



**Министерство образования и науки Российской Федерации
Рубцовский индустриальный институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова»**

Кафедра «Менеджмент и экономика»

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Материалы пятой международной научно-практической конференции

18-19 апреля 2013 г.

Рубцовск 2013

ББК 65.01

Научно-редакционная коллегия:

О.П. Осадчая, д.э.н., зав. каф. «МиЭ» (ответственный редактор)

А.В. Прокопьев, к.э.н., доцент каф. «МиЭ» (редактор)

Е.С. Беляева, к.э.н., доцент каф. «МиЭ» (редактор)

Д.В. Ремизов, ст. преподаватель каф. «МиЭ» (технический секретарь)

П 781 Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы пятой международной научно-практической конференции 18-19 апреля 2013 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск: 2013. – 377 с.

ISBN 978-5-9904674-1-5

Сборник включает материалы пятой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом», проходившей в Рубцовском индустриальном институте АлтГТУ им. И.И. Ползунова 18-19 апреля 2013 г. Статьи сгруппированы по основным направлениям работы конференции.

В работе конференции принимали участие ученые и практики из разных городов России, Украины, Республики Казахстан. Сборник представляет интерес для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

Стистика текстов сохранена в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

ББК 65.01

Рекомендован к изданию научно-методическим советом Рубцовского индустриального института

ISBN 978-5-9904674-1-5

© О.П. Осадчая, А.В. Прокопьев,

Е.С. Беляева, Д.В. Ремизов, составление, 2013

© Рубцовский индустриальный институт, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
-----------------------	---

СЕКЦИЯ 1

Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне

<i>Артемова М.В., Бающенко А.А. Российские формы и модели взаимодействия системы «вуз-предприятие»</i>	12
<i>Баранова Е.В. Оценка социальной составляющей в системе экономической безопасности страны</i>	20
<i>Беляева Е.С. Высокодоходные инвестиционные программы в сети Internet</i>	24
<i>Буфетова Л.П. Эволюция экономической сферы на основе анализа неустойчивости ее элементов и отношений (общий подход)</i>	27
<i>Гражданкина О.А., Гражданкин В.А., Шапошникова С.В. Применение экологических механизмов при реализации экологической политики</i>	35
<i>Ковалева Е.Н. Кобрединг. Проблемы кобрендинга в российской экономике</i>	41
<i>Куликова Ю.П. Экономическая политика в области национального образования</i>	43
<i>Лазарева Л.Н. Институт общинной собственности в России</i>	45
<i>Ляпкина Н.А. Трансформация взглядов на определение этапов процесса управления изменениями</i>	47
<i>Макурина Ю.А. Эвристические методы решения задач управления инновационным маркетингом производственного предприятия</i>	50
<i>Мезенцева Л.А., Вдовин В.Н. Регулирование тарифов естественных монополий энергетического рынка Республики Казахстан</i>	56
<i>Пермякова Е.С. Приоритеты экономической интеграции Алтайского края Российской Федерации и Восточно-Казахстанской области Республики Казахстан</i>	60
<i>Прокопьева Т.В. Международные страховые организации</i>	66

Прокопьев А.В. Трансформация системы высшего образования в Российской Федерации: проблемы и перспективы	70
Прохно Ю.П. О некоторых проблемах трансформации экономической системы.....	77
Ремизов Д.В. Россия в системе международных экономических связей.....	83
Татарина М.Ю. О некоторых проблемах бюджетного процесса.....	89
Тихомирова Ю.А., Сычева И.Н. К вопросу о социальной функции налоговой системы.....	94
Углинская В.В., Маслихова Е.А. Зарубежный опыт индикативного планирования	101
Хорунжин М.Г. Актуальные вопросы рынка труда.....	108
Цымбалюк М.В. Маркетинг в государственном управлении: актуальность использования и особенности реализации.....	118
Чернявский А.Д. Учение об экономическом благе: актуальность полиэкономического подхода	122

СЕКЦИЯ 2

Региональная и отраслевая экономика

Виноградова Н.И. Развитие молодежного предпринимательства в Казахстане	132
Дирша Е.В. Особенности функционирования итальянских кластеров (индустриальных округов).....	135
Ильиных Ю.М. Факторы создания интегрированных корпоративных структур	142
Кайдашова Л.А. Информация о численности юридических и физических лиц, стоящих на учете в инспекции, о суммах поступлений налогов в бюджеты всех уровней, размерах налоговых недоимок.....	147
Карпенко А.В. Проблемы капитализации банков Алтайского края.....	149
Климова Н.В., Савич Н.С. Система контроля качества строительной отрасли РФ и её социально-экономическое значение.....	154

<i>Кожабекова Г.К. Социальная политика государства и пути ее реализации в Республике Казахстан</i>	158
<i>Королева Е.Н., Коробкина Е.В. Организация работы по обезвреживанию ртутьсодержащих изделий на территории города Барнаула</i>	163
<i>Кулаков К.М. Миграция населения как фактор демографического развития региона</i>	166
<i>Лугачева Л.И. Лесоперерабатывающие производства: структурные характеристики и предпринимательская активность восстановительного периода.....</i>	174
<i>Максиянова Т.В. Инновации в организации рабочего места специалиста в условиях интернет-экономики</i>	188
<i>Манаев В.В., Томашевич И.И. Проблемы развития малого бизнеса в России.....</i>	196
<i>Манаев В.В., Томашевич И.И. Перспективы развития малого бизнеса в России.....</i>	199
<i>Мусатова М.М. Интеграционные стратегии компаний машиностроения в постиндустриальной экономике</i>	201
<i>Осадчая О.П. Туристско-рекреационный комплекс – стратегическое направление социально-экономического развития края.....</i>	210
<i>Попов В.И. К вопросу инвестиционной привлекательности региона.....</i>	214
<i>Прокопьев А.В., Прокопьева Т.В. Обзор проблем развития строительной отрасли в России и использование ее кадрового потенциала.....</i>	218
<i>Пурьга И.В. Информация о социально-экономическом развитии города Рубцовска за 2012 год.....</i>	224
<i>Рыбакова И.В. Обзор видов туризма Егорьевского района Алтайского края</i>	234
<i>Свистула И.А. Совершенствование агропромышленной интеграции в подкомплексе животноводства Алтайского края.....</i>	239
<i>Сергиенко А.В., Рамазанов С.К. Модели социо-эколого-экономического управления техногенным региональным производством в условиях кризиса...</i>	246

Сковер А.Р. Региональные аспекты формирования доходов.....	251
Соколов А.В. Основные тенденции развития промышленности Сибири в постсоветский период	253
Соколова Ю.А. Роль маркетинговых коммуникаций в конкурентоспособности предприятия розничной торговли Украины.....	261
Соломенникова Е.А. Поддержка инновационно-ориентированных холдингов на региональном уровне	270
Таран Г.М., Долгих Е.И. Итоги работы промышленности города Рубцовска в 2012 году.....	274
Третьякова Т.М., Мальцева Е.В. Обзор состояния и проблем развития сельского хозяйства Алтайского края в 2012 году	281
Чиркова О.А. Сущность и роль внешних и внутренних факторов, влияющих на функционирование и развитие социально-экономической системы муниципального образования	288

СЕКЦИЯ 3

Экономика и менеджмент на предприятии

Асканова О.В. Проблема целеполагания в концепции системного управления предприятием	293
Балдина Н.П. Изменение конкурентоспособности предприятий (на примере предприятий Алтайского края).....	302
Безмельницын Д.А. Оценка синергетического эффекта при реализации нескольких инвестиционных проектов	309
Волкова М.В. Применение амортизационной премии	313
Галынчик Т.А. Трудовой оппортунизм и формы его проявления при внедрении изменений в организации.....	315
Жарикова А.В. Проблемы загрузки оборудования в мелкосерийном производстве	322
Лукин Л.Н. Рейтинговое сравнение различных моделей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия	326

<i>Митченко С.И. Конкурентоспособность персонала как важнейшая составляющая конкурентоспособности организации</i>	334
<i>Осадчая О.П., Кожевников Е.Б. Трансформация подходов к определению корпоративного налогового менеджмента и корпоративного налогового управления</i>	341
<i>Прищенко Е.А. Налоговое планирование в системе управления предприятием</i>	348
<i>Сорокин Ал.В., Сорокин Ан.В. О роли интернет-технологий в совершенствовании процесса принятия управленческих решений</i>	352
<i>Титов В.В., Жигульский Г.В. Эффективность производства и налогообложение промышленного предприятия</i>	354
<i>Хажеев И.И., Филатов А.Ю. Функциональные механизмы регулирования процессов слияния и поглощения фирм на основе модели Курно</i>	364
<i>Шумилова О.А. Анализ бизнес-процессов как основа для проведения реинжиниринга компании-оператора мобильной связи</i>	367
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	372

ВВЕДЕНИЕ

На базе Рубцовского индустриального института кафедрой «Менеджмент и экономика» 18 апреля 2013 года была проведена пятая юбилейная Международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом».

В конференции очно и заочно приняли участие более 70 человек из России и стран СНГ (Казахстан, Украина). Удельный вес зарубежных участников конференции составил 15%. География участников конференции сложилась весьма обширно.

Свои работы прислали преподаватели, ученые, руководители и специалисты предприятий из Барнаула, Новосибирска, Москвы, Нижневартовска, Иркутска, Новокузнецка, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода и других городов России и стран СНГ.

