возвращение, движение назад), то есть обратный процесс.

В ходе развития объект переходит в качественно новое состояние — в нем появляются, модифицируются или пропадают элементы, связи, функции, свойства и т.д. С позиции управления развитием персонала эти изменяемые элементы оцениваются с точки зрения инновационной организации.

Под саморазвитием понимается самодвижение, связанное с переходом на более высокую ступень организации; под самодвижением — изменение объекта под влиянием внутренне присущих ему противоречий, факторов и условий [6, с. 565].

При этом внешние воздействия играют трансформирующую или опосредующую роль. Более общим является понятие самоорганизации, т.е. процесса, в ходе которого создается, воспроизводится или улучшается организация сложной системы (термин «самоорганизующаяся система» ввел У.Р. Эшби). Различают три разновидности самоорганизации: самостоятельное зарождение организации, гомеостатические процессы и процессы совершенствования и саморазвития систем, способных накапливать и применять предшествующий опыт. Очевидно, в управлении развитием наиболее существенны первый и третий типы самоорганизации.

Так как управление — целенаправленный процесс, то управление развитием персонала, осуществляемое инновационной организацией, как правило, соответствует ее целям. Когда это управление прямо ориентировано на удовлетворение потребностей работника, оно осуществляется для того, чтобы в итоге результативность деятельности работника в организации возросла.

Приведем систему классификаций задач управления развитием персонала в инновационной (любой другой) организации.

1. Первым основанием является то, с чьей точки зрения рассматривается развитие персонала — с точки зрения организации, или с точки зрения личности.

В качестве задач управления развитием персонала с точки зрения организации можно выделять: набор, отбор, подбор, расстановка, увольнение.

Формальные модели рассматриваемых процессов отражены в рамках задач управления составом. Задачи расстановки могут трактоваться как задачи о назначении и как задачи синтеза и оптимизации организационной структуры.

Отдельной и чрезвычайно важной задачей управления развитием персонала, как с точки зрения организации,

так и с точки зрения личности, является разработка и использование эффективной системы компенсаций и льгот. Формальные модели разнообразных СОТ рассматривались в массе работ. Системы компенсаций и льгот не являются предметом настоящего исследования.

2. Вторая база системы классификаций задач управления развитием персонала — число сотрудников инновационной организации (индивидуальное или коллективное развитие).

Ускорение НТП значительно ускоряет процесс устаревания необходимых ЗУН (знаний, умений и навыков). Инженер, закончивший ВУЗ в середине прошлого века, мог не повышать квалификацию до конца своей трудовой биографии. Знания выпускников XX в. устаревали через 30 лет, современные инженеры должны переучиваться значительно быстрее.

Ключевую роль в наше время играет качество образования в контексте непрерывного образовательного процесса. Увеличение потребностей в профессиональном обучении в последние десятилетия привели к тому, что генеральные концерны и ведущие организации взяли на себя такую функцию, как обновление квалификации своих сотрудников. Бюджет организации для профобучения стал важнейшей функцией управления персоналом после статьи расходов по заработной плате. Такие инновационные организации как «Венчурный фонд ОПК и авиационной промышленности», «Ай-Би-Эм», «Дженерал Моторз», «Моторола», и другие ежегодно тратят колоссальную часть бюджета на обучение и развитие профессиональных качеств персонала. С этой целью данными кампаниями созданы университеты и институты, действующие в рамках подготовки и переподготовки кадров.

В соответствии с насущными потребностями и будущим организации развитие персонала — комплексный, многогранный процесс подготовки сотрудника к осуществлению новых функций на производстве, работе на должностях, не занимаемых ранее, решению нестандартных задач, формируются системы управления профессиональным обучением, подготавливается резерв руководителей среднего и высшего звена, планируется развитие карьеры. В крупных организациях существуют специальные отделы профессионального развития, во главе которых стоят руководители высшего и среднего звена. Это оказывает благотворное влияние на социально-психологический климат в коллективе организации.

Капиталовложения, помимо непосредственного влияния на финансовые результаты посредством роста уровня профессионального мастерства в профессиональное развитие, оказывают содействие созданию подходящего климата в кампании, оказывают стимулирующее воздействие на сотрудников и на их преданность организации, обеспечивая управление в порядке преемственности.

Развитие профессиональных навыков обнаруживает позитивное воздействие и на самих работников кампании. Осуществляя повышение квалификации в профессиональной области и приобретая новые ЗУН, они тем самым,

более конкурентоспособны на рынке труда по сравнению с другими работниками аналогичных кампаний, и приобретают дополнительный потенциал для личностного и профессионального роста как внутри самой организации, так и вне ее. Это особенно важно в современных условиях стремительного устаревания профессиональных знаний. Профессиональное обучение также содействует общему умственному развитию индивидуума, расширяет его круг общения, кругозор и укрепляет уверенность в себе. Основным средством профессионального развития персонала является профессиональное обучение — процесс непосредственной передачи новых профессиональных навыков или знаний сотрудникам организации.

Безусловно, профессиональное обучение гораздо уже, чем профессиональное развитие. Тем не менее, в настоящем мире различие между ними весьма условно, потому что и то и другое предназначены цели подготовки сотрудников инновационной кампании к выполнению задач, стоящих перед ними.

Главным в управлении развитием профессионализма является определение потребностей организации в развитии кадров, т.е. обнаружение несоответствия между профессиональными ЗУН, которыми должен обладать персонал кампании для реализации ее целей (сегодня и в будущем), и теми ЗУН, которыми он обладает на самом деле. Потребности организации в целом должны быть проанализированы специалистом по кадрам или отделом обучения в соответствии с общими производственными целями и политикой организации в планировании рабочей силы. При этом определяется необходимость обучения конкретных групп работников по всем подразделениям после консультаций с линейными менеджерами. Эта работа должна также включать в себя анализ ожидаемого эффекта от влияния обучения на выполнение организацией производственных задач.

Поэтому установление потребностей каждого отдельного работника в профессиональном развитии требует общих усилий менеджмента персонала, самого сотрудника и его непосредственного руководителя. Обе стороны видят этот вопрос, обусловливаемый ее положением в организации и ролью в процессе профессионального развития.

Каждая из сторон должна понимать, как складываются потребности организации в развитии персонала.

Этими факторами являются: изменения окружающей среды; техника и технологии, способствующие возникновению новшеств и инноваций; переориентирование стратегии развития кампании; адаптация новой оргструктуры к изменяющимся условиям внешней среды.

Стандартными методами выявления потребностей в профессиональном развитии сотрудников являются оценка персонала и разработка плана развития сотрудника как профессионала, как личности. Эксперты-кадровики должны оценить план с точки зрения рациональности, выполнимости, соответствия финансовым возможностям организации.

Такие планы пошаговой инструкции развития персонала инновационной организации становятся программой профессионального развития персонала организации. Программа устанавливает цели развития сотрудника-профессионала, бюджет и возможности их достижения. Создание контроля за исполнением бюджета — узловые элементами управления профессиональным обучением. Два фактора оказывают решающее влияние на бюджет — необходимость организации в обучении и ее финансовое положение. Руководители высшего звена определяют, сколько может быть потрачено на обучение в следующем году и, сопоставляя размер бюджета с обнаруженными потребностями, определяют ключевые «звенья цепи» в профессиональном обучении.

Основные ресурсы, необходимые для учебного процесса, — средства, направленные на компенсацию затрат по обучению, и время, затрачиваемое работниками на обучение. В отдельных кампаниях приоритет не отдается обучению сотрудников организации, а в «тяжелые» времена

финансирование на обучение является первой статьей, по которой прекращаются выплаты. Увеличивать ресурсы на обучение персонала, относиться к его обучению как к инвестиции в человеческий капитал — вот цивилизованный подход XXI в. Все чаще затраты на профессиональное обучение рассматриваются как капиталовложения в развитие персонала организации. Эти капиталовложения должны принести отдачу в виде повышения результативности деятельности организации. Оценить эффективность отдельной программы обучения сложно, поскольку не всегда удастся определить ее влияние на конечные результаты деятельности всей организации. В таком случае эффективность может оцениваться по уровню достижения стоящих перед программой целей [8, с. 291—292].

Таким образом, в настоящее время возрастает роль эффективного кадрового менеджмента и все более актуальными становятся проблемы развития персонала в данной системе, как ведущего фактора деятельности любой организации.

Литература:

1. Галинская Е.В., Иващенко А.А., Новиков Д.А. Модели и механизмы управления развитием персонала [Текст] / Е.В. Галинская, А.А. Иващенко, Д.А. Новиков. — М.: ИПУ РАН, 2005. — 68 с.
2. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: Учебник [Текст] / В.Р. Веснин. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 688 с.
3. Карякин А.М. Управление персоналом: Учеб. Пособие [Текст] / А.М. Карякин. — 3-я редакция. Иваново: Иван. гос. энер. ун-т., 2005. — 168 с.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник [Текст] / А.Я. Кибанов — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 447 с.
5. Колпаков В.М. Управление развитием персонала: Учеб. пособие для студентов вузов [Текст] / В.М. Колпаков. — К.: МАУП, 2006. — 712 с.
6. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами [Текст] / Д.А. Новиков. — М.: МПСИ, 2005. — 584 с.
7. Сулова И.М. Три кита менеджмента. Москва: Московский государственный университет культуры и искусств [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:
8. Управление персоналом организации: Учебник [Текст] / Под ред. А.Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 512 с.

Процессы документирования системы менеджмента качества в вузе: разработка и основные этапы

Сулейменова Г.Н., кандидат экономических наук
Актюбинский государственный педагогический институт

В типовой схеме организации учебной деятельности важным звеном является процесс оценки качества образовательных услуг, включающий: а) внутренний аудит кафедр и подразделений ВУЗа на соответствие требованиям СМК; б) самоконтроль на кафедрах и в подразделениях; в) рейтинг-контроль, аттестацию, государственные экзамены, государственную аттестацию, опрос мнения потребителей; процесс управления системой качества об-

разовательных услуг, который регламентирует структуру управления образовательным процессом в вузе и структуру документооборота СМК.

Среда СМК является источником информации, совокупностью содержания всего объема информации, необходимой для документирования системы менеджмента качества. Среда СМК включает не только структурные компоненты — организационную структуру кафедр, фа-

культетов и вуза в целом, но и ресурсные — человеческие (руководители, преподаватели, учебно-вспомогательный персонал), технико-технологические (комплекс программных и аппаратных средств), материальные (здания и сооружения) и др.

Актуальность настоящей работы обусловлена требованиями к построению и содержанию СМК, вопросами согласования и непротиворечивости существующей системы документации организации и вновь разрабатываемой документации СМК.

Документирование сопровождает процесс проектирования и внедрения СМК на всем пути и является важным инструментом управления качеством. Документы требуются уже на этапе создания систем качества и обеспечения их функционирования. Например, управление несоответствующей (бракованной) продукцией требует следующих документов:

- стандарта по анализу, учету и изоляции брака;
- стандарта по удовлетворению претензий потребителей;
- стандарта по разрешениям на отступления от документации при изготовлении продукции.

Согласно п. 4.2 стандарта ИСО 9001 документация системы качества, кроме политики качества, руководства по качеству и конкретных документированных процедур, должна включать документы, необходимые для обеспечения эффективного планирования, осуществления процессов и управления ими.

Для служб качества, разрабатывающих и внедряющих СМК в вузе, важно дифференцировать документы. Одни должны быть отнесены к системе качества, другие — к системам управления (производством, персоналом и др.), которые реально существуют и действуют наряду с системой качества. Это необходимо для закрепления определенных документов за определенными структурными подразделениями.

При внедрении СМК важно определиться, что есть система качества и сущность управления. Система качества как субъект управления представляет собой совокупность структур, каждая из которых выполняет свои функции по управлению качеством определенными методами, воздействуя на процесс создания продукции, который является объектом управления. Значит, документация системы качества, кроме описания самой системы, должна содержать документы, которые регламентируют выполнение функций системы качества, которыми она воздействует на процесс создания продукции. В состав этой документации не могут входить документы, относящиеся к производству — объекту, которым управляют в интересах обеспечения качества. Иными словами, необходимо отделить субъект управления и его воздействие от объекта управления.

Среди документов системы качества есть действующие и те, которые нужно будет разработать дополнительно. Не исключено также, что может потребоваться доработка, объединение или отмена некоторых действующих доку-

ментов. Это позволит определить не только полный состав документации системы качества, но и ее состояние, когда потребуется разрабатывать новые или дорабатывать существующие документы, приводя документацию в соответствие с требованиями ИСО 9001 и конкретными условиями предприятия.

После определения функций системы качества и структурных подразделений, которые будут их выполнять, следует определение состава и состояния документации системы качества. Определив, кто и что должен делать в системе качества, нужно распределить как, какими методами это должно делаться, по какой документации. Этот вид работы — один из наиболее сложных при разработке системы качества. Для этого отделу управления качеством совместно со службой стандартизации и соответствующими подразделениями — авторами документов — необходимо рассмотреть состав всей имеющейся нормативной документации и определить те документы, которые служат для выполнения подразделениями своих функций в системе качества.

Методы выполнения функций системы качества должны быть изложены в нормативных документах. Это этап наполнения системы качества внутренним содержанием. Основная трудность данного этапа заключается в том, чтобы приспособить не всегда понятные, а порой и весьма специфические рекомендации ИСО к реалиям учебного заведения, упорядочить и систематизировать применяемые методы и документы по управлению качеством в соответствии с перечнем элементов, рекомендуемых ИСО. Для разработки и корректировки нормативных документов отделу управления качеством потребуется составить, утвердить у руководства и отслеживать соответствующий план-график с указанием исполнителей.

Для окончательного формирования документации системы качества, кроме нормативных документов по выполнению отдельных функций управления качеством, необходимо разработать еще один, обобщающий документ, в котором давалось бы общее описание системы качества. Такое описание предусматривается стандартом ИСО 9001 в виде «Руководства по качеству».

«Руководство» служит как для внутреннего использования, так и для представления заказчикам при заключении контрактов, а также — независимым аудиторам при проверках системы качества с целью ее сертификации. Методические указания по разработке «Руководства...» приведены в стандарте ИСО 9001:2000 (п. 4.2.2) и в международном стандарте ИСО/ТО 10013:2001. Технический отчет. Руководящие указания для документации системы менеджмента качества.

В соответствии с этими указаниями «Руководство...» должно содержать:

- краткую характеристику организации и выпускаемой продукции (качество оказываемых образовательных услуг, требования к модели выпускника, квалификационную характеристику молодого специалиста);

- ответственность, полномочия и взаимоотношения руководителей вуза в области качества;
- описание системы качества и ее внедрение в вузе с указанием области применения системы качества и обоснование любых исключений;
- структуру системы, структуру и функции службы качества;
- описание функций (процессов) с указанием исполнителей и их взаимодействий, документированные процедуры или ссылки на них. Этот раздел составляет основной объем «Руководства».

Описание элементов рекомендуется давать в той же последовательности, в какой они изложены в стандарте ИСО 9001–2000 года. Это облегчит работу при представлении системы качества заказчикам, а также аудиторам при сертификации системы на соответствие стандарту ИСО 9001. Если же из-за особенностей вуза в Руководстве по качеству невозможно соблюсти последовательность элементов по ИСО 9000, то необходимо привести переходную таблицу с указанием соответствия номеров элементов стандарта ИСО и «Руководства по качеству». Кроме этого, в Руководство может быть включено заявление о политике и целях в области качества.

В Руководстве должно быть приведено также свидетельство его утверждения и даты пересмотра. При внесении изменений должна быть осуществлена их регистрация.

Руководство также должно содержать список документов, упомянутых, но не включенных в руководство.

В качестве иллюстрационного материала в «Руководстве» необходимо привести структурную схему системы качества. При условии разработки в вузе функциональной схемы ее целесообразно включить в «Руководство», что поможет наглядно показать не только «устройство», но и «работу» системы качества.

Иерархия документации системы качества отражена на Рисунке 1. Эта иерархия описывает систему качества, включая политику качества, стандарт организации, программы качества.



Рис. 1. Иерархия документации системы качества

Одной из составных частей СМК является система документации (СД), описывающая и учитывающая все виды деятельности вуза, влияющие на качество профессионального обучения. Об этом пишут исследователи В.А. Кечин, М.В. Латышев, А.К. Суцев [1] Исследователи указывают такие задачи создания СД: адресного доступа к нормативной документации (НД); оперативного внесения изменений в НТД; систематического учета результатов работы СМК.

Создание СД с использованием бумажных или электронных носителей информации без системы поиска и обработки информации не позволяет выполнить в полном объеме ни одну из этих задач, решить которые можно лишь с применением компьютеризированной СД, что требует разработки специального программного обеспечения.

Для решения этих задач упомянутыми исследователями был разработан программный комплекс (ПК) системы качества, предназначенный для компьютерного сопровождения разработки и функционирования СК и реализующий методику комплексного объединения НД, регламентирующих алгоритмы работы СК и подразделений вуза на основе компьютерного ведения документации. Данная программа была написана на языках программирования HTML 4.0, PERL и JavaScript. Программный комплекс состоит из пяти разделов.

Раздел «Руководство по качеству» содержит стандартный перечень пунктов, соответствующий требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2001. Каждый пункт содержит нормативные документы различных уровней. В разделе можно обратиться к требуемому документу и создать новый документ, относящийся к выбранному пункту руководства.

Раздел «Схема управления» содержит визуальное изображение оперативной схемы управления качеством образовательных услуг. При нажатии на любой из элементов схемы открывается меню, содержащее состав, задачи в системе качества, документы, процессы, основные показатели. Раздел «Внутренний аудит» позволяет осуществить планирование, учет результатов и составить сводный перечень мероприятий по устранению выявленных несоответствий.

Обработка статистических данных ведется рядом функций, позволяющих проводить их первичный анализ: построение графиков, гистограмм, диаграмм Парето, анализ протекания процессов путем построения карт Шухарта.

Раздел «Процессы» предоставляет возможность создавать модели процессов вуза. С этой целью заполняются исходные таблицы на входные и выходные параметры процесса. Процесс представляется в виде блочной структуры.

Пользовательский интерфейс программы выполнен в виде фреймовой структуры окон с расположенными в них кнопками, пояснениями и оригинальной графикой. Выбор раздела осуществляется на главной странице.

Областью применения ПК могут являться учебные заведения, а также производственные предприятия любой формы собственности, в том числе малые и средние, не

имеющие собственных компьютерных служб, создавшие или начинающие разрабатывать СМК в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9001:2001.

Программный комплекс позволяет классифицировать НД СМК вуза; обеспечить адресный доступ к НД СМК; осуществить статистический учет показателей работы подразделений предприятия по внедрению СМК.

Для применения ПК необходимо наличие IBM PC совместимых компьютеров с базовым программным обеспечением MS Windows, MS Office. Для пользователя ПК достаточно знания общих правил работы с персональным компьютером. Для внесения в программу новых НТД от оператора требуется знание основ работы с MS Windows и MS Office.

Внедрение данного программного комплекса позволяет запустить процесс создания СМК, способствует обучению работников методам работы в новых условиях, организует учет и контроль результатов работы подразделений по внедрению СМК [2].

Сегодня для системы профессионального высшего образования становится актуальной проблема подготовки документоведов для системы внедрения СМК в вузе. В основе данной проблемы лежат сохраняющиеся противоречия между возрастающими потребностями в построении СМК (в вузах, на предприятиях и в организациях) и наличием квалифицированных специалистов в области ДСМК, отсутствием системы подготовки документоведов (специалистов по ДСМК) и недостаточной теоретико-практической и методической разработанностью подготовки студентов к ДСМК [3]. Проблема подготовки студентов к документированию системы менеджмента качества в рамках специальности 032001 (350800) «Документоведение и документационное обеспечение управления» («Документоведение и ДОУ») привлекла внимание исследователей.

Интересен подход, основанный на подготовке студентов к ДСМК как процессно-деятельностной системе (ПДС), суть которой заключается в совокупности и целостности взаимосвязанных средств, методов и процессов, необходимых для создания организованного, целенаправленного педагогического воздействия на развитие личности студента в среде СМК, т.е. тех средств, методов и процессов, которые используются при внедрении самой СМК. К особенностям ПДС автором отнесены: использование принципов СМК, адаптированных к образова-

тельной среде вуза; выдвижение конкретных, четких требований (к минимуму содержания и уровню подготовки, решению документоведческих задач, документированию процессов и др.); осуществление системно-процессной деятельности (преподавателя и студентов) в среде СМК; целостность ПДС, которая обеспечивается взаимосвязью ее структурных и содержательных компонентов. Кроме того, нами выявлены и теоретически обоснованы педагогические условия, необходимые для реализации разработанной ПДС, а также внедрены научно-методические и практические рекомендации по подготовке студентов специальности 032001 «Документоведение и ДОУ» к ДСМК в процессе изучения специальных дисциплин. Документационная деятельность обоснована в статье как деятельность студентов, направленная на решение конкретных задач и овладение комплексом.

Проектирование СМК в вузе и разработка структуры управления качеством имеет огромное практическое значение. Во-первых, это формирование следующих умений:

- структурировать, описывать и улучшать основные рабочие процессы;
- устанавливать и измерять характеристики, определяющие качество процессов и результатов образовательной деятельности;
- разрабатывать и внедрять СМК в учебных заведениях, включая их организационную структуру и документацию;
- подготавливать и оформлять необходимую нормативную документацию для сертификации СМК;
- подготавливать и проводить внутренние аудиты СМК организации;
- разрабатывать планы по улучшению процессов;
- планировать и проводить самооценку учебного заведения в соответствии с критериями премий в области качества;
- применять основные инструменты менеджмента качества для контроля и улучшения процессов деятельности образовательных учреждений.

Такой подход требует серьезных знаний: владеть принятой терминологией в области СМК; общими вопросами теории и практики разработки и внедрения СМК организации, обеспечения ее результативного функционирования; иметь представление о национальных стандартах в области СМК, о порядке и правилах проведения сертификации СМК организации.