Участники конференции представляли такие организации, как Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Сибирский государственный индустриальный университет, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, национальный исследовательский Новосибирский государственный университет, Сибирский университет потребительской кооперации, Кубанский государственный аграрный университет, Иркутский государственный университет, Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, Запорожский национальный технический университет, Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева и др.

В конференции приняли очное участие не только преподаватели, ученые и студенты из Рубцовского индустриального института, но и представители Администрации города Рубцовска и Рубцовского городского совета депутатов, Инспекции федеральной налоговой службы, городского отделения Сбербанка РФ, промышленных и торговых предприятий города, наши коллеги из Алтайского государственного технического университета (г. Барнаул) и филиала Алтайского государственного университета в г. Рубцовске.

Конференция прошла в дружественной, рабочей атмосфере обмена мнениями по актуальным вопросам развития города Рубцовска, Алтайского края, России, проблемам региональной, отраслевой и мировой экономики и политики.

На уровне предприятия также важен поиск эффективных путей управления оборотными активами, человеческими ресурсами, ассортиментом выпускаемой продукции. Не менее важно обсуждение проблем и перспектив развития малого бизнеса, различных аспектов интеграции предприятий (в том числе формирования кластеров), совершенствования политики государственного регулирования экономики, развития индустрии маркетинговых исследований, проблем перехода отечественной экономики на инновационный путь развития.

На пленарном заседании с интересным докладом выступил и.о. начальника Управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации г. Рубцовска Долгих Евгений Иванович.

В своем выступлении он рассказал об основных направлениях развития г. Рубцовска, привел актуальную информацию о динамике и отраслевой структуре промышленного производства в городе, численности созданных рабочих мест, реализации инвестиционных проектов. В развитие доклада Е.И. Долгих прозвучало выступление начальника отдела экономического развития и ценообразования Администрации г. Рубцовска Пурыга Ирины Викторовны.

Актуальную информацию о работе Инспекции федеральной налоговой службы №12 по г. Рубцовску, Рубцовскому и Егорьевским районам предоставила зам. начальника инспекции Кайдашова Лариса Александровна. В ее докладе прозвучала информация о численности юридических и физических лиц, стоящих на учете в инспекции, о суммах поступлений налогов в бюджеты всех уровней, размерах налоговых недоимок, о серьезном сокращении численности индивидуальных предпринимателей, стоящих на учете в инспекции, из-за неблагоприятной налоговой политики государства.

Большой интерес вызвало выступление управляющей отделения Сбербанка РФ Степановой Ольги Ивановны. Было рассказано о внедренной в банке производственной системе (ПСС), принципах ее функционирования, основанных на максимальном сокращении потерь рабочего времени, рациональной организации рабочих мест, интенсификации труда банковских служащих. Данная система Лин (Lean) впервые использована на заводах компании Toyota Spinning and Weaving (Япония).

Оргкомитет конференции выражает особую благодарность начальнику управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду города Рубцовска *Долгих Евгению Ивановичу*, начальнику отдела экономического развития и ценообразования Администрации г. Рубцовска *Пурыга Ирине Викторовне*, председателю общественного Совета по развитию предпринимательства при Администрации г. Рубцовска и Городском Совете депутатов *Томашевичу Ивану Ивановичу*, зам. начальника Инспекции федеральной налоговой службы №12 по г. Рубцовску, Рубцовскому и Егорьевскому районам *Кайдашовой Ларисе Александровне*, управляющей отделением Сбербанка РФ в г. Рубцовске *Степановой Ольге Ивановне* за участие в конференции.

Редакционная коллегия также выражает благодарность администрации и коллегам Рубцовского индустриального института в лице директора, д.т.н., *Кутумова Алексея Анатольевича*; заместителя директора по социальному развитию и науке, к.т.н. *Аполонова А.А* за поддержку и помощь в издании сборника.

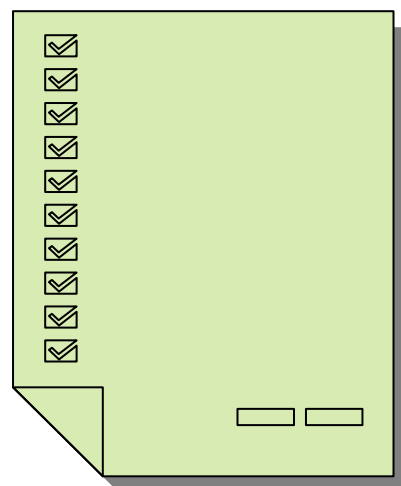
Оргкомитет конференции благодарит всех авторов, приславших материалы для публикации, приглашает к дальнейшему сотрудничеству.

*Председатель оргкомитета конференции
д.э.н., профессор Осадчая Ольга Петровна*



СЕКЦИЯ 1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ



**РОССИЙСКИЕ ФОРМЫ И МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
СИСТЕМЫ «ВУЗ – ПРЕДПРИЯТИЕ»***М.В. Артемова, А.А. Бающенко**Новосибирский государственный университет*

Экономический рост и модернизация отраслей российской экономики возможны только при обеспечении ускоренного развития высокотехнологичных отраслей и превращения их в один из ключевых факторов экономического роста, что предполагает целенаправленное объединение ключевых элементов инновационной системы – образовательных учреждений, научных организаций и промышленных предприятий, создание между ними устойчивых связей, обеспечивающих каждому из участников формирование долгосрочных конкурентных преимуществ [1].

В настоящее время частно-государственное партнерство провозглашено в нашей стране важнейшим инструментом развития науки и образования, реализации приоритетных национальных проектов. На развитие частно-государственного партнерства в инновационной сфере России направлен совместный проект Министерства образования и науки РФ и директората науки, технологий и промышленности Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР). Одно из перспективных направлений этого проекта – создание бизнес-центров – инкубаторов новых инновационных проектов на базе высших учебных заведений страны, а также развитие иных форм и моделей частно-государственного партнерства в научно-исследовательской и инновационной деятельности. Формы и модели взаимодействия системы «вуз-предприятие» рассматриваются в рамках данной статьи в трех проекциях: как партнерские двухсторонние договорные отношения вуза и предприятия (компании), в рамках совместно созданных структур, а также как нетрадиционные формы партнерства вуза с предприятиями.

Двухсторонние договорные отношения вуза и предприятия (компании). Отношения между государственными образовательными учреждениями высшего профессионального образования (университетами, вузами) и бизнесом строятся в основном на основе отношений с конкретными компаниями (предприятиями). При этом наиболее развитой формой взаимодействия сторон являются двухсторонние договорные отношения университета (вуза) и предприятия (компании), которые могут называться стратегическим партнерством, стратегическим альянсом, договором о сотрудничестве и т.д.

Двухсторонние договорные отношения могут охватывать образовательную, научную и инновационную сферы и включать:

- долгосрочную программу (план) подготовки специалистов для предприятия с учетом перспектив развития отрасли и предприятия, целевую подготовку для предприятия кадров высшей квалификации;

- целевую составляющую подготовки студентов, реализуемую совместно сотрудниками вуза и предприятия, включая опережающую подготовку кадров для освоения новых видов продукции и технологий;
- создание базы практик студентов вуза;
- проведение совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), привлечение вузовских ученых к модернизации и созданию новой продукции и технологий на предприятии, их коммерциализации;
- создание в вузе новых и переоснащение имеющихся учебно-научных лабораторий;
- организационное, материально-техническое и финансовое содействие привлечению к научной работе «целевых» студентов и аспирантов;
- создание коллегиальных экспертно-аналитических и совещательных органов, координирующих взаимодействие вуза и предприятия;
- создание совместных структур научно-образовательного или инновационного профиля, в том числе базовых кафедр с новой функциональной нагрузкой и организационно-экономической моделью сотрудничества, совместных учебно-научных, учебно-производственных и иных центров;
- иные формы сотрудничества.

Естественно, что эта форма сотрудничества, направленная на решение конкретных проблем предприятий в области подготовки кадров, освоения новых технологий, выполнения научно-исследовательских работ и т.д., зависит от текущих задач предприятия и меняется во времени. В советские времена технические и классические университеты выполняли довольно большой объем НИОКР на хоздоговорной основе с предприятиями, затем акцент сместился на целевую подготовку кадров, реализуемую совместно сотрудниками вуза и предприятия, организацию производственных практик студентов и их раннее трудоустройство. В настоящее время постепенно начал формироваться спрос на инновационные проекты.

Можно привести множество примеров научно-исследовательских и инновационных разработок, которые вузы выполняют по заказу крупнейших зарубежных и отечественных компаний. Но есть и менее известные примеры партнерства. Так, компания «Элеконд» (г. Сарапул, Удмуртия), выпускающая электrolитические конденсаторы (из 20 советских заводов на сегодняшний день работают 3 предприятия этой сферы), вынуждена была приступить к самостоятельным НИОКР, привлекая к их выполнению ученых Удмуртского государственного университета. В результате совместных исследований были разработаны предложения для компании «Русал» по организации производства алюминиевой фольги со специальными характеристиками для производства конденсаторов уровня зарубежных образцов.

В рамках двухсторонних отношений предприятие может передать вузу в хозяйственное пользование современное оборудование для научно-образовательных лабораторий вуза. Взамен вуз берет на себя обязательства по подготовке конкретных специалистов, скажем, по магистерской программе, разработанной по заказу предприятия и при участии его специалистов [2].