Литература:

1. Кечин В.А., Латышев М.В., Суцев А.К. Информационное обеспечение системы менеджмента качества высшего образования // <http://www.quality.edu.ru/quality/sk/element/384/> 22.09.2006
2. Там же
3. Тельманова Е. Документированные процедуры // Стандарты и качество. — 2007. — №2. — С. 4

Необходимость применения инновационных путей развития в жилищно-коммунальном хозяйстве

Тимчук О.Г., ст. преподаватель; Никитюк Л.Г., старший преподаватель
Национальный исследовательский Иркутский государственный технический университет

В настоящее время инновационная составляющая экономики получает все более широкое распространение. Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и инновационное развитие экономики РФ относится к числу наиболее значимых, стратегических проблем. По мнению аналитиков, мировая экономика движется к глобальной трехъярусной структуре, состоящей из постиндустриальных, индустриальных и доиндустриальных стран, различающихся не только нарастающим потенциалом, но и способностью к применению инноваций. В рамках этой структуры страны первого типа все более концентрируют свои усилия на создании, применении и распространении знаний, технологий, образования, массовой культуры, и информационных услуг. Второй тип стран сможет осуществлять разработку сложной радиоэлектронной техники. Оставшиеся страны ограничатся лишь тем, что будут снабжать мировой рынок продукцией машиностроения, пищевой промышленности и сырьем [1, 34].

Российская экономика характеризуется низким уровнем инноваций: удельный вес инновационной продукции составляет около 4 %, в то время как в развитых странах — не менее 30 %. В такой ситуации инновационная модель развития РФ перестает быть абстрактным термином. Важность инновационного развития подтверждается декларированием на федеральном уровне исключительной роли инноваций в преодолении экономического кризиса, предотвращении снижения промышленного потенциала, деградации научной и образовательной сфер. Инновационный путь развития для России, как и для всего мира, является безальтернативной стратегией. Только на этом пути в условиях глобализации и стремительного движения мира к постиндустриальной цивилизации РФ может рассчитывать на достойное место в мировом сообществе [2].

По мнению автора, сегодня постоянная ориентация хозяйствующих субъектов на инновации воспринимается как само собой разумеющийся процесс. Это — принципиальный вопрос, свидетельствующий о том, что российская экономика не сможет достичь реальной стадии восстановления, адекватного уровня национальной конкурентоспособности, если не будет в полной мере задействован механизм ее инновационной деятельности. Этот механизм инноваций касается всех составляющих и продуктов экономической деятельности — товаров, услуг, технологий, идей, методов организации управления, квалификации работников и пр. Основные меры в этой сфере будут направлены на преодоление низкой конкурентоспособности отечественной продукции, высокой степени морального и физического износа производственного оборудования,

невысокой инвестиционной и инновационной активности в промышленности:

- создание «технологических коридоров», обеспечивающих коммерциализацию новых знаний и выход на новые рынки созданной в результате продукции;
- содействие внедрению «улучшающих инноваций», использующих существующий задел результатов научно-технических и технологических разработок; отбор и поддержку прорывных технологических направлений, обеспечивающих создание принципиально новых производств и рынков; эти направления должны отвечать следующим критериям: обладать высоким экспортным потенциалом; не должны быть энергоемкими и капиталоемкими; должны создавать высокую долю добавленной стоимости и содействовать развитию широкого круга смежных отраслей через свои потребности или через свою продукцию, что позволит получить не только прямые, но и косвенные эффекты от их роста;
- содействие ускоренному развитию малого инновационного бизнеса, в том числе за счет разработки и реализации специальных программ снижения барьеров входа на рынок для вновь создаваемых малых инновационных предприятий, стимулирование формирования из этих элементов складывающейся национальной инновационной системы России мощных территориально-производственных комплексов;
- адресная поддержка приоритетных направлений и программ через реализацию конкретных инновационных проектов, для отбора которых совместно с бизнесом будет разработана система индикаторов, институтов отбора и коммерциализации научно-технических результатов; обеспечение реализации отобранных проектов на конкретных узких сегментах рынка с выраженными конкурентными преимуществами;
- использование возможностей особых технико-внедренческих и производственно-промышленных зон;
- создание институциональных условий для внедрения в практику системы параллельных грантов — совместного с бизнесом финансирования инновационных проектов, существенно повышающих конкурентоспособность отечественных производителей высокотехнологичной промышленной продукции;
- содействие расширению практики добровольной международной сертификации продукции и производства российскими промышленными компаниями, поддержка развития системы сертификационных центров на территории Российской Федерации;
- стимулирование участия российских промышленных компаний в международных выставках и мероприятиях в

сфере высоких технологий, обеспечение государственного патронажа российского участия;

- содействие созданию системы защиты интересов российских промышленных компаний за рубежом, в том числе путем развития центров юридической помощи в международных коммерческих спорах [3];

- содействие в подготовке российских промышленных предприятий к работе в условиях присоединения России к ВТО, развитие системы распространения информации, консультирования и обучения по проблемам применения правил ВТО;

- усиление кадрового потенциала российской промышленности через развитие системы базовых кафедр высших учебных заведений в научно-исследовательских организациях и на промышленных предприятиях всех форм собственности;

- развитие системы популяризации научно-технических достижений в средствах массовой информации, стимулирования детского научно-технического творчества [4].

В результате реализации указанных мер повысится инвестиционная привлекательность российской промышленности, возрастет объем вложений в неё финансовых средств.

Вместе с тем, в российской научной литературе недостаточно полно раскрыты и проанализированы процессы инновационного развития в сфере ЖКХ. Многие авторы, как правило, уделяют внимание какому-либо одному аспекту ЖКХ или одной сфере его деятельности. Из анализа публикаций выявлено, что отсутствует комплексная оценка практики и специфики инновации в сфере ЖКХ, не используется иностранный опыт инновационной деятельности в области управляющих компаний ЖКХ.

Важнейшей инновацией должен быть переход к тем способам финансирования, которые могли бы обеспечить свободу рыночных отношений в сфере обслуживания жилых помещений и тем самым способствовать самоподдерживающемуся развитию спроса и предложения на благоустроенное жилье.

Эти изменения запустят непрерывный инновационный рыночный механизм самообновления. Для нормального развития рыночных отношений требуется установить режим обязательной конкуренции муниципальных предприятий с коммерческими предприятиями.

Проблема формирования инновационного типа развития как фактора обеспечения конкурентных преимуществ промышленности России заключается в том, что данный процесс должен быть реализован в весьма сжатые исторические сроки, а во многом — и в условиях пост-кризисного восстановления экономики. Одно из важнейших условий решения данной задачи — отход от действующей ныне модели экономического развития страны, где главным приоритетом является топливно-энергетический комплекс, т.е. эксплуатация природных ресурсов. Опыт истекшего десятилетия показал, что высокая зависимость промышленного производства и экономики страны

в целом от экспорта сырьевых ресурсов — причина ее устойчиво низкой инновационности и конкурентоспособности. Чтобы занять достойное место на мировом рынке и использовать его преимущества для собственного развития, важно следовать международному опыту и в условиях быстро меняющейся экономической среды выработать стратегию в области инновационного развития, а на этой основе — повышения конкурентоспособности российской экономики в целом и российского промышленного производства, в первую очередь [5, 144].

Современное состояние инновационной сферы в России говорит о серьезных противоречиях в ее функционировании: достаточно высокий научно-технический потенциал страны в период экономических реформ оказался на грани распада. В условиях трансформирующейся экономики инновационная деятельность во всех сферах социально-экономической активности, прежде всего, в отраслях промышленности, призвана не только закрепить результаты рыночных реформ, но и обеспечить устойчивость экономического роста и на этой основе — высокий уровень жизни граждан [6, 144].

Сегодня в инновационном развитии ведущую роль традиционно играет линейная модель инноваций. Согласно этой модели разработанная фундаментальная научная идея воплощается в прикладных исследованиях. Последние служат основой инноваций, в результате реализации которых возникают передовые технологии. Модель хорошо себя зарекомендовала в XX веке и будет по-прежнему занимать свое достойное место в развитых странах и в XXI веке, однако в России каркас этой модели «фундаментальная наука — НИОКР — производство» оказался разрушенным.

В дополнение к линейной модели в развитых странах постепенно внедряется «модель множественных источников инноваций», в соответствии с которой инновации могут возникать в любой части инновационной системы. Хотя научные исследования остаются важной движущей силой инноваций, они уже не являются их единственным двигателем. В этой связи необходимо пересмотреть традиционную роль научно-исследовательских организаций. Новые знания создаются не только в государственных исследовательских организациях или в исследовательских подразделениях компаний, но и во многих социальных структурах. Важным вкладом в инновационный процесс служит новый повседневный опыт и деятельность инженеров, торговых агентов, прочих наемных работников, равно как и потребителей. Появление нововведений на основе идей и предложений, поступающих из сферы производства, сбыта и потребления, характерно для систем с развитыми взаимосвязями между экономическими агентами. Более того, инновационный процесс не ограничивается только сферой технологии, но и включает институциональные, организационные и управленческие инновации. Эти знания практически не могут быть встроены в имеющиеся традиционные концепции, порой просто не вписываясь в их рамки; они представ-

ляют собой нематериальные активы субъектов, занятых в конкретной отрасли; компании должны пытаться использовать данные знания с максимальной эффективностью. Модель множественных источников инноваций ориентирована на механизм развития с максимальным учетом разнообразия элементов и создания условий их творческого взаимодействия.

Анализ двух базовых моделей инноваций позволяет сделать вывод, что в центре внимания остается проблема поиска оптимального сочетания нормативного и субъектного подходов.

Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного

управления, частные лица и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инновационной деятельности.

В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

Литература:

1. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. — М.: Анкил, 2003.
2. Глушченко И.И. Оценка эффективности системы управления инновационными проектами. // Менеджмент в России и за рубежом №3, 2006.
3. Латышева О.Г., Матвеев А.А., Панова М.З., Назарова Н.Н., Митрофанова Н.П. Политика и привлечение прямых иностранных инвестиций в российскую экономику // Экономика и жизнь, 2002, №1 — С. 2.
4. Кургин Е.А. О путях привлечения инвестиций в экономику России // www.rosleasing.ru.
5. Романовский Р. Обгоняя прогнозы // Еженедельный журнал «Эксперт РА», 2011. — №15, С. 98—107
6. Степанов В.Н., Газовский Ю.В. Методы снижения риска при лизинге промышленного оборудования // Финансы. — 2006. — №3. — С. 21—22.

Мониторинг производительности труда как необходимое условие решения стратегических проблем на промышленном предприятии

Ткаченко Д.Д., кандидат экономических наук, начальник управления регионального сбыта ЗАО «ТД «ТМК» (г. Волжский)

Проблема повышения производительности труда уже многие десятилетия остается одной из наиболее острых проблем российской экономики, препятствующей ее динамичному развитию и существенно ограничивающей возможности роста ее конкурентоспособности. Об этом убедительно свидетельствуют результаты исследований, проведенных Минэкономразвития и ведущими мировыми консалтинговыми компаниями. Согласно данным компании Strategy Partners, рост производительности труда в последнее десятилетие сыграл существенную роль в экономическом возрождении России: производительность труда увеличивалась в среднем на 6% в год и обеспечила 2/3 прироста ВВП на душу населения. В целом за 10 лет анализируемый показатель возрос в 1,7 раза. Но, несмотря на положительную динамику последних лет, уровень производительности труда российских предприятий составляет по отдельным отраслям промышленности не более 10—30% от уровня США. Так, в металлургической

промышленности показатель составляет около 20%, а, в частности трубной отрасли около 15% от уровня США [3, с. 24].