Основным стимулом формирования двухсторонних партнерских отношений является заинтересованность сторон во взаимовыгодном сотрудничестве в области подготовки высококвалифицированных кадров, укреплении материально-технической базы учебного процесса, развитии компетентного подхода в образовании, модернизации производства и выпускаемой продукции. В результате партнерства возникает синергический эффект, способствующий укреплению конкурентоспособности каждого партнера.

Стратегические партнеры, вкладывая ресурсы в развитие вуза, имеют право и должны участвовать в оценке качества выпускников, учебных программ и планов, выработке рекомендаций по развитию новых форм профессиональной подготовки специалистов, оценке качества научных исследований в вузе, подбору преподавателей. Это право реализуется через участие представителей предприятий – стратегических партнеров в работе методических комиссий, научных и экспертных советов вузов по основным научно-образовательным направлениям.

Как правило, вуз поддерживает партнерские отношения с крупными промышленными и бизнес-структурами. Что касается малых предприятий, то претендовать на роль стратегического партнера крупного вуза им сложнее. Руководители малых фирм, зная о возможностях кафедр или конкретных преподавателей вуза, вполне могут обращаться за помощью в подготовке специалистов «под себя», взамен предложив свое предприятие в качестве базы для прохождения практики студентов или будущего трудоустройства выпускников. Главное, найти точки соприкосновения интересов.

Юридическая основа для развития партнерских отношений вузов с бизнесом создана в декабре 2007 г. с принятием законов РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам интеграции образования и науки» № 308-ФЗ от 1 декабря 2007 года и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях предоставления объединениям работодателей права участвовать в разработке и реализации государственной политики в области профессионального образования» № 307-ФЗ от 1 декабря 2007 года. Эти законы позволяют ввести в правовое поле различные формы и модели частно-государственного партнерства в научно-исследовательской и образовательной деятельности.

Совместно созданные структуры. Участие бизнеса в образовании, которое давно стало нормой в западных университетах (так называемый *undergraduate recruitment*), взято на вооружение во многих ведущих университетах России, в том числе и в Новосибирском государственном университете. Одной из форм такого участия является создание в университетах совместных с бизнесом научно-образовательных структур.

Инициативу по созданию таких совместных структур, как и в западных университетах, в первую очередь проявили представители быстроразвивающейся отрасли ИТ-технологий. Так, в НГУ первоначально были созданы *совместные лаборатории НГУ-Intel, НГУ-SWsoft* (позже компания сменили название на Parallels). Однако в последние годы, особенно в рамках реализации инновационной образовательной программы, углубляется сотрудничество

университета как с этими фирмами и другими традиционными партнерами, так и с новыми партнерами, такими как IBM, Sun Microsystems, Hewlett Packard и другими [3].

Развивая сотрудничество с НГУ, компания Parallels (SWsoft) инициировала создание учебно-научного *Центра технологий виртуализации НГУ-Parallels*, выделила университету средства на приобретение современного компьютерного оборудования, второй год проводит летнюю студенческую научно-практическую школу НГУ-Parallels в области информационных технологий с целью развития у студентов навыков работы над проектами. Во время школы студенты работали в небольших командах над некоммерческими исследовательскими проектами, тематика которых предлагалась самими студентами, специалистами компании Parallels либо сотрудниками НГУ и согласовывались с компанией Parallels. Проекты выполнялись полностью силами студентов; в ходе работы у каждого студента была возможность пройти все стадии разработки продукта и попробовать себя в разных ролях. При выборе используемых для реализации проектов Летней школы современных технологий использовалась матрица, подготовленная специалистами компании «Parallels Новосибирск». Во время обучения в Летней школе студенты получали стипендию от благотворительного фонда «СВсофт: образование и наука». По итогам школы студентами сделано 12 докладов на отчетной конференции Летней школы по учебным проектам. Программа конференции выложена на сайте лаборатории НГУ-Parallels.

Компания «ИБМ Восточная Европа / Азия» и НГУ подписали «Меморандум о взаимопонимании». В соответствии с этим документом НГУ получает возможность использовать бесплатно технологии IBM согласно перечню приложения (информационные технологии на базе открытых стандартов, программное обеспечение с открытым кодом и современных технологий IBM) в учебном процессе для профильных специальностей и направлений подготовки выпускников, при разработке учебных курсов и методических пособий, а также при выполнении студентами, аспирантами и сотрудниками НГУ некоммерческих научно-исследовательских проектов. Подписано соглашение о создании *на базе НГУ центра компетенций*.

Подписаны договоры НГУ с компанией Hewlett Packard, в соответствии с которыми компания предоставит университету компьютерную технику и финансовую поддержку для создания специализированного *Учебного центра компании Hewlett Packard в НГУ* и разработки новых учебных курсов по параллельному программированию, высокопроизводительным вычислениям, биоинформатике, нанотехнологиям и современным системам обработки.

Аналогичные действия начинают предпринимать и компании традиционных отраслей, которые нуждаются в высококвалифицированных кадрах и которые также желают участвовать в формировании их компетенций в процессе обучения в университете. Это компании Schlumberger, Baker Atlas, ООО «Токио Бозки (РУС)», Carl Zeiss, Сибтур-Томскнефтехим, Роснефть, а также финансово-инвестиционные, консалтинговые компании (Ernst&Yong,

McKinsey&Company, KPMG, Citigroup Corporation & Investment Bank, Asia Consulting Group, Дэлфи-консалтинг) и другие компании [4].

Опыт других ведущих университетов России также свидетельствует о том, что успешное двухстороннее сотрудничество вуза с бизнесом, в том числе и успешное проведение НИОКР по заказу промышленных компаний, может в последующем привести к созданию совместных лабораторий и далее специализированных научно-образовательных и технологических центров в вузах.

Например, взаимоотношения между Московским государственным университетом и компанией «Русский алюминий» развивались от небольшого договора с одной из научных групп химического факультета МГУ до создания *совместной лаборатории фундаментальных исследований проблем получения алюминия*. Сейчас на базе этой лаборатории в рамках проекта «Формирование системы инновационного образования в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова» создается межфакультетский *учебный научно-технологический центр электрохимического материаловедения*. Этот центр будет готовить специалистов мирового уровня, способных решать фундаментальные и прикладные научные задачи по созданию новых материалов и технологий для ведущих российских компаний и научно-исследовательских организаций.

Ведущий мировой производитель структурированных кабельных систем компания Nexans Cabling Solutions создала на базе Московского технического университета связи и информатики (МТУСИ) *Академию структурированных кабельных систем Nexans*.

Иные формы партнерства вуза с предприятиями предполагают, что крупные компании, особенно зарубежные, могут оказывать материальную и иную поддержку вузу, не рассчитывая на прямую и непосредственную отдачу от этого.

Компании могут *передавать университетам дорогостоящее оборудование, программные продукты для научных и образовательных целей* с целью подготовки специалистов, владеющих современными технологиями и практическим опытом работы с ними.

Так, компания ООО «ИБМ Восточная Европа / Азия», как отмечено выше, передала НГУ технологии IBM для использования в учебном процессе для профильных специальностей, а также при выполнении студентами и сотрудниками НГУ некоммерческих научно-исследовательских проектов. Аналогичным образом компания поддерживает и другие ведущие вузы России.

При поддержке компаний IBM, Parallels, Intel, Microsoft, «ЭкоНова» и многих других в НГУ созданы учебно-научные лаборатории, занимающиеся разработками наукоемких технологий и продуктов, а также современного программного обеспечения. С помощью компаний – партнеров в НГУ оснащены учебные классы, лабораторные практикумы, приобретены научно-исследовательские установки, технологическое оборудование, которые обеспечивают современные образовательные технологии.

Компании Carl Zeiss, Microsoft, Intel, Samsung проводят *конкурсы* среди студентов и аспирантов НГУ по прикладным разработкам, созданным с применением технологий, развиваемых этими компаниями.

ООО «Технологическая компания Шлюмберже» наряду с презентацией своих научно-исследовательских программ *проводит научно-практические семинары для преподавателей вузов*, например, такой семинар «Климат и энергия» для преподавателей из 14 городов России был проведен в НГУ и совместно с сотрудниками научно-образовательных комплексов НГУ.

Важной формой сотрудничества вузов с бизнесом является перенесение практики создания *базовых кафедр вузов* в научных институтах на промышленные предприятия. Так, Пермский государственный технический университет имеет 28 филиалов выпускающих кафедр на крупнейших предприятиях области.

Крупные компании могут разрабатывать *специальные программы, направленные на развитие партнерских отношений с вузами*.

Так, компания «Норильский никель» разработала и реализует несколько таких программ: «Профессиональный старт», «Стажер», «Будущее Севера», в которых участвуют вузы Москвы (государственный геологоразведочный университет) и Сибири (Институт цветных металлов и золота Сибирского федерального университета, Норильский индустриальный институт). В рамках этих программ осуществляется производственная практика студентов, конкурс студенческих проектов. В декабре 2007 г. компания провела в Москве круглый стол «Перспективы сотрудничества компании «Норильский никель» с вузами на среднесрочный период», на который пригласила представителей вузов-партнеров и потенциальных партнеров [5].