В то же время, по расчетам экспертов McKinsey & Company, если бы всего 10% от общего числа занятых в России работали на предприятиях со средним уровнем производительности в США (137 тыс. долл. на занятого), то валовой выпуск российской экономики увеличился бы приблизительно в 1,4 раза, а ВВП в 1,5 раза. Но для того, чтобы достигнуть аналогичных показателей при текущем уровне производительности России потребовалось бы дополнительно создать не менее 30 млн. новых рабочих мест.

Эксперты справедливо отмечают и тот факт, что на сегодняшний день экстенсивные факторы экономического роста российской экономики, связанные с вводом в действие простаивающих мощностей (к началу кризиса 2009 г. средняя загрузка мощностей в промышленности состав-

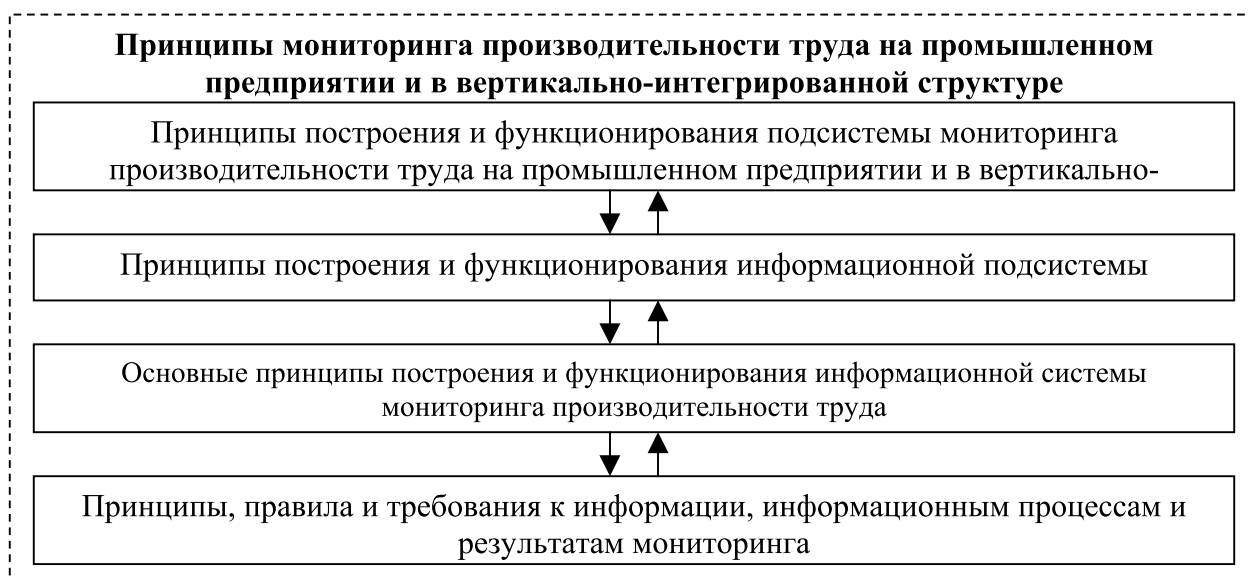


Рис. 1. Иерархическая система принципов мониторинга ПТ

ляла уже 80 %) и привлечением дополнительной рабочей силы исчерпали себя. Фундаментом дальнейшего экономического роста должно стать повышение производительности труда: страна должна научиться эффективнее распоряжаться своими трудовыми ресурсами. Решение этих проблем приобретает особую актуальность в условиях разразившегося экономического кризиса, являясь важнейшей предпосылкой восстановления и сохранения экономического роста.

Мониторинг производительности труда позволяет выйти за рамки внутренней среды предприятия и сложившихся представлений об управлении выработкой и трудоемкостью. Он дает возможность отслеживать взаимодействие предприятия с партнерами в ходе реализации снабженческих и производственно-сбытовых процессов, обеспечивает постоянное наблюдение за действием множества экономических, организационных, логистических, маркетинговых, технологических и других факторов, напрямую или косвенно влияющих на производительность труда в ее стоимостном, натуральном и трудовом измерениях, создает информационную базу для принятия сбалансированных решений, развития самоорганизации и самоуправления на рабочих местах. Основываясь на возможностях применения современных стратегических методов управления и информационных технологий, средств измерения, связи и вычислительной техники, мониторинг может выступить в качестве эффективного инструмента исследования достигнутого уровня работы предприятия в анализируемой области. Тем самым создается основа разработки проектов внесения адекватных изменений в организацию производства и труда и сами трудовые отношения, а также обеспечивается контроль за внесением указанных изменений с учетом инерции производственных систем [2, с. 136–145].

Мониторинг производительности труда (ПТ) можно рассматривать как систему непрерывного наблюдения

за состоянием этого показателя на промышленных предприятиях, действующих в рамках вертикально-интегрированной структуры (ППВИС), а также за состоянием факторов внешнего окружения, влияющих его уровень. Такое видение позволяет расширить границы мониторинга ПТ за счет включения в него как всех уровней управления внутри предприятия, вплоть до уровня отдельных рабочих мест, так и важнейших элементов внешней среды, включая снабженческие, производственно-сбытовые отношения с предприятиями-партнерами и состояние рынка.

Повышение эффективности мониторинга ПТ предполагает не только расширение границ, но и совершенствование его функциональной модели. В частности, наряду с наблюдением за состоянием показателя ПТ, он должен выполнять функции исследования экономической природы протекающих на предприятии производственных и трудовых процессов, выявлять их закономерности и тенденции развития, создавая тем самым основу моделирования и прогнозирования состояния объектов и хозяйственных ситуаций. Наряду с этим важнейшей задачей мониторинга ПТ должно стать информирование лиц, принимающих решения и участвующих в управлении, о результатах наблюдений и анализа; вариантах решений имеющихся проблем, рекомендациях по усилению мотивации персонала к самоуправлению на рабочих местах и действиям, направленным на повышение уровня производительному труду [1, с.124].

Эффективная организация мониторинга ПТ на предприятии и в вертикально-интегрированной структуре невозможна без четкого определения принципов его построения и функционирования (см. рис. 1).

Необходимо отметить особую роль принципов добровольности и правового закрепления при создании подсистемы мониторинга ПТ на уровне ПВИС, поскольку объединенные в вертикально-интегрированную структуру

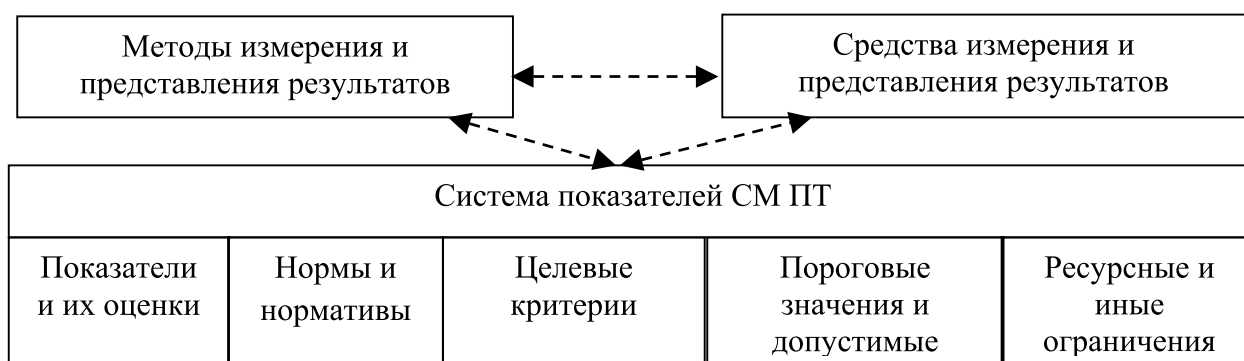


Рис. 2. Состав системы показателей мониторинга ПТ

предприятия остаются юридически и организационно независимыми, они могут участвовать в совместном построении подсистемы мониторинга, только руководствуясь собственными интересами, закрепляя результаты такого процесса договорами, соглашениями и стандартами мониторинга.

Качественное выполнение аналитических и прогнозных функций мониторинга ПТ требует развития его информационной базы путем совершенствования системы показателей и методов их определения в направлении создания условий для усиления координации действий руководителей и работников, согласования решений и процессов их выполнения на всех уровнях, расширения возможностей управления по целям и отклонениям, используя критерии и нормативы производительности труда на предприятии и в вертикально-интегрированной структуре. Система показателей должна быть адекватна расширенной трактовке содержания мониторинга ПТ и его функций. Ее логическая структура, позволяющая структурировать информационную базу мониторинга ПТ, представлена на рис. 2.

Таким образом, при внедрении мониторинга на промышленном предприятии необходимо соблюдать следующие условия:

Устанавливаемые нормативы следует идентифицировать с работниками, рабочими местами, подразделениями, предприятиями, ПВИС, процессами и операциями, а также дополнять их допустимыми отклонениями показате-

лей от нормативных значений (или их пороговыми значениями).

При использовании целевых критериев, нормативов, пороговых значений и допустимых отклонений, а также ресурсных ограничений при решении задач мониторинга ПТ и управления предприятием в целом (рис. 3) показатели должны дифференцироваться в рамках классификационной матрицы на качественные и количественные, исходные, расчетные и обобщающие, эксплуатационные; технологические; организационно-производственные и ресурсные, показатели затрат, результатов и эффективности.

Система показателей должна быть структурно тождественна структуре подсистем мониторинга ПТ, представленной совокупностью взаимосвязанных составляющих: 1) основной, осуществляющей функции оперативного контроля и наблюдения за состоянием объекта; 2) обеспечивающей, включающей две основные базы данных: периодически обновляемую нормативную базу (нормы и нормативы, целевые критерии, пороговые значения, ресурсные ограничения, основные параметры производственной системы) и статической базы текущих значений показателей; 3) вспомогательной, состоящей из двух частей: расчетно-аналитической (расчеты обобщающих показателей, прогнозирование состояний производственной системы, их анализ, подготовка управленческих решений) и исследовательской, необходимой для получения нового знания об объектах мониторинга.

Литература:

1. Завалин П.Н. Основы инновационного менеджмента. — М.: Экономика, 2009. — 345 с.
2. Коротков В.Д. Методы исследования систем управления. — М.: Вагриус, 2010. — 234 с.
3. Сербиновский Б.Ю., Рудик Е.В. Система мониторинга производительности труда в промышленной вертикально-интегрированной структуре // Организатор производства: теоретический и научно-практический журнал, М.: 2006, №3 (30). С. 23 — 24.

Особенности выбора и применения безрисковой процентной ставки в коэффициенте Шарпа при анализе паевых инвестиционных фондов

Трушанина О.Ю., аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В настоящее время на финансовом рынке существует множество вариантов инвестирования денежных средств, одним из которых являются вложения в паевые инвестиционные фонды. Для того чтобы выбрать оптимальный фонд, прежде всего, необходимо провести их анализ по ряду показателей.

В целях оценки эффективности работы паевых инвестиционных фондов рассчитываются доходность и риск за различные периоды времени, определяется коэффициент Шарпа и другие показатели. Рассмотрим методику расчёта коэффициента Шарпа, который характеризует работу фондов по соотношению риска и доходности. Формула для расчета коэффициента выглядит следующим образом [1]:

$$SR = \frac{r_p - r_f}{\sigma_p},$$

где r_p – средняя доходность портфеля за рассматриваемый период;

r_f – средняя ставка без риска за данный период;

σ_p – стандартное отклонение доходности портфеля.