Одной из форм партнерства вузов с бизнесом являются *учебные центры крупнейших разработчиков программного обеспечения*. Так, в Иркутском государственном университете созданы авторизованные учебные центры Microsoft, Autodesk, PTV, Unigraphics, Delcam, Aptech Computer Education. Подписано соглашение с компанией Autodesk – мировым лидером в области автоматизированного проектирования – о создании на базе ИрГТУ *центра компетенции* в Сибирском федеральном округе.

Важным направлением частно-государственного партнерства в сфере образования и научно-исследовательской деятельности, формой инвестирования капитала в науку и образования являются *стипендиальные программы*, а также разнообразные *гранты*.

Отечественные и зарубежные компании учреждают специальные стипендии для поддержки студентов. Так, студенты и аспиранты НГУ, имеющие успехи в учебе и научной деятельности, получают специальные стипендии от компаний Schlumberger (30 стипендий), Baker Atlas (34 стипендий), Intel (7 стипендий), Ernst&Young (10 стипендий), японской компании «Токио Боэки» (6 стипендий), Carl Zeiss (5 стипендий), также компания учреждает гранты для аспирантов и молодых ученых НГУ с целью поддержки научных исследований в области медицины и естественных наук, 3 стипендии им.А.Козлова, учрежденные УРСА-Банком совместно с ЦБ РФ, более 40 стипендий благотворительного фонда поддержки мехмата НГУ «Образовательная инициатива» за научные исследования студентов в сфере математики и прикладных аспектах, около 10

стипендий американского Фонда друзей НГУ (Фонд Шемякина) для студентов физфака, а также стипендии региональных компаний.

Развиты такие программы и в других регионах. Так, в Татарстане ОАО «Татнефть» платит стипендии студентам Альметьевского нефтяного института, АК БАРС БАНК учредил 10 стипендий для студентов вузов Казани, АКИБАНК выплачивает стипендии студентам юридического и экономического факультетов Казанского государственного университета, Национальная страховая компания Татарстан – НАСКО выплачивает стипендию одаренным студентам Казанского государственного университета, Казанского государственного медицинского университета, Казанской государственной академии ветеринарной медицины, Казанского государственного финансово-экономического института.

Активно поддерживают российскую науку и образование иностранные и российские фонды. Благотворительный Фонд В. Потанина реализует федеральную стипендиальную программу для студентов и преподавателей вузов [5]. Неправительственный экологический фонд им. В.И. Вернадского, созданный по инициативе ряда предприятий топливно-энергетического комплекса, Российской Академии медицинских наук, общественных и государственных организаций, присуждает стипендии студентам-экологам и студентам других специальностей, занимающимся проблемами устойчивого развития, а также стипендии аспирантам и докторантам.

Проведенный анализ показывает, что благоприятной тенденцией является заинтересованность российских компаний в сотрудничестве с университетами с целью формирования в отраслях инновационной среды и развития человеческого капитала как главного нематериального ресурса современных компаний. А это, в свою очередь, требует нового уровня интеграции или партнерства образования, науки и бизнеса, разработки образовательных программ нового поколения с ориентацией на требуемые бизнесу компетенции и одновременно опережающую подготовку специалистов для экономики знаний, инновационной экономики.

Очевидно, что сотрудничество бизнес-структур и системы образования поможет привлечь в вузы инвестиции, пополнит программы вузов новыми курсами, ориентированными на интересы конкретных предприятий, даст студентам полезную практику. Уже сейчас бизнес инвестирует в образование значительные средства, понимая, что это залог успешного развития производства, основанного на новейших технологиях и на высоком профессионализме специалистов.

Формы и модели частно-государственного партнерства в сфере образования и научно-исследовательской деятельности разнообразны. Наиболее распространены двухсторонние отношения вуз-компания и вузовские структуры, направленные на продвижение разработок и услуг университета на рынок. При этом модели двухсторонних отношениях развиваются от чисто образовательных услуг и НИОКР к инновационным разработкам и комплексным услугам. Также и структуры продвижения разработок и услуг университетов эволюционируют в сторону инкубирования малых компаний, дальнейшего продвижения

университета по стадиям инновационного цикла в сторону участия в процессах коммерциализации вузовских разработок.

Наиболее развитыми формами поддержки университетов со стороны бизнеса являются программы поддержки талантливой молодежи (стипендиальные программы, гранты, предоставление мест практики и т.д.), а также материальная поддержка вузов в виде создания совместных научно-образовательных структур (учебные центры компаний, совместные лаборатории и т.д.), передачи современного оборудования, программных продуктов и т.д.

Между тем стратегически важным направлением является не сотрудничество «вуз-компания», а сотрудничество в рамках ассоциаций, совместных региональных и отраслевых технопарковых структур. Такое комплексное сотрудничество позволяет проводить синдицированные научные исследования, которые развиты на западе, но не получили пока развития в нашей стране.

Важно, что частно-государственное партнерство является механизмом преодоления разрыва между теоретическим образованием и практическими потребностями бизнеса, механизмом сближения университетской культуры и культуры бизнеса, взаимного усиления конкурентоспособности университетов и компаний на современном рынке. По сути, в стране формируется новая парадигма профессионального образования, когда работодатель (совместно с университетами) определяет чему учить, система образования – как учить, молодой человек – где учиться.

Барьеры для такого сотрудничества связаны с тем, что образовательные учреждения, как правило, держатся за свою академическую независимость и не всегда готовы к вмешательству бизнеса в свои дела. В свою очередь представители бизнеса не всегда четко понимают, какими качествами должен обладать готовый специалист. Хотя все больше бизнесменов уже готовы участвовать в создании университетских эндаументов и в развитии вузов, входя в попечительские советы.

В рамках развития частно-государственного партнерства необходимо ввести налоговые льготы для бизнеса, инвестирующего в сферу образования, что позволит увеличить внебюджетное финансирование вузов и привлечет к развитию системы образования средний бизнес, у которого нет возможности создавать собственные корпоративные университеты и учебные центры; вести прозрачную и подотчетную систему контроля над распределением средств, которые поступают в вузы; развивать систему общественного мониторинга образования.

Библиографический список

1. «Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций до 2010 года»: Доклад министра образования и науки РФ А. Фурсенко на заседании Правительства Российской Федерации // Режим доступа: <http://www.mon.gov.ru/news/report/ministr/doc5.doc> – Дата обращения: 12.02.2011
2. Государственно-частное партнерстве в инновационной сфере: Материалы конференции // Режим доступа:

<http://www.tradecenter.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=164729> по государственно-частному партнерству в инновационной сфере

3. Поддержка инновационного предпринимательства – пример частно-государственного партнерства // Режим доступа: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_44_aId_410555 – Дата обращения: 1.03.2013

4. Голенков В.А., Степанов Ю.С. Создание учебно-научно-производственного комплекса как фактор реформирования высшей школы и стабилизации экономики региона // Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/univman/msg/145268.html> – Дата обращения: 12.02.2013

5. Перспективы сотрудничества компании «Норильский никель» с вузами на среднесрочный период // Материалы круглого стола. – Москва, декабрь 2007 г.

УДК 65.338.22

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Е.В. Баранова

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул*

Вопросы национальной безопасности государства становятся предметом весьма активных дискуссий в научных и политических кругах в кризисные и посткризисные годы. Нынешняя актуальность указанной тематики обусловлена множеством факторов, в том числе и последствиями глобального финансово-экономического кризиса. В стратегии национальной безопасности РФ национальная безопасность определяется как «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства» [5]. В Стратегии поставлена цель вхождения России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, а также достижения необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах. Таким образом, очевидно, что экономическая безопасность – важнейшая составляющая национальной безопасности.

Существуют различные трактовки данного термина. Так, например, с точки зрения академика Л. Абалкина, экономическая безопасность – это «состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи, и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [1, с. 5].

Согласно определению, данному С.Ю. Глазьевым, под экономической безопасностью следует понимать «состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устой-

чивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции» [2, с. 3].

Открытым остается и вопрос выбора методики оценки уровня экономической безопасности. В отечественной и зарубежной литературе предлагается несколько вариантов: сравнение определенного набора индикаторов с пороговыми значениями, оценка динамики изменения основных макроэкономических показателей, методы экспертной оценки для ранжирования территорий, математические методы и пр.

Оценивая состояние экономики РФ в 1990-е годы, С. Глазьев предложил систему основных критериев экономической безопасности, а также их пороговые значения. В научных кругах высказывалось и продолжает высказываться множество сомнений относительно указанной системы, при этом часто подчеркивается, что в мировой практике понятия пороговых значений параметров экономической безопасности просто не существует [4].

Некоторые исследователи, в частности С.И. Гумбатова, полагают, что пороговые значения критериев экономической безопасности не должны быть статичными и универсальными, они изменяются во времени и различны для отдельных стран и территорий. Кроме того, по мнению указанного автора, фиксация этих значений в конкретный момент времени должна стать задачей государства и являться ориентиром при проведении экономической политики [3, с. 223].

Очень часто понятие экономической безопасности рассматривают через угрозы, препятствующие достижению этого состояния. Угрозы делят на внутренние и внешние. К числу внутренних относят в том числе и угрозы, возникающие в социальной сфере. Социальные угрозы приводят нас к понятию социальной безопасности как компонента экономической безопасности государства.

Исследователи из Института экономики НАН Беларуси считают, что под социальной безопасностью следует понимать способность государства обеспечить создание условий по устранению опасности негативного воздействия и системы отношений, при которой реализуются жизненно важные интересы личности, общества и государства. По их мнению, оценку социальной безопасности целесообразно осуществлять по двум направлениям: уровню жизни населения и состоянию рынка труда [6, с. 81].