Для определения величины безрисковой процентной ставки при расчёте коэффициента Шарпа применяются различные методики. Так, например, имеются данные о следующих вариантах определения данной ставки:

– «Национальная лига управляющих» в качестве безрисковой процентной ставки применяет средневзвешенную годовую процентную ставку по вкладам физических лиц в рублях на срок размещения 1 год [2];

– На сайте www.investfunds.ru r – это процентная ставка по депозитам в рублях для населения за 36 календарных месяцев. Значение ставки определяется следующим образом:

- $r = \Pi_i (1 + r_i) - 1$, где

- r_i – средневзвешенная процентная ставка по депозитам в рублях со сроком привлечения от 181 дня до 1 года, согласно Бюллетеню банковской статистики. Для расчета берутся 3 значения процентной ставки на 13-й, 25-й, 37-й месяц, предшествующий дате расчета SR [3];

– На аналитическом сайте www.2stocks.ru при расчёте коэффициента Шарпа за безрисковую ставку принята ставка рефинансирования ЦБ РФ [4];

– Информационное агентство «Сбондс.ру» для расчета коэффициента Шарпа использует средневзвешенную процентную ставку по депозитам в рублях со сроком привлечения от 181 дня до одного года, публикуемую в «Бюллетене банковской статистики» [5];

– RICH Consulting – ставку по пополняемому рублевому депозиту в Сбербанке России сроком на один

год и один месяц с первоначальным взносом от 1 000 до 100 000 руб. [6]

Рассмотрим значения безрисковой доходности на декабрь 2010 года для рассматриваемых аналитических агентств.

Таким образом, исходя из приведённых выше данных, значения безрисковой доходности при различных методиках расчёта достаточно сильно отличаются. Следовательно, и коэффициент Шарпа, рассчитанный различными аналитическими агентствами, может колебаться в широком диапазоне, что в свою очередь не позволит инвесторам сделать объективный анализ паевых инвестиционных фондов.

Проанализируем рассмотренные варианты расчёта безрисковой ставки доходности и определим оптимальный, который позволит стандартизировать методику расчёта коэффициента Шарпа. Так, большинство информационно-аналитических агентств при расчёте коэффициента Шарпа за безрисковую процентную ставку принимают ставку по банковским депозитам. Однако возможности применения ставок по депозитам достаточно ограничены:

– во-первых, рассматриваемый срок размещения денежных для агентств Сбондс.ру и RICH Consulting составляет от 181 дня до одного года и один год и один месяц соответственно. Однако необходимо иметь в виду, что безрисковой доходностью обладает лишь безрисковый актив. Период обращения такого актива, в свою очередь, должен совпадать с тем периодом, на который инвестор намерен инвестировать свои денежные средства [1]. Следовательно, такой инструмент как банковские депозиты можно рассматривать в качестве безрисковой ставки доходности только на период, не превышающий один-два года;

– во-вторых, среди отечественных банков к высшей группе надёжности (A3) относится лишь Сбербанк России, к очень высокой группе надёжности (A2) – Газпромбанк, к высокой группе надёжности (A1) – Альфа банк и Банк Москвы, большинство банков же относятся к удовлетворительно стабильной группе надёжности (B1) [7, по состоянию на 01 декабря 2010 года]. Несмотря на это расчёт средневзвешенной ставки по депозитам в рублях для физических лиц производится на основе данных по всем банкам страны, что нарушает ещё одно условие, которому должен удовлетворять безрисковый актив – вероятность потери средств в результате вложений в рассматриваемый актив минимальна.

На сайте www.2stocks.ru в качестве ориентира стоимости безрискового привлечения и размещения средств

Таблица 1

Значения процентной ставки, принятой в качестве безрисковой доходности на декабрь 2010 года для «Национальной лиги управляющих», информационных сайтов www.investfunds.ru, www.2stocks.ru, www.cbonds.info и www.rich4you.ru

	Национальная лига управляющих	Investfunds	2stocks	Сбондс.ру	RICH Consulting
r_f на декабрь 2010 г.	4,9% годовых	В качестве безрисковой ставки используется ставка по депозитам в рублях для населения за 36 календарных месяцев, рассчитанная следующим образом: $r = (1 + 0,105) * (1 + 0,107) * (1 + 0,064) - 1 = 0,302$ или 30,2% за три года	7,75% годовых	6,4% годовых	4% годовых

используется ставка рефинансирования ЦБ РФ. Ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитной политики Центрального банка и, следовательно, применяется последним для целенаправленного воздействия на финансово-банковскую сферу и далеко не всегда отражает реальную ситуацию, сложившуюся на рынке. В соответствии с действующим законодательством срок предоставления кредитов Банка России не может превышать 180 дней. Таким образом, применение данного инструмента в целях определения безрисковой доходности также нецелесообразно в силу его краткосрочности.

Итак, все рассмотренные выше финансовые инструменты, доходность которых рассматривается в качестве безрисковой, имеют значительные недостатки. Это, в свою очередь, приводит к существенным ошибкам, связанным с использованием подобных процентных ставок при расчёте коэффициента Шарпа.

В качестве безрисковых активов следует использовать такие, которые, во-первых, могут обращаться на рынке достаточно продолжительный период времени, во-вторых, наиболее адекватно отражать ситуацию, сложившуюся на рынке, и имеющие достаточно высокий рейтинг надёжности по оценкам международных агентств, в-третьих, доходность по ним должна быть выражена в национальной валюте.

Так, в качестве безрисковой процентной ставки возможно использование доходности облигаций федерального займа (ОФЗ). Их эмитентом выступает Министерство финансов РФ, владельцами данных облигаций могут быть как юридические, так и физические лица, резиденты и нерезиденты. Аукционы и вторичные торги по ОФЗ проводятся на ММВБ.

Данный класс облигаций включает в себя финансовые инструменты четырёх видов: ОФЗ-ПК, ОФЗ-ПД и ОФЗ-ФД, ОФЗ-АД.

Облигации федерального займа с переменным купоном (ОФЗ-ПК) появились в обращении в июне 1995 г. Процентная ставка купонного дохода рассчитывалась, исходя из доходности по ГКО. В настоящий момент данных

ценных бумаг не осталось, их нельзя использовать для расчета безрисковой ставки доходности.

Облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД) впервые были эмитированы в июне 1996 г. для покрытия расходов на компенсацию вкладов в Сбербанке РФ. Срок обращения этих облигаций от 1 года до 30 лет.

Облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФД) появились в январе 1999 г. в результате новации по ГКО после дефолта в августе 1998 г. Величина купонного дохода по ним устанавливается при выпуске как фиксированная величина, которая может различаться для различных периодов выплат. Срок обращения облигаций более 4 лет.

Облигации федерального займа с амортизацией долга (ОФЗ-АД) Это сравнительно новый инструмент, впервые выпущен в мае 2002 г. Главная особенность ОФЗ-АД в том, что погашение номинальной стоимости облигаций осуществляется по частям в разные даты. Срок обращения облигаций может быть от 1 года до 30 лет.

Из всех рассмотренных ценных бумаг единственным инструментом, который может быть использован для расчета безрисковой ставки доходности, является ОФЗ-ПД и ОФЗ-ФД.

Рассмотрим доходности по ОФЗ-ПД с количеством дней до погашения от 1460 до 1825 (т.е. четыре-пять лет до даты погашения) за период с июня 2010 года по март 2011 года.

Таким образом, средняя доходность по рассматриваемым облигациям составила 7,21%. Аналогичные расчёты можно проводить и по облигациям с иным количеством дней до погашения (количество дней до погашения должно соответствовать выбранному периоду инвестирования в паевые инвестиционные фонды либо в другие финансовые инструменты).

Также стоит отметить, что по данным международного рейтингового агентства Moody's облигациям федерального займа присвоена рейтинговая оценка Вaa2, что означает средний уровень кредитоспособности и позволяет рассматривать их в качестве безрискового финансового инструмента.

Таблица 2

Доходность облигаций федерального займа с постоянным купонным доходом за период с июня 2010 г. по март 2011 года и сроком погашения 4–5 лет [8]

№ п/п	Код выпуска	Дата погашения	Дней до погашения	Доходность, % годовых
1	25071RMFS	26.11.14	1617	6,98
2	25071 RMFS	26.11.14	1603	7,12
3	25075 RMFS	15.07.15	1813	7,00
4	25075 RMFS	15.07.15	1799	7,07
5	25071 RMFS	26.11.14	1561	6,92
6	25075 RMFS	15.07.15	1778	7,23
7	25075 RMFS	15.07.15	1764	7,29
8	25075 RMFS	15.07.15	1722	6,95
9	25077 RMFS	20.01.16	1820	7,63
10	25077 RMFS	20.01.16	1799	7,57
11	25077 RMFS	20.01.16	1771	7,60
12	25075 RMFS	15.07.15	1568	7,21
Средняя доходность, % годовых				7,21

Таким образом, применение ставки доходности по ОФЗ при расчёте коэффициента Шарпа всеми информационными агентствами позволит стандартизировать

данный показатель и проводить объективный анализ паевых инвестиционных фондов.

Литература:

1. У.Ф.Шарп, г. Дж. Александер, Д.В.Бэйли «Инвестиции», Москва, «Инфра-М», 2006 г., стр. 231–234, 1004;
2. www.nlu.ru
3. www.investfunds.ru
4. www.2stocks.ru
5. www.cbonds.info
6. www.rich4you.ru
7. www.rating.ru
8. www.micex.ru

Инвестирование жилищно-строительной сферы национальной экономики

Черепанова М.С., ассистент, преподаватель
Иркутский государственный технический университет

Ситуация в жилищно-строительной сфере, и в особенности с реализацией национального жилищного проекта сегодня является тяжелой. Так, в соответствии с контрольными цифрами действовавшей целевой программы «Жилище» в 2010 году должно было быть построено 80 млн. м² жилья. Разразившийся мировой экономический кризис привел к тому, что были скорректированы в сторону снижения — до 60 млн. м² — контрольные цифры программы. Но и эти скорректированные рубежи не будут достигнуты — по прогнозу Министерства регионального развития РФ в 2010 году намечается сдать в эксплуатацию 55–57 млн. м² жилья. [9]

Например, в 2005–2007 годах строительный комплекс Иркутской области развивался быстрыми темпами, объем работ возрастал за год на 20–30 %. Однако кризис оказал негативное влияние на финансовое положение всех участников рынка существенно сузил возможности инвесторов, лишив строителей заказов на выполнение работ. Лишь в жилищном строительстве поддерживались неплохие темпы, поскольку завершалось возведение ранее начатых жилых домов. Трудно было и крупным застройщикам — отсутствие возможности получения кредитных ресурсов повлияло на снижение объемов продаж жилой недвижимости и объемов реализации инвестици-

Таблица 1

Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в Иркутской области в 2007–2009 гг.

№ п/п	Наименование показателей	2007	2008	2009
1.	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн. руб	45 445,2	50 022,9	46 926,7
2	В процентах к предыдущему году	131,5	83,3	86,5
3	Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м. общей площади	575,1	584,9	602,2
4	В процентах к предыдущему году	173,7	101,7	103,3

онных проектов. С начала кризиса вводились в эксплуатацию преимущественно дома, находящиеся в высокой степени готовности либо гарантирующие сбыт продукции.

При рассмотрении строительного комплекса региона необходимо учитывать, что инвестиции в основной капитал — одно из главных условий его экономического развития. В связи с возведением в Иркутской области нескольких крупных объектов, в том числе нефтепроводной системы «Восточная Сибирь — Тихий океан», в 2007 году отмечался рост инвестирования в основной капитал. В 2008–2009 году наблюдалось снижение. В январе 2009 года инвестирование в основной капитал использованы в объеме 105,4 млрд. рублей (с учетом субъектов малого предпринимательства, индивидуального строительства и неформальной экономики), это почти на четверть меньше чем в 2008 году. Уменьшение произошло, в основном, за счет снижения инвестиций ООО Центром управления проектом «Восточная Сибирь — Тихий океан».

Структура инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий Иркутской области, представленная в таблице 2. Следует отметить, что инвестиции в 2009 году финансировались, в основном, за счет собственных средств — 52,8%, привлеченные средства обеспечили 47,2% вложений (в 2008 году — соответственно 49,9 и 50,1%) вывод таков, что в кризисный период предприятия области в ходе реализации инвестиционных проектов вынуждены были сделать ставку, прежде всего, на собственные, а не на привлеченные ресурсы.

Анализ структуры привлеченных средств (таблица 3) показывает, что в кризисный 2009 год серьезная поддержка предприятиям области была оказана коммерческими банками. Их доля во всем объеме инвестиций в 2009 году составила 9,9% или 10,4 млрд. рублей, следует отметить что коммерческие банки Иркутской области в

столь трудный 2009 год продолжали брать на себя высокие инвестиционные риски.

Данные таблицы 3 показывают, что последовательную политику поддержки развития предприятий области в кризисный период проводило государство. Доля средств федерального бюджета выросла с 3,0% в 2007 году до 5,8% в 2009 году. Речь идет о реализации таких программ как переселения граждан из ветхого и аварийного жилья, ветеранов и военнослужащих.

Особенно обращает на себя внимание увеличение средств федерального бюджета в 2009 году до 6,1 млрд. рублей по сравнению с 4,2 млрд. рублей в 2008 году или на 45,3%.

Также за приведенные в таблице 3 статистические данные подтверждают, что с начала своей губернаторской деятельности Дмитрий Мезенцев поставил свои обширные личные связи в правительстве России на службу Приангарью.

Наибольшая доля объема жилищного строительства по Российской Федерации традиционно приходится на экономически развитые регионы с высокой численностью населения: города Москву и Санкт-Петербург, республики Татарстан, Башкортостан, Московскую, Ростовскую, Челябинскую, Свердловскую, Новосибирскую, Нижегородскую, Самарскую области, Краснодарский край (более 50% от общего объема жилищного строительства по Российской Федерации в 2008 году). Удельный вес данной группы регионов в общем объеме строительства жилых домов по Российской Федерации сократится к 2012 году на 5 процентных пунктов, в связи с тем, что среди указанных субъектов Российской Федерации уровень жилищного строительства 2008 года к 2012 году удастся превзойти только Свердловской, Нижегородской, Самарской областям и Республике Башкортостан. [5]

Таблица 2

Динамика инвестиций в основной капитал в 2007–2009 годах в Иркутской области

№ п/п	Наименование показателей	2007	2008	2009
1	Объем инвестиций в млрд. руб	121,9	130,0	105,4
2	Индекс физического объема инвестиций в % к предыдущему году	147,1	85,6	76,5

Таблица 3

Структура инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий Иркутской области
в 2007–2009 годах, %

Наименование показателей	2007	2008	2009
Инвестиции в основной капитал — всего,	100	100	100
В том числе:			
— собственные	37,2	49,9	52,8
— привлеченные	62,8	50,1	47,2
из них:			
— кредиты банков	3,6	9,5	9,9
— заемные средства других организаций	17,4	8,4	2,0
— бюджетные	6,8	6,6	9,6
в том числе из:			
— федерального бюджета	3,0	3,2	5,8
— бюджетов субъектов РФ и местных	2,1	1,9	1,7
— внебюджетных фондов	0,1	0,1	0,7
— прочие	34,9	25,5	25,0

Отрицательной динамики жилищного строительства на всем протяжении периода 2010–2012 годов не прогнозируется ни в одном субъекте Российской Федерации во многом благодаря тому, что в прогнозном периоде будет завершена реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы. [5]

Тем не менее, достичь уровня 2008 года в 2010 году не удастся 39 субъектам Российской Федерации, в 2012 году — 25 субъектам. [5]

Спад в строительной отрасли, произошедший во всех субъектах Российской Федерации под воздействием последствий кризисных явлений, в наибольшей степени отразился на экономике данных регионов. [5]

Уже с 2011 года Министерство регионального развития РФ устанавливает плановые показатели для субъектов федерации по жилищному строительству. Более того, теперь выполнение данных планов станет одним из критериев оценки деятельности губернаторов. В отличие от советской системы централизованного планирования сейчас региональные власти должны принимать непосредственное участие в составлении планов. Они обязаны до конца года сверстать и представить на утверждение Федерального министерства программы развития жилищного строительства, в которых должны быть определены не только предполагаемые объемы ввода жилья, но и меры по снятию административных барьеров. Также региональные планы должны содержать меры по гармонизации российских национальных стандартов с европейскими нормами жилищного строительства как к части энергосбережения, так и в сфере соблюдения экологических требований. [9]

Еще одним нововведением станут совершенно другие правила проведения земельных аукционов под строительство жилья экономкласса. Согласно законопроекту, который подготовлен Минрегионом совместно с Фондом

содействия развитию жилищного строительства, отныне земельные участки под строительство такого жилья будут предоставляться в аренду по кадастровой стоимости с понижающим коэффициентом (сейчас действует прямо противоположный принцип). Взамен застройщики обязуются продавать построенное жилье по цене, которая должна быть ниже средневзвешенной стоимости жилья, установленной Минрегионом. Фактически тот застройщик, который предложит меньшую цену, и станет победителем аукциона. [9]

Данная инициатива поможет уменьшить стоимость жилья. Сейчас ориентировочная цена жилья экономкласса, установленная государством, составляет порядка 30–32 тысячи рублей за квадратный метр. Нужно сделать так, чтобы не менее 60–70 % жилья в России имели себестоимость без учета затрат на инфраструктуру. В этом случае стоимость жилья также заметно уменьшится. [9]

«Регионы должны заставить местные монополии увязать свои инвестиционные программы развития со сметной программой строительства жилья и обеспечить застройщиков ключевым ресурсом», — сказал замминистра регионального развития К. Королевский на V всероссийском форуме «Стратегия развития жилищного строительства в России», который состоялся в Москве в одном из павильонов Выставочного центра на Красной Пресне. [9]

Таким образом, инвестирование жилищно-строительной сферы экономики требует принятия срочных мер и поисков путей решения трех наиболее актуальных проблем:

1. нахождения альтернативы «долевому» строительству, которое до последнего времени занимало до 85–90 % всего объема инвестирования в жилищное строительство;
2. развития реального ипотечного кредитования на первичном рынке жилья;
3. создания нормально функционирующей системы торгов на объекты недвижимости (в первую очередь на земельные участки под строительство). [11]

Литература:

1. Иркутская область в цифрах — 2008. Иркутскстат, 2009.
2. Экономика и статика Приангарья: вместе 90 лет. Иркутскстат. — 2010.
3. Приангарье: год за годом. 2009. Статистический сборник. Иркутск — стат. — 2010.
4. Производственный сектор Приангарья в условия мирового финансового кризиса. Иркутскстат. — 2010.
5. Прогноз развития жилищного строительства в России на 2010-2012 год: <http://www.gdeetotdom.ru/analytics/building/1814688/>.
6. Жилищное строительство в России: реалии и перспективы: <http://www.stroyportal.ru/articles/1702.html>.
7. В.Глухом Эффективность Строительства// Экономическая газета. Москва.- 12.09.1996. — 038.
8. Международный форум «Стратегия развития жилищного строительства»: <http://www.stroy-conference.ru/index.php/ru/publications/smiaboutforum/312-stroykaru>.
9. Чтобы строительный бум стал реальностью: <http://www.stroyka.ru/Materials/detail.php?ID=1215435>.
10. Г.А. Шаламов Социальные последствия мирового финансового кризиса для экономики Иркутской области, 2011. 52 с.
11. На банковской конференции обсудили проблемы инвестиций в строительство: <http://www.conon.ru/g/p/1822.php>.

О некоторых проблемах традиционного производства в условиях социалистической экономики (из истории кожевенного треста в Марийской АССР)

Шалахов Е.Г., заместитель директора по научной работе

Юринский историко-художественный музей имени Г.П. Лосева (пос. Юрино, Республика Марий Эл)

Кожевенно-рукавичный промысел, появившийся в при-волжском селе Юрино в первой трети XIX в., столетие спустя стал «краеугольным камнем» в технологическом укладе Марийского кожевенного треста (1926—1960). Отмечу, что в истории развития этого промышленного гиганта есть немало фактов, которые привлекут определенный круг исследователей. Например, особый интерес для изучения представляет период, когда начинается постепенное угасание профильного перерабатывающего цикла — кожевенного. Даже сегодня, наблюдая полное разрушение главного производственного корпуса, поражаешься былой цеховой мощи треста — «градообразующего» предприятия советской эпохи на западе Марийской республики.

В историко-краеведческой литературе тема развития марийской (юринской) кожевенной промышленности освещена слабо. Небольшой очерк о Маркожтресте опубликован в 2004 г. директором Юринского историко-художественного музея им. Г.П. Лосева Н.Е. Лобановой [1, с. 12—14]. К сожалению, в публикации отсутствует фактический материал о предприятии в середине XX в. Предлагаемая статья восполняет этот пробел.

В послевоенное десятилетие Марийский кожевенный трест (далее МКТ) практически не снижал темпов производственного роста. По отчетным данным, МКТ закончил 1953 г., выпустив валовой продукции на 105,2% [2, с. 1]. По решению Министерства промышленных товаров широкого потребления РСФСР и Управления промышленности товаров ширпотреба Марийской АССР, на бли-

жайшую перспективу, т.е. на 1954 г., планировалось увеличить объем выпуска продукции. Производственная база МКТ, включавшая кожевенный завод и валяно-сапожную фабрику (рис. 1), имела все условия для решения новой отраслевой задачи. Чтобы обеспечить прирост, как свидетельствует одна из газетных заметок в районном издании «Стахановец», требовалось переработать 400 тыс. штук кожсырья и выпустить 50 тыс. пар сапог. Трест был снабжен достаточным количеством сырья, а также располагал вспомогательными материалами, топливом, электроэнергетическими ресурсами [2, с. 1].

Кроме производственных планов, уже спущенных сверху, руководство МКТ рассчитывало получить плановые задания по производительности труда, по себестоимости будущей продукции и по рабочей силе. По К. Лукьянову, последний показатель всегда играл решающую роль при составлении внутрипроизводственного планирования на предприятии.