Обобщающую оценку уровня жизни населения производят по трем основным индикативным показателям: доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, отношение среднедушевой заработной платы к прожиточному минимуму, отношение доходов самой доходной децильной группы к самой низкодоходной группе. Состояние рынка труда предлагается оценивать уровнем общей безработицы и уровнем неполной занятости. Кроме того, необходимо также учитывать показатель естественной убыли населения в анализируемом периоде и показатель средней продолжительности жизни [6, с. 82].

В таблице 1 представлены основные критерии социальной безопасности из общего перечня индикаторов, предложенного С. Глазьевым.

Таблица 1

Основные критерии экономической безопасности и их пороговые значения по методике Глазьева (выборочно) [2]

Критерий	Пороговое значение
Доля в общей численности населения людей с доходами ниже прожиточного минимума	7%
Продолжительность жизни населения	70
Разрыв между доходами 10% самых высокодоходных и 10% низкодоходных групп	8 раз
Уровень безработицы	7%
Уровень инфляции	20%

В главе VI «Основные характеристики состояния национальной безопасности» Стратегии национальной безопасности РФ в числе прочих перечислены следующие параметры оценки состояния экономической безопасности, которые, на наш взгляд, отражают ее социальную компоненту: уровень безработицы (доля от экономически активного населения); децильный коэффициент (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения); уровень роста потребительских цен; уровень обеспеченности ресурсами здравоохранения, культуры, образования и науки в процентном отношении от валового внутреннего продукта. При этом указано, что перечень основных характеристик состояния национальной безопасности может в дальнейшем уточняться.

Проведя необходимые расчеты, приведем результаты сопоставления основных индикаторов социальной составляющей экономической безопасности РФ с их средними значениями в странах ОЭСР (таблица 2).

Анализируя полученные результаты, мы приходим к следующим выводам. Даже не принимая во внимание критические значения индикаторов С. Глазьева из таблицы 1, по показателю средней ожидаемой продолжительности жизни Россия имеет значение, меньшее, чем у любой страны из перечня ОЭСР.

При этом представляется интересной следующая иллюстрация данного факта. Известно, что на продолжительность жизни влияют такие детерминанты, как, например, интенсивность потребления алкоголя и курение. В 15 из 34 стран ОЭСР доля курильщиков среди взрослого населения составляет менее 20%. Несмотря на значительные различия в значениях доли курильщиков в численности взрослого населения, в большинстве стран ОЭСР это значение за последние 20 лет существенно снизилось (примерно на треть). Например, в Дании с 45% в 1990 г. до 20% в 2010 г., в Норвегии с 37% до 21%, в Нидерландах с 37% до 21% и пр. Самый высокий уровень остается в Греции, Чили и Ирландии (около 30% взрослого населения). В РФ данный показатель еще выше – около 33%. Но самое важное – это динамика показателя. Если во всех без исключения странах ОЭСР за период 1990-2010 гг. этот показатель снижался на 5-55%, то в РФ он, напротив, вырос примерно на 12% [7, с. 239].

Таблица 2

Итоговая сравнительная характеристика индикаторов социальной безопасности стран ОЭСР и РФ (по данным за 2009-12 гг.)

Наименование показателя	Среднее значение по странам ОЭСР	Значение по РФ
Средняя ожидаемая продолжительность жизни, лет	79,7	69,0
Коэффициент Джини	0,31	0,42
Отношение 90/10*	4,3	14
Уровень безработицы	8,0	6,6
Уровень долгосрочной безработицы**	33,6	32,8
Неполная занятость, % от общей занятости***	16,5	4,1
Инфляция (ИПЦ)	2,9	8,4
Расходы на образование, % от ВВП		
- расходы государства	5,4	4,7
- частное финансирование	0,9	0,8
Расходы на здравоохранение, % от ВВП, всего	9,5	5,1
- в т.ч. расходы государства	6,7	3,2
- частные источники	2,7	1,9

* Соотношение 90/10 – отношение верхней границы девятой децили к верхней границе первой децили (людей с самым низким уровнем дохода).

** Уровень долгосрочной безработицы определяется как % находящихся в статусе безработных в течение периода 12 месяцев и больше от общего числа безработных.

*** Работающие менее 30 часов в неделю.

По значению коэффициента Джини (показателя неравномерности распределения доходов в обществе, значение которого стремится к нулю, если распределение – равномерно, и к единице, если степень неравномерности высока) худшее значение, чем у РФ, имеют только две страны из списка ОЭСР – Мексика и Чили.

Относительно благополучно выглядят такие параметры экономической безопасности РФ, как общий уровень безработицы и уровень долгосрочной безработицы. Российское значение общего уровня безработицы – 13-е в списке 34-х стран ОЭСР, уровня долгосрочной безработицы – 17-е. При этом показатель неполной занятости в РФ имеет одно из самых низких значений среди стран ОЭСР после Чехии и Словакии.

В большинстве развитых стран значение уровня инфляции в пределах 3-5% считается приемлемым. Россия же имеет значение данного показателя, превышающее любое страновое значение из рассматриваемой группы.

Показатель совокупных расходов на здравоохранение (как % в ВВП) у РФ имеет самое низкое значение по сравнению с рассматриваемыми государствами.

По показателю расходов на образование картина не такая однозначная. С одной стороны, расходы государства на образование как доля ВВП в России в целом ниже, чем во многих странах ОЭСР и чем среднее значение по этой группе стран. С другой стороны, у РФ достаточно высокое значение расходов именно на высшее образование, причем как расходов государственного бюджета, так и частного финансирования.

Таким образом, указанные значения позволяют сделать вывод, что большинство индикаторов не способствуют социальной стабильности, что предопределяет сохранение социальных угроз экономической безопасности России, проявившихся еще в 90-е гг. XX века.

Библиографический список

1. Абалкин, Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4-13.
2. Глазьев, С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. – 1997. – №1. – С. 3-16.
3. Гумбатова, С.И.-гызы. Динамика индикаторов экономической безопасности Азербайджана // Экономические Науки. – 2012. – №1(86). – С. 216-223.
4. Илларионов, А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. – 1998. – №10. – С. 35-58.
5. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. N 537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года"// Российская газета, 2009. – №4912.
6. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. П.Г. Никитенко, В.Г. Булавко; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394 с.
7. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics, OECD Publishing [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-26-en/> – Загл. с экрана

ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ В СЕТИ INTERNET

Е.С. Беляева

Рубцовский индустриальный институт

В настоящее время в интернете действует целая индустрия виртуального бизнеса, в которой любой желающий может почувствовать себя инвестором со всеми вытекающими из этого последствиями.

Любой бизнес – это риск. В бизнесе по определению нет ничего гарантированного и абсолютно надежного. Пример – экономические кризисы, банкрот-

ства крупных банков и компаний, постоянные колебания цен на нефть, золото, недвижимость. С этой точки зрения высокорискованный вклад отличается от низкорискованного только тем, что в первом случае инвестор знает, что рискует, и поэтому максимально боится, а во втором падение доходов или потеря денег – ситуация, не совсем ожидаемая.

К тому же значительный доход от более или менее надежных инвестиций можно получить только при крупных вложениях. Если открыть в банке депозит на 1 миллион долл. по ставке 12%, то годовой доход составит 120 тысяч или 10 тысяч долл. в месяц – хорошие деньги. Но многие ли имеют свободный миллион, тем более долларов? Вложения в ценные бумаги могут приносить до 40-50% годовых, но, чтобы выйти на доход хотя бы 2 тыс. долл. в месяц, надо вложить не менее 60 тыс. долл.

Поэтому инвестиции в высокоприбыльные проекты – иногда единственный способ заработать серьезные деньги, имея скромный начальный капитал.

Если в реальности обычно практикуются долгосрочные инвестиции в реальный бизнес, то в интернете такие программы можно пересчитать по пальцам, практически все инвестиционные фонды в интернете – это виртуальные проекты, срок жизни которых различается в зависимости от вида проекта.

Разобраться самостоятельно во всех аспектах высокодоходного инвестирования крайне непросто. Действовать наугад, доверяя исключительно собственной интуиции – не самое лучшее, что может предпринять потенциальный инвестор. Нельзя однозначно утверждать, что все электронные инвестиционные проекты, обещающие высокие доходы, являются фальшивками, экономическими пирамидами. Это столь же ошибочно, сколь и утверждение, что все банки-открытые акционерные общества создаются с целью похищения денег у вкладчиков.

Существует ряд правил, закономерностей и особенностей, изучив которые инвестор гарантирует себе как минимум безубыточное участие в подобных программах. Прежде чем инвестировать в высокодоходный проект свои капиталы, необходимо как следует ознакомиться со всем имеющимся материалом. Многие люди сделали на участии в НУИР огромное состояние, за долгие годы успешной игры в данной сфере экономической жизнедеятельности они детально изучили все тонкости и особенности успешного инвестирования. Разумеется, подобные сведения не являются секретными, каждому потенциальному инвестору предоставляется возможность внимательно их изучить [1].

Все инвестиционные онлайн-проекты можно разделить на несколько видов:

1. Доверительное управление (ДУ) – инвестиционные фонды, принимающие денежные средства для инвестирования в реальный бизнес (Форекс, беттинг, ММВБ, венчурный бизнес и т.п.). Такие фонды начисляют более низкий по сравнению с НУИР процент, однако их надежность, как правило, несоизмеримо выше. Доходность может составлять от 2-3 до 15% в месяц для инвестора. Срок жизни таких проектов обычно достаточно длительный.

2. ПАММ-счета – это особый механизм функционирования торгового счета, при котором происходит автоматическое распределение прибыли или убыт-

ков, полученных в результате торговли, между управляющим и всеми инвесторами, подключенными к этому счету. Количество инвесторов на счете не ограничено. Передача средств в управление значительно упрощена. Инвестор уверен в целевом использовании средств, а трейдер – в гарантии получения своей доли прибыли. По характеру управления, рискам и доходности ПАММ-счета делятся на консервативные, умеренные, агрессивные и сверхагрессивные. Это деление условно, однако оно помогает классифицировать счета и планировать стратегию инвестирования:

- консервативный счет – доходность 3-8% в месяц;
- умеренный счет – доходность 8-12% в месяц;
- агрессивный счет – доходность 15-30% в месяц;
- сверх агрессивный счет – доходность от 50% в месяц.

3. Высокодоходные инвестиционные проекты (HYIP – High Yield Investment Program) – к этой категории относятся проекты, деятельность которых затруднительно проверить, но именно в этих программах начисляются очень высокие проценты.

HYIP-проекты в свою очередь подразделяются на [2]:

- Short Term HYIPs (высокопроцентники, короткоживущие HYIP)

Это самые короткоживущие программы: они живут от 2 дней до 2 недель. Такие HYIP платят 10-200% в день, а то и больше. Вкладывать деньги в такие проекты крайне рискованно. Не стоит также инвестировать в такие проекты крупные суммы. В целом, такой тип HYIP, скорее, для любителей пощекотать себе нервы.

- Medium Term HYIPs (среднесрочные программы)

Инвестфонды такого типа платят от 3 до 8% в день. Этот тип программ немногим менее рискован, чем первый: они живут 2-4 недели, максимум 2-2,5 месяца.

- Long Term HYIPs (низкопроцентники, долгоживущие HYIP)

Платят такие программы 2-3% в день и могут прожить до полугода, но чаще закрываются через 3-4 месяца.

- Extra Long Term HYIPs

Доходность таких программ самая низкая по сравнению со всеми остальными, но, тем не менее, выше, чем в любом коммерческом банке: 0.1-1.5% в день. Часто такие программы выплачивают проценты один раз в неделю или в месяц. Они являются долгожителями среди HYIP: срок их жизни может составлять до года. Но для того, чтобы получить сколько-нибудь ощутимую прибыль от таких фондов, нужно вложить крупную сумму, а HYIP, как мы помним, это в любом случае очень рискованно.

- HYIP Games (HYIP-игры)

Этот тип HYIP-программ появился позже остальных, в 2005 году, и претендует на некоторую «честность» по сравнению с другими типами HYIP'ов, так как в них условия выигрыша и проигрыша оговариваются четко заранее. Как в казино... Такие проекты построены по принципу цикличности и теоретически могут продолжаться бесконечно, пока есть желающие принимать в них

участие. Каждый цикл, или раунд, игры работает по принципу обычного НУИР, но изюминка в том, что раунд заканчивается тогда, когда сумма выплат достигнет некоего процента от общей суммы депозитов (обычно 85-90%). Оставшиеся 10-15% админ (администратор проекта) забирает себе – комиссия учредителю за предоставление игровой площадки, так сказать. Новый раунд начинается с нуля. Таким образом, в НУИР-игре более, чем в любом другом НУИР, действует правило «first in – first out», то есть для того, чтобы «выиграть», необходимо сделать депозит как можно раньше, в первые часы после объявления начала раунда.

Кроме того, не следует забывать, что любой НУИР может прекратить существование задолго до обозначенных здесь средних сроков. Гораздо реже – может прожить больше. В подавляющем большинстве случаев инвестиционные проекты в интернете живут несколько месяцев, а в случае высокодоходных проектов счет идет на недели или даже дни.

В настоящее время имеется множество источников информации о повышении финансовой грамотности людей, все зависит лишь от желания познавать новое и стремления повысить качество и уровень своей жизни.

Библиографический список

1. <http://mlminvestotr.ru>
2. <http://innet.jimdo.com>

УДК 330.01

ББК65.01

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА НЕУСТОЙЧИВОСТИ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ И ОТНОШЕНИЙ (ОБЩИЙ ПОДХОД)

Л.П. Буфетова

Новосибирский государственный университет

Экономическая сфера (ЭС) есть подсистема жизнедеятельности общества, связанная с созидательной деятельностью человека. Субъектом ЭС является население страны, а материальным основанием – три технологические подсистемы: ручная, машинная и информационная. Изменение соотношения между технологическими подсистемами во многом определяет переход от аграрной цивилизации к машинной, а затем – к информационной [1].

Эволюция ЭС, как движение от простых к все более сложным техническим и социально-экономическим подсистемам, тесным образом связана с подвижностью элементов и отношений ЭС.

Созидательная деятельность человека по преобразованию природного вещества в экономические блага своими исходными пунктами имеет природное вещество (R), постоянно исчезающее в потреблении конечную продукцию (Y), существующие способы преобразования (f) природного вещества в полезность: $Y = f(R)$. Опасность глобального энергетического и экологического неравновесия показала очевидную неустойчивость исходных пунктов экономической де-

тельности: ограниченность природного вещества (R), конечность воспроизводимых запасов благ и услуг (Y), несовершенство примененных человеком способов преобразования первых во вторые (f). Это – *первое основание* изменчивости ЭС, вызывающее ее эволюцию.

Второе основание неустойчивости экономической сферы связано с подвижностью ее пространственных и временных границ. Рост численности населения планеты с древнейших времен постепенно переместил экономическую активность из южных широт в верхнеширотном направлении, что со временем привело к усовершенствованию способов производства полезностей, обеспечивших возможность нового пространственного перемещения границ экономической деятельности (например, Великие географические открытия).

Временные границы экономической деятельности также колеблются под воздействием конкретных технологий. Использование преимущественно ручных технологий требует постоянного участия человека в трудовой деятельности, которая к тому же часто регулируется природными процессами. Индустриальные системы резко изменили временной режим экономической деятельности: целодневная сменная работа стала необходимостью, особенно на капиталистической фабрике при круглосуточно функционирующих машинах и станках. Вовлечение женщин и детей в фабричную среду сначала резко расширило временные границы экономической активности индустриального типа, затем, по мере увеличения производительности труда и качества машин, привело к появлению резервной армии труда, т.е. сузило временные границы экономической деятельности. Уже в первой половине двадцатого столетия стало возможным сокращение почти в полтора раза средней продолжительности рабочего дня. Во второй половине того же столетия временные параметры экономической деятельности снова изменились вместе с предоставлением ежегодных отпусков; учебных каникул, снижением пенсионного возраста, возможностью работы дома с появлением электронного жилища.

Третьим основанием, определяющим неустойчивость экономической деятельности, является подвижность её внутренней структуры, т.е. изменчивость соотношения и состава её факторов (R , f) и результатов (Y), вызывающая эволюцию экономической деятельности.

В допромышленную эпоху состав факторов производства и их соотношение казались устойчивыми. Древнейшие среднеширотные мировые цивилизации – египетская, китайская, индийская, месопотамская и т.д. – располагались в плодородных речных долинах, процветание которых целиком зависело от исправной работы ирригационных сооружений, обеспечивающих нормальное увлажнение полей, огородов и садов, других кормовых угодий. Величина и естественное плодородие этих угодий (R) были главным источником благополучия и богатства. Человеческие трудовые усилия имели второстепенное значение. Но по мере истощения и роста ограниченности угодий возрастало значение человеческой активности (L). Для иллюстрации изменения состава и значимости факторов для развития экономики удобно использовать производственную функцию Кобба-Дугласа. Для центров древнейших цивилизаций она,

вероятнее всего, выглядела бы так: $Y = f(R, L) = R^\alpha L^{1-\alpha}$, где $1 < \alpha < 0$ параметр меры влияния фактора; на данном этапе α близко к 1.

В античном полисе соотношение факторов стало иным при неизменном их составе: значение параметра α приблизилось к половине единицы, ибо выросла производительность труда, и труд стал равноправным с землей источником благополучия и богатства.

Дальнейшее пространственное перемещение экономической деятельности в верхнеширотном направлении повлекло за собой постепенное уменьшение значения параметра α : улучшение агротехнических приемов, интенсификация труда на основе привлечения усовершенствованных ручных орудий (К) стали главным условием благополучия. Изменился состав факторов и вид производственной функции: $Y = a \cdot K^\beta L^{1-\beta}$. В начале β (мера влияния факторов на значение функции) невелико, но оно растет по мере усовершенствования ручных орудий, способствуя росту богатства общества.