Одной из задач, требовавшей безотлагательного решения, была транспортно-отгрузочная. Отраслевое Министерство промышленных товаров, по мнению автора заметки «О... задачах Маркожтреста», планировало «отгрузку продукции по кварталам года примерно в равной пропорции, не учитывая, что Маркожтрест расположен на большой водной магистрали — р. Волге и что водный способ транспортировки является лучшим. С закрытием навигации при условии значительной удаленности от железной дороги предприятие не имеет возможности вовремя отгружать продукцию, терпит большие убытки».



Рис. 1. Главный производственный корпус Марийского кожевенного треста (МКТ)

Основной отгрузочный поток к заказчикам, державшийся летом благодаря волжскому речному транспорту, зимой «мелел», а к МКТ применялись жесткие штрафные санкции. В 1953 г. общая сумма штрафов, уплаченных МКТ «за несвоевременную поставку продукции» перевалила за 300 тыс. рублей [2, с. 1]. Как отмечал К. Лукьянов, для зимней транспортировки продукции на железнодорожную станцию Чебоксары «следовало бы... выделить трактор».

Определенные трудности МКТ испытывал и в плане материального снабжения. Вспомогательные материалы (более 30 наименований), которые выделялись тресту для очистки и упаковки сапог — абразивные камни, холст и др., сначала поступали на крупное отраслевое предприятие, находившееся в г. Горький (рис. 2).

Наряду с вопросом о несвоевременном снабжении, которое нарушало ритм производства на валяно-сапожной фабрике треста, острым был и вопрос о мерах по улучшению организации труда в МКТ. Рабочий П. Яковлев писал: «Работая на валено-сапожной фабрике Марийского кожевенного треста, я слышал много разговоров об улучшении качества продукции. На деле же эта задача предприятием решается неудовлетворительно. Плановое задание по выпуску первосортных сапог систематически не выполняется. В лучшем случае выходит сапог I сорта 65—68 процентов, тогда как требуется по плану их давать не менее 78 процентов. Не всегда выполняется задание и по количеству. В чем же заключается причина такого отставания? Технорук фабрики т. Якунин вместе с мастерами непрочь в беде обвинить рабочих, они, мол, в погоне за количеством забывают о качестве. Факты же подсказывают, что многое зависит от правильной организации труда обувщиков. Вот, например, стирочный цех. Его мастер т. Страхов не навел порядка на своем участке. Он всегда требует от насадивших сапог выполнения дневных норм, но не заботится о

создании условий для нормальной работы. Квалифицированному рабочему приходится самому принимать сапоги, значительную часть рабочего времени терять на поиски нужных ему колодок, тогда как это с успехом могли выполнять подсобные рабочие. Об этом недостатке знает управляющий трестом т. Листвин. Он обещал для подвозки материала установить в цехе вагонетки. Однако обещание вскоре забылось. Непорядки имеются в колодочном хозяйстве. Известно, что от формы колодок и их размера зависит форма сапога, его качество. Но колодки у нас беспорядочно, как на свалке, находятся в общей куче и нужное не всегда найдешь. По поводу этих недостатков несколько раз говорили на собраниях, писали хорошие решения, но редко их проводили в жизнь. Лучше было бы, если мастера прислушивались к голосу рабочих, выполняли их советы» [3, с. 2].

Вопросы о повышении качества выпускаемой продукции и о построении эффективных организационно-трудовых отношений в цехах предприятия являлись, пожалуй, самыми важными. Показательно, что рабочие треста пытались преодолеть равнодушие цеховых мастеров, выступая за рациональное использование рабочего времени, отстаивая ценность труда квалифицированных работников.

За некоторыми финансово-экономическими проблемами, встававшими перед МКТ, просматривались и чисто технические. Получение энергетических ресурсов от собственной электростанции было сопряжено с трудоемким процессом заготовки дров. Затраты на речной сплав долготы (так называли целые стволы) до приволжской деревни Липовка вряд ли могли быть большими. Сложнее обстояло дело с финансированием работ по выкатке дров на берег, распиловке стволов и доставке топлива до электростанции МКТ (общее расстояние — 8 км). В 1953 г. незапланированные (!) расходы треста на получение топлива составили 150 тыс. рублей [2, с. 1].



Рис. 2. Схема снабжения МКТ вспомогательными материалами

Нерешенный до 1954 г. вопрос о выгодном использовании несортного и некондиционного кожного лоскута также требовал нестандартного подхода.

Все вышеуказанные проблемы, накопившиеся в МКТ за годы его существования, ставили под угрозу даль-

нейшее развитие традиционного юринского производства по переработке кожсырья. Трест стал добровольным «за-ложником» социалистической модели хозяйствования, когда-то вобравшей в себя промышленный потенциал кустарных мастерских.

Литература:

1. Лобанова Н.Е. ВВК. Этапы развития // Юринский краеведческий сборник (материалы районных конференций по краеведению 2002 и 2004 годов). Юрино, 2004.
2. Лукьянов К. О неотложных задачах Маркожтреста // Газета «Стахановец» (орган Юринского райкома КПСС и районного совета депутатов трудящихся). №5 (1359). 1954, 17 января.
3. Яковлев П. Некоторые замечания об организации труда // Газета «Стахановец» (орган Юринского райкома КПСС и районного совета депутатов трудящихся). №57 (1306). 1953, 16 июля.

Исторические формы маркетинговых коммуникаций в России и за рубежом

Шурčkова Ю.В., кандидат экономических наук, доцент
Воронежский государственный университет

Маркетинговые коммуникации являются неотъемлемой частью комплекса маркетинга и в наиболее общем виде включают рекламу, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, личные продажи и связи с общественностью, использование которых нацелено на формирование информационного потока между субъектами маркетинговых отношений. Современный акцент в этой деятельности делается на поддержание и развитие долгосрочных отношений на основе нацеленности на взаимную выгоду. За

последние два десятилетия термин маркетинговые коммуникации стал восприниматься не просто как реклама или продвижение. Это то, с помощью чего производитель или продавец товаров, услуг или идей представляет себя своей целевой аудитории с целью стимулирования диалога, ведущего к улучшению их коммерческий или иных взаимоотношений. Основными целями коммуникации при этом являются намерения сообщить, напомнить, убедить, побудить аудиторию к действию. [2, с. 20]

Становление и развитие основных инструментов маркетинговых коммуникаций началось задолго до возникновения маркетинга как научной дисциплины. Очевидно, что в России и за рубежом этот процесс имел существенные различия, в первую очередь связанные с временными рамками. Практическое применение основных коммуникативных инструментов, в первую очередь, с целью повышения объема продаж и величины получаемой прибыли началось задолго до того, как они были систематизированы и проанализированы. Историческое развитие маркетинговых коммуникаций является следствием основных изменений в обществе и требует рассмотрения в контексте эволюции средств распространения информации, развития теорий коммуникации, становления маркетинга как науки и смены маркетинговых парадигм, изменения потребительского поведения.

Первой исторической формой проявления маркетинговых коммуникаций, являющейся объектом пристального внимания теоретиков и практиков, представляется реклама — ее становление и развитие наряду с личными продажами исчисляется тысячелетиями и происходит вместе с развитием торговли и различных способов передачи информации. Так, Невет Т. (Nevett T., 1982) отмечает, что ранними примерами рекламы являются вавилонские таблички с надписями мастеров, а Древняя Греция предоставляет четкие доказательства того, что сегодня было бы признано как реклама или стимулирование сбыта. Плиский Н. подчеркивает «римские древние писатели упоминают, что современные им купцы умели уже привлекать покупателей, расхваливая перед последними свой товар», также указывая на важную роль титулов, внешних знаков отличия, символики (вывески, эмблемы и т.д.), как орудия не только внешней международной, преимущественно меновой торговли, но и внутренней. [6] Институт глашатаев являет собой пример распространения устной рекламы. К концу XII в. их широкое распространение послужило стимулом создания в Париже должностей двух «мастер-глашатаев» для каждого из берегов Сены. Хотя раннее письменное упоминание о глашатаях в Англии датируется 1299 г. они почти наверняка существовали задолго до этой даты [3].

По мнению Дж. Эгана в последние века распада Римской империи вплоть до XII в. доказательства существование маркетинговых коммуникаций весьма скудны [3, с. 4]. К XV в. в европейской истории развития коммуникаций мало что изменилось со времен Римской империи. По-прежнему основным носителем объявлений были глашатаи. Использовались разнообразные знаки, как правило, наносимые либо непосредственно на изделия (клейма) или на стены домов, крепились к магазинам (вывески) или другим коммерческим учреждениям (гостиницам и т.д.). Символизм коммуникации, отсутствие текста объясняется тем, что основная аудитория была неграмотна. Одним из предшественников современной рекламы были рукописные счета (уведомления), распространенные в Англии в XVI-XVII вв. Несмотря на то,

что римляне ежедневно распространяли бюллетени правительства известные как «Acta Diurna» (Ежедневные происшествия) еще в 59 г. до н.э., предшественниками газет, вероятно, были рукописи бюллетеней, копии которых распространялись в Средние века банковскими домами. Первым примером такой печатной рекламы является немецкая брошюра, датированная 1525 г. К 1610 г. газеты начали широко распространить в Германии и Нидерландах. [2, с. 4] Однако Плиский Н. полагает, что объявления, помещавшиеся в газете, были «не чужды рекламирования», а само издание являлось прототипом современной периодической прессы — главного орудия рекламы. В целом Эган Дж. так представляет этапы развития маркетинговых коммуникаций, фокусируя свое внимание на Великобритании и США (табл. 1).

Корни современных маркетинговых коммуникаций автор связывает с промышленной революцией. До этого момента огромное количество производителей, каждый из которых изготавливал ограниченное количество единиц продукции и продавал ее по большей части локально. Продажа осуществлялась в соответствии с законами спроса и предложения локального масштаба. Между 1740 и 1821 гг. серьезные изменения произошли в производстве Великобритании, что в конечном итоге распространилось во многих частях мира. Промышленная революция определила переход от отдельных ремесленников в массовое производство и к огромным заказам заводов. Массовое производство потребовало массового потребления, что явилось значительным стимулом для развития средств продвижения товаров. Вплоть до середины XIX в. термин «реклама» применялся ко всем средствам продвижения. Появление первых рекламных агентств датируется 1630 г. (Франция). Появление первого рекламного агентства относится к 1786 г., когда У. Тейлор на страницах журнала «Мейдстон» назвал себя рекламным агентом [3]. К 1880 г. рекламные агентства были распространены в большинстве крупных городов Великобритании.

К началу XX в. реклама вступила на современный этап, изменилось ее содержание: с преимущественно справочной она постепенно перешла к функциям внушения, влияния на потребительское поведение. Рассматривая историю рекламы на примере США с начала XX в., Грицук А.П. выделяет такие этапы ее развития, как: «эпоха национальных торговых марок» и рекламных агентств полного цикла, «эпоха копирайтеров» и рекламы твердого предложения, исследовательский период, эпоха мотивационной манипулятивности, эпоха «образной рекламы» и креативная революция, постиндустриальный период и эпоха глобализации. Хотя очевидно, что характерные черты указанных этапов соотносятся с тенденциями в мировой рекламе в целом. [4]

Реклама в России прошла те же этапы развития, что в Европе и Америке. У России была своя ярко выраженная национальная реклама, связанная, прежде всего с народными традициями проведения ярмарок, с живописными вывесками, лубочными картинками и литографическими

Таблица 1

Основные этапы развития маркетинговых коммуникаций

Дата	Характер коммуникации
3000 лет до н.э.	Вавилонские таблички с надписями
400 лет до н.э.	Глашатаи Древней Греции
79 г.н.э.	Первый сохранившийся до наших дней пример наружной рекламы в Помпеях, разрушенных извержением Везувия
1140	Широкое распространение глашатаев во Франции
1450	Изобретение печатного станка И. Гуттенбергом, которое стало началом истории массовой коммуникации [8, с. 46]
1477	Первое рекламное объявление на английском языке
1610	Распространение газет в Германии и Нидерландах
1614	Первый известный закон, ограничивающий рекламу (Великобритания)
1622	Первая газета на английском языке
1625	Первая газетная реклама на английском языке
1657	Использование термина «реклама»
1740	Появление первого напечатанного постера в Лондоне (прообраза современного рекламного щита)
1786	Первое рекламное агентство У.Тейлора (William Taylor)
1841	Рекламное агентство в США (Volney-Palmer)
1871	Первое известное исследование эффективности рекламы (A Guide to Advertising)
1917	Образование Ассоциации Британских Рекламных Агентств (ABBA)
1926	Использование радио для рекламы (США)
1930	Использование радио для рекламы (Великобритания)
1947	Использование телевидения для распространения рекламы (США)
1955	Первый рекламный ролик на телевидении Великобритании

плакатами. После революции в области рекламы работали художники русского авангарда — конструктивисты, заложившие основы советского рекламного дизайна [5]. В истории отечественной рекламы выделены три периода: дореволюционный период (до 1917 г.), советский период (1917—1991 гг.), современный период (с 1991 г.). Первый охватывает настолько длительный период, рекламная деятельность в который претерпевает значительные изменения, что очевидна необходимость более детального подхода к данному вопросу. Так же как и зарубежная реклама очевидно наличие допечатного периода с преобладанием устной формы коммуникации, периода формирования и становления российской прессы как одной из форм распространения рекламы, периода создания первых рекламных агентств. В советский период своего развития рекламная деятельность претерпевает целый ряд этапов:

1. 1917—1922 гг. — запрет на предпринимательство в сфере рекламы.

2. 1922—1929 гг. — разрешение на предпринимательство в сфере рекламы и развитие рынка рекламы. Так, Бойтлер М. в работе «Реклама и кино» (1926 г.) подчеркивает необходимость и значения рекламы в частности, кинофильмов и кинотеатров. [7]

3. 1929 — сер. 60-х гг. — запрет на предпринимательство в сфере рекламы и на коммерческую рекламу в прессе. Идеологизация рекламы и развитие рекламной деятельности в рамках торговых госпредприятий.

4. Сер. 60 — нач. 80-х гг. — развитие рекламной отрасли в сфере государственной и кооперативной торговли и рекламной деятельности предприятий товаров широкого потребления, рост рекламы в СМИ.

5. 1988 г. — развитие рекламного бизнеса и рынка рекламы.

Связи с общественностью (PR), как один из значительных инструментов маркетинговых коммуникаций также имеют многовековую историю. И хотя зарождение PR как науки относят ко времени правления 3-го президента США Т. Джефферсона (1807 г.), история человечества доказывает, что инструмент влияния на общественность широко применялся при подготовке к войнам, лоббировании политических кругов, организации поддержки политических партий, распространении религиозных верований, продвижении товаров на рынок, сборе средств, популяризации событий и людей. Однако вплоть до начала XX в. (в частности это отмечает С. Катлипп при периодизации истории связей с общественностью) PR имел ярко выраженную политическую направленность и практически не использовался для продвижения интересов коммерческих компаний.

История директ-маркетинга, утверждает З. Фёгеле [10], насчитывает более сотни лет, и обнаруживает себя в существовавших отраслях, не имевших стационарных торговых точек, служб сбыта с разъездными агентами. Представители этих отраслей и заложили основы

такого способа сбыта, который сегодня полностью сформировался и получил название директ-маркетинг. Традиционными инструментами в этом способе коммуникаций были почтовое отправление в виде рекламного письма, публикации рекламных объявлений с купонами или бланками заказов.

Становление форм и методов осуществления маркетинговых коммуникаций напрямую связано с развитием способов передачи информации. Так представители технологического детерминизма выделяют три «коммуникационных революции» — качественные скачки в изменении способов производства и передачи информации, социальных условий ее распространения и потребления. Первая коммуникационная революция связана с возникновением печати; вторая, начавшаяся с появлением прессы и достигнувшая наивысшей точки развития с появлением электронных средств массовой информации — радио, телевидения; третья коммуникационная революция базируется на появлении персональных компьютеров. [8, с. 42] С развитием способов передачи информации маркетинговые коммуникации становятся все более массовыми, приобретая характер социальной массовой коммуникации. Анализ методов воздействия на изменение общественного и индивидуального сознания заложил основы тех приемов, которые используются практиками маркетинга, в том числе для формирования и осуществления необходимого потребительского поведения.

В процессе становления и развития маркетинга как науки, менялось понимание роли и места маркетинговых коммуникаций, совокупности тех инструментов, посредством которых осуществляется реализация коммуникативной политики компании. Элементы маркетинговых коммуникаций в том или ином виде находят отражение в моделях: «4 р» предложенной Д. Маккарти (J. McCarthy) в 1964 г. и дополненной в дальнейшем до «7 р» Б. Бумсом и Дж. Битнером (Bitner, J. and Booms, B.) в 1981 г., где одним из элементов моделей является Promotion — Продвижение; «12 р» (элементы модели: PR — Связи с общественностью, Package — Упаковка, Promotion — Продвижение); «4 с», разработанной Б. Лотеборном (Bob Lauterborn), в 1990 г., где также выделены

Communication — Коммуникации; «SIVA», авторами которой являются Ч.Дев и Д.Шульц (C. S. Dev, D.E. Schultz, 2005), в которой самостоятельной составляющей является Information — Информация и пр. В моделях происходит выделение коммуникаций в самостоятельную (или самостоятельные) составляющую комплекса маркетинга.

Современная теория маркетинговых коммуникаций во многом базируется на концепции «маркетинг отношений». Исследования скандинавской школы основаны именно на данной парадигме (Gronroos 2000, Gummesson 1995, Lindberg-Repo 2001, Finne 2004, Finne and Gronroos 2009). [1] Перечень коммуникативных инструментов, увеличиваясь каждым годом, в настоящее время включает рекламу, связи с общественностью, прямой маркетинг, личные продажи, стимулирование сбыта, спонсорство, выставочно-ярмарочную деятельность, событийный маркетинг, брендинг, мерчендайзинг, product placement, фирменный стиль, вербальные неформальные коммуникации, послепродажное обслуживание, электронный маркетинг. Современное состояние маркетинговых коммуникаций связано с реализацией концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, теоретическую основу которой заложили Т. Шульц и С. Танненбаум. Ее сущность состоит в комплексном использовании инструментов маркетинговых коммуникаций с целью максимизации воздействия на потребителя. Характеристики интегрированных маркетинговых коммуникаций были обобщены Д. Пиктоном и А. Бродериком и представлены в модели «4 с», которая включает следующие элементы: согласованность (Coherence), последовательность (Consistency), непрерывность (Continuity), синергизм (Complementary). Он выражается в том, что эффект комплексного применения инструментов маркетинговых коммуникаций отличается от простого сложения эффектов применения каждого из инструментов в отдельности.

Рюмин М., рассматривая концепции маркетинга с точки зрения роли маркетинговых коммуникаций, приходит к следующим выводам. (см. табл. 2) [9]

В целом, ретроспективный анализ форм и методов реализации маркетинговых коммуникаций позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, существование

Таблица 2

Роль коммуникаций в концепциях маркетинга

Концепция маркетинга	Роль коммуникации
Производственная	Ограничивается информированием о цене и месте, где можно товар приобрести
Товарная	Ограничивается доказательством того, что данный товар обладает лучшими техническими характеристиками
Сбытовая	Ориентирована на получение эффекта в виде продажи
Классическая	Коммуникация ориентирована на потребителя и имеет цель убедить потребителя в том, что данный товар наилучшим образом удовлетворит его потребности
Социально-этическая	Коммуникация ориентирована на необходимость объяснения потребителю пользы, которую он извлекает из товара, а также раскрытия социальной роли деятельности организации

длительного донаучного периода (задолго до становления маркетинга как науки), когда применение различных инструментов маркетинговых коммуникаций носило спонтанный, незапланированный характер. Во-вторых, период становления маркетинга как науки способствовал пониманию места и роли коммуникаций, поскольку все известные маркетинговые модели в той или иной форме содержат коммуникативные инструменты. Длительное время в качестве основной и практически единственной формы коммуникативного воздействия на потребителей оставалась реклама, к которой в последствие добави-

лись связи с общественностью, стимулирование сбыта и пр. Характерной тенденцией последних десятилетий является значительное расширение спектра применяемых инструментов, как под воздействием изменения потребительского поведения и предпочтений, так и под влиянием научно-технического прогресса и возникновением новых способов и методов передачи информации. Маркетинговые коммуникации в современном их понимании в России развиваются сравнительно недавно, несмотря на длительную историю использования рекламы в целях продвижения товаров и услуг.

Литература:

1. Andersen P.H. Relationship development and marketing communication: an integrative model [текст] / Poul Houman Andersen JOURNAL OF BUSINESS & INDUSTRIAL MARKETING, VOL. 16 NO. 3 2001, pp. 167–182.
2. Egan J. Marketing Communications [текст] / John Egan Thomson Learning, 2007. — 460 p.
3. Nevett T.R. Advertising in Britain: A History [текст] / T.R. Nevett, London: Heinemann, 1982. — 540 p.
4. Грицук А.П. История современного рекламного бизнеса [текст] / А.П. Грицук, М.: Издательство Международного института рекламы, 2004. — 96 с.
5. Грицук А.П. История отечественной рекламы. Советский период [текст] / А.П. Грицук, М.: МГУ, 2004. — 120 с.
6. Плиский Н. Реклама. Ее значение, происхождение и история [текст] / Н. Плиский, СПб.: Изд-во Ф.В. Щепанского, 1894 г. — 110 с.
7. Бойтлер М. Реклама и кино [текст] / М. Бойтлер, М.: Кинопечать, 1926. — 112 с.
8. Гнатюк О.Л. Основы теории коммуникации [текст] / О.Л. Гнатюк, М.: КНОРУС, 2010. — 256 с.
9. Рюмин М. Маркетинговые коммуникации [электронный ресурс] / М. Рюмин, (<http://www.p-marketing.ru/publications/applied-marketing/research-methods/communicational-concept-of-marketing>) дата обращения 11.04.2011 г.
10. Фегеле З. Директ-маркетинг. 99 практических советов, как найти потребителя [текст] / З. Фегеле, пер. с англ. Н.А. Врублевской. — М.: Интерэксперт, 2001. — 254 с.

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ

Международная заочная научная конференция
г. Пермь, июнь 2011 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.06.2011. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 14,21. Уч.-изд. л. 10,13. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Меркурий»
614010, г. Пермь, Комсомольский пр., 80