Природный компонент (R) на индустриальной стадии развития экономической сферы на некоторое время потерял былое значение, став постоянно действующим фактором – поскольку усовершенствование технологий (f) и средств транспортировки природного вещества совершенно изменило первоначальную значимость этого важного источника богатства.¹ Аналогичную эволюцию завершает в наше время значимость средств производства (К) и рабочей силы (L) фиксированной величины и качества как источника самовозрастания богатства. Эти факторы, вообще говоря, задают и ограничивают темпы движения общественного капитала. Однако расширяющаяся возможность замены покупки оборудования его арендой (лизингом) преодолевает скованность однажды сделанных вложений сроком их окупаемости. При том такой аренды, которая гарантирует замену оборудования на новейшее в те самые сроки, в какие вообще происходит его техническое и технологическое улучшение и удешевление. Тогда движение капитала в принципе может совершаться безостановочно. Но это означает, что управление движением капитала сводится к выбору направления его движения и становится чисто информационным и интеллектуальным процессом. С этим тесно связан и другой наблюдаемый процесс: неизменность текущего профессионального уровня работника также теряет былое значение. Работник с целодневной занятостью на единственном рабочем месте уступает место своему антиподу, совмещающему разные виды трудовой, хозяйственной и творческой активности, рискующему при необходимости частью собственных доходов в расчёте на расширение участка экономической деятельности, с которым он связал свои надежды. Он готов к пересмотру привычных значений любых явлений действительности. Тогда производственная функция будет иметь вид:

$$Y = a \cdot b \cdot f(A, I) = a \cdot b \cdot A^\gamma \cdot I^{(1-\gamma)},$$

¹ Но со временем по мере исчерпания природных кладовых и исчезновения в процессе экономических преобразований наиболее богатых и доступных полезных ископаемых и энергоносителей, по мере распространения индустриальных технологий в среднеширотном направлении и увеличения масштабов их применения, значимость природного вещества в качестве источника богатства вновь повышается

где a – параметр, выражающий значимость природного вещества в качестве источника богатства; b – параметр значимости капитала; A – рабочая сила фиксированного качества; I – трудоспособность переменного качества, способная к осмыслению нетрадиционных сочетаний привычных экономических факторов, предпринимательская способность, способность к творчеству; γ – параметр, отражающий значимость труда неизменного качества; (первоначальное значение этого параметра близко к 1, потом стремится к 0).

В конечном счете, исходный состав факторов и источников получения экономических благ изменился принципиально, изменились их соотношение и значимость.

Четвертое основание для подвижности сферы экономической деятельности, обеспечивающее ее эволюцию, является изменчивость организации экономической деятельности.

На стадии непосредственного использования природного вещества для удовлетворения потребностей в основе лежал досоциальный, т.е. биологический порядок. В своем дальнейшем развитии человек воспроизводит в социальной организации общебиологические правила организации стадной жизни, устанавливает властную иерархию силы и подчиняет ей сначала распределительные механизмы раздела добычи, а затем и развивающуюся экономическую активность с присущим ей обменом. При этом правила, регулирующие такой обмен, длительное время остаются властными, распределительными, доэкономическими.²

Однако властные правила иерархической организации социально-экономической жизни отошли в прошлое именно потому, что они в корне противоречили *принципиальной неустойчивости экономической сферы*, которая развивается по законам рынка. И на смену властным правилам общественной иерархии пришли законы рынка – механизма, обеспечивающего общественный порядок в условиях разделения труда между обособленными производителями.

Однако такая перемена организации (порядка) экономической деятельности вряд ли является окончательной. И вот почему.

Принцип экономической эффективности – соизмерения затрат и результатов – сковывает экономическую активность, ограничивая ее рамками наличествующих эффективных технологий и продуктов. Рынок успешно выполняет свои регулирующие функции до тех пор, пока и массовые потребности, и массовые способы их удовлетворения остаются достаточно устойчивыми, традиционными.

Скажем, современный бизнес именно в силу своей приверженности принципу экономической эффективности зачастую испытывает недоверие к так называемым отменяющим инвестициям, к любым поисковым затратам в нетрадиционных и не подтвердивших ещё своей эффективности направлениях.³ Выход, как свидетельствует исторический опыт, заключается в передаче рис-

²Ещё и сегодня в теневых и полукриминальных, мафиозных структурах экономическая деятельность подчиняется именно таким правилам

³ Ибо когда рыночная оценка отсутствует, предварительная оценка отношения затрат к результатам связана с риском!

ков долгосрочных инвестиций в новые технологии и продукты, не прошедшие рыночный отбор, в руки государства.

Рынок блестяще улавливает самые слабые отклонения от массовых условий, saniрует состав производителей экономических благ. Но рынок реагирует на события *a posteriori*: рынок сравнивает потребительские качества продукции и варианты затрат на производство этих качеств тогда, когда продукция уже наличествует, когда затраты уже произведены, выполняя тем самым функцию обратной связи замысла индивидуального предпринимателя и его последующего воплощения. Нетрадиционный, нестандартный, немассовый замысел рынок способен отбросить как негодный. В этом проявляется *ограниченность рынка как регулятора общественных связей производства и потребления и ограниченность принципа экономической эффективности как принципа организации экономической жизни*.

Во второй половине XX в. бизнес был поглощен решением задачи по преодолению ограниченности рыночных механизмов.⁴ К этому времени бизнес имел опыт в распределении рисков при финансировании отменяющих инвестиций с помощью акционерного, кооперативного и корпоративного форм капитала. Теперь нужно было трансформировать рыночный механизм обратной корректирующей связи производства и потребления, реагирующий *a posteriori*, в механизм прямого управления пропорциями производства для удовлетворения известных потребностей. Это означает овладение законами стратегического предвидения, проникновение в область массового потребительского сознания. Движение в этом направлении происходит с помощью маркетинга, формирующего массовые потребности, путем изменения привычных значений явлений жизни в сознании потребителей. Воспитывая потребителя, бизнес (экономическая деятельность) выходит за рамки собственно экономической деятельности.

По всей видимости, на наших глазах формируется совершенно новый, пострыночный механизм организации бизнеса, механизм, подчиняющийся экономике более высоким принципам, нежели принцип экономической эффективности. Но замена происходит по законам рынка, т.е. путем включения его правил как стабилизационно-санирующих норм и старого принципа конкурентности в более сложную организацию экономики.

Таким образом, рынок, пришедший когда-то на смену властно-распределительному порядку организации экономической жизни, сегодня уступает свои позиции новому, более совершенному, планово-стратегическому порядку.

Шестым основанием для эволюции экономической сферы является *изменчивость состояния экономической субъектности*. Состояние экономической субъектности отражается в социально-экономических характеристиках субъекта,⁵ принимающего экономические решения и несущего за них ответствен-

⁴ Бесперспективность попыток преодоления ограниченности рынка отмечали еще в 1930-е годы Ф. Хайек и Л. Мизес, доказав неизбежность вырождения политической демократии в обществе, где экономическая конкуренция находится под запретом, не поставив, однако, проблемы освобождения поиска новых комбинаций экономических факторов от рыночного принципа экономической эффективности

⁵ К таким характеристикам относятся созидательные ценности, разделяемые на хозяйские и исполнительские, и потребительские, разделяемые на материальные и духовные ценности

ность. На любых стадиях развития экономической сферы субъектом деятельности в ней является население. Но одно дело население, организованное для потребления преимущественно природного вещества, и совершенно другое – население, организуемое для преобразующей это вещество деятельности, которая занимает все меньшую по времени часть его жизнедеятельности. Ясно, что формы субъектности не могут оставаться неизменными.

В многообразии типических форм выделяют три основных типа – синкретический, симбиотический и синтетический [2]. К синкретическому типу относятся формы экономической субъектности, возникшие на наиболее архаичной, присваивающей стадии развития человека. Отличительные черты синкретических форм экономической субъектности – это, во-первых, их слитность со всеми остальными видами субъектности: юридической, политической и культурной субъектностью, обусловленной размытостью только возникающих границ между специализированными видами деятельности. Во-вторых, совмещение целеполагающей и целевоплощающей функций в конкретном виде деятельности.

Из этого следует переплетение самых различных сторон жизнедеятельности с её экономическим основанием,⁶ поскольку невозможно отделить их друг от друга: касается ли это хозяйских и трудовых функций, экономических, политических и юридических или общекультурных сторон жизнедеятельности.

Обособление ЭС завершается переходом к *симбиотическому типу субъектности* путем дифференциации прежде всего функций целеполагания и целевоплощения. Целеполагание становится сферой воплощения хозяйских ценностей (стратегия, финансы, позиция на рынке, ответственность и т.п.); целевоплощение – уделом наемного персонала. Эти формы активности закрепляются за разными группами лиц, что оборачивается появлением экономических классов хозяев и работников, а вместе с этим нового экономического отношения найма – временного отчуждения трудоспособности в пользу другого лица за деньги, достаточные для расширенного воспроизводства трудоспособности. Поскольку функции целеполагания и целевоплощения в созидательной деятельности не существуют одна без другой, то не только работник необходим буржуа, но и капиталист нужен работнику. Возникает новое дополнительное основание конкурентной неустойчивости экономической сферы – социальное, классовое. И теперь уже от конструктивности классового симбиоза зависит продуктивность и эффективность экономической деятельности.

Разграничение целеполагающей и целевоплощающей форм экономической активности обеспечивает заметный рост ее эффективности уже на стадии аграрно-ремесленного производства. При переходе к машинным технологиям

⁶ Индивидуальный субъект экономической деятельности в аграрной сфере ни хозяином, ни работником не является, поскольку зачастую работает не на своей, а на общинной или на помещичьей земле, отдавая общине и её сюзеру часть урожая. Он ограничен традиционными способами аграрно-ремесленного труда. В то же время, будучи исполнителем общинной или хозяйской воли, такой субъект управляет жизнью своего феодала, обаянного укрыть его самого и его семью со скотом и урожаем за стенами крепости и выйти с оружием для защиты своего раба от внешних посягательств. А значит, субъект аграрной сферы распространяет свою власть на жизнь своего сюзерена, не распространяя ее на свою собственную жизнь и на её экономические условия

дифференциация созидательных функций становится безусловной необходимостью: частичный работник у машины утрачивает представление о конечной цели тех операций, которые он с высочайшей производительностью способен осуществлять. Такой работник *нуждается во внешнем управляющем контроле* до тех пор, пока такой частичный работник не исчезнет, не будет вытеснен машинными системами, роботами, выполняющими частичные технологические операции.

Восстановление единства невозможно до тех пор, пока сохраняется технологический императив частичного работника, ограничивающего для него возможность овладения хозяйскими функциями. По мере же преобразования индустриального пространства в информационное, т.е. по мере упразднения специализированных функций частичного работника в индустриальной экономике, индивид способен сосредоточиться на целеполагающей активности, на контролирующих и регулирующих экономических (не технологических) функциях и параметрах потребностей. Такие условия создают возможность для появления синтетических форм субъектности.

Для синтетических форм субъектности характерны а) подвижность между целеполагающей и целевоплощающей активностью; б) стирание границы между экономической деятельностью и другими видами созидательной активности, благодаря чему экономическая деятельность превращается в одну из форм *созидательного творчества*, наряду с другими его формами – наукой, искусством, учительством, философией и т.п.

Указанные процессы объективно ведут к постепенному и длительному периоду выхолащивания разделения собственников и работников, разрушают денежную иерархию и создают новую, ещё более подвижную иерархию творческой продуктивности в качестве основы организации социальной жизни. В указанной схеме эволюции субъектности в итоге, по всей видимости, высшие ступени общественной иерархии занимают творческие личности. И занимают до тех пор, пока сохраняют наивысшую творческую продуктивность. Социальное лидерство становится совершенно конкурентным, когда свободным субъектом всякой деятельности становится каждый член общества.

Шестым основанием неустойчивости ЭС, обеспечивающего ее эволюцию, является сама подвижность соотношения экономической деятельности с другими видами и формами человеческой деятельности вообще. Эта подвижность определяется уровнем эффективности экономической деятельности и зависит как от состава, так и от соотношения её факторов. Если используется только природное вещество (R) и человеческая трудоспособность (L), тогда экономическая деятельность, мало отличаясь от других форм жизнедеятельности, существует в необособленном качестве и составляет с ними неразрывное (синкретическое) единство. По мере роста эффективности экономической деятельности возрастает, расширяется и совершенствуется состав её факторов (появляются машинные технологии (K)), что ведет сначала к обособлению экономической деятельности в качестве особой сферы, а потом – к гипертрофии ее роли в жизни обществ путем распространения ее принципов и законов за собственные

пределы: в семейно-бытовые отношения, в образование, здравоохранение, социальное обеспечение, юриспруденцию, науку и культуру.

Вместе с тем по мере роста эффективности экономической деятельности сокращается общая ее продолжительность. Это относится не только к уменьшению астрономического времени присутствия на рабочем месте [3, с. 51-54]. Когда в состав факторов экономической деятельности включается производство знаний, изобретательное и научное творчество, то доля населения, занятого собственно экономической деятельностью, начинает сокращаться [4, с. 13-20]. В развитых странах Европы и Северной Америки только 20-30% трудоспособного населения являются участниками экономической сферы в традиционном её понимании. Почти вдвое большая доля трудоспособных занята в сфере услуг и информационном секторе, т.е. в школах, колледжах, университетах и больницах, в издательствах, банках, конторах государственных и частных, рекламных бюро, в магазинах и на складах, в типографиях, издательствах, на радио и телевидении, в научных институтах, библиотеках и театрах. Следовательно, экономическая деятельность уже не является главным и единственным источником богатства, она снова становится *одной из подсистем жизнедеятельности общества*, правда, такой, которая не только расширила пространство жизнедеятельности человека, но и упорядочила многое в других подсистемах общества. При этом экономическая сфера выполняет ту же важную энергетическую функцию в процессе социально-экономического метаболизма. Только делает это она, образно говоря, не как атомная станция, а как компактная солнечная батарея.

Такова общая схема эволюции подсистемы созидательной деятельности, т.е. экономики, в составе жизнедеятельности общества, связанная с неустойчивостью и подвижностью ее элементов отношений и связей. Очевидно, что отмеченные изменения элементов и отношений тесным образом связаны между собой в ходе эволюции экономической деятельности. Конечно, они меняются не синхронно, создавая тем самым препятствия и противоречия в общем движении экономической сферы. Иначе говоря, следует отдавать отчет в том, что отмеченные эволюционные тенденции не являются для общества простыми и бесконфликтными. Наоборот, они формируют многие социально-экономические вызовы, которые не все еще и очевидны. Но это – тема для иных исследований.

Библиографический список

1. Садченко К.В. Законы экономической эволюции. М.: Дело и Сервис, 2007.
2. Мостовая Е.Б. Экономическое поведение: анализ и прогноз. Новосибирск. 1994.
3. Дагаев А.А. Фактор НТП в современной рыночной экономике. М.: Наука, 1994.
4. Бжезинский З. Великая шахматная доска. – М.: Международные отношения, 1998.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

О.А. Гражданкина, В.А. Гражданкин, С.В. Шапошникова
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул

Раскрыто содержание понятия «экологические налоги», которые получают все более широкое распространение в системе налогообложения зарубежных стран. Выделяются основные группы налогов, исследуется динамика поступлений, анализируется их структура.

Крупнейшим регионом, оказывающим влияние на мировую экологическую политику, является Европейский союз. Современный Европейский союз (ЕС) – это единственная из всех ныне существующих групп государств, возникших в процессе региональной экономической и экологической интеграции, которая максимально приблизилась к стадии полной реализации [1].

Следует начать с того, что окружающая среда зависит от существующей структуры производства и потребления. Экологическая политика в ЕС предназначена для оказания помощи государствам – членам ЕС в достижении улучшения окружающей среды и ее устойчивого развития. Члены ЕС используют механизмы, которые будут способствовать недорогим решениям экологических проблем.

Экологические налоги – это все налоги, базой взимания которых являются действия, объект, субъект, оказывающие специфическое негативное воздействие на окружающую среду. Европейская статистика различает четыре вида экологических налогов, связанных со следующими сферами:

- энергетика;
- транспорт;
- загрязнение окружающей среды;
- использование окружающих ресурсов.

Проблемы загрязнения окружающей среды нашли отражение в решениях пятого Невского международного конгресса. Помимо перечисленных выше на нем обсуждались вопросы разработки комплекса нормативных актов, направленных на утилизацию автомобильного транспорта, а также рациональную утилизацию отходов производства и потребления. Было отмечено неэффективное управление потреблением ресурсов и ресурсосбережением, низкая эффективность вложений в сберегающие технологии и безопасную утилизацию, вторичную переработку отходов и др.

Многообразие источников загрязнения и нерационального использования окружающей среды приводит к росту заболеваемости населения, особенно это заметно в крупных промышленных городах. Одной из причин медицинские работники называют загрязнение окружающей среды. По их мнению, плохая экология провоцирует рак, заболевания сердечнососудистой системы, органов дыхания, пищеварения др.

Многогранность и неоднозначность решения экологических проблем в большей степени проявляется в Европе, поскольку это наиболее урбанизиро-

ванная территория в мире, со средним уровнем урбанизации около 80%, а в некоторых странах этот показатель превышает 90%. Поэтому еще в прошлом (20-м) веке в Европе предпринимались попытки разработать и закрепить основные направления экологической политики.

В проекте Конституции ЕС отмечено, что экологическая политика ЕС должна учитывать разнообразие экологических проблем в разных регионах Евросоюза, а также потенциальную выгоду и издержки от принимаемых действий или бездействия, основываться на принципах предосторожности и превентивных действий, стимулировать сбалансированное экономическое и социальное развитие регионов ЕС. Европейские законы и программы действий в области окружающей среды принимаются после консультаций с Комитетом регионов, экономическим и социальным комитетами. Страны-члены должны финансировать и применять принятую ЕС политику в области окружающей среды [2].

Более четкие направления деятельности стали прослеживаться с начала 2000-х годов. В частности, они закреплены в системе взаимосвязанных договоров Евросоюза. Создано специальное Европейское агентство, курирующее вопросы окружающей среды. Основная направленность экологической политики Евросоюза – это стимулирование производителей и потребителей к рациональному использованию природных ресурсов, применению природосберегающих технологий, т.е. переход на эко-ориентированные технологии.

Опираясь на доклад Европейского агентства по окружающей среде, приведем следующую классификацию современных действующих рыночных инструментов [3, с. 315]:

- ✓ экологические налоги, введенные для изменения цен и, таким образом, политики потребителей и производителей;
- ✓ торговые разрешения, введенные для снижения выбросов (например, квоты на выбросы CO₂, квоты на вылов рыбы);
- ✓ экологические взносы, введенные, чтобы полностью или частично покрыть расходы на экологические службы, меры по сокращению загрязнения водных ресурсов, на захоронение отходов;
- ✓ экологические субсидии и льготы, созданные для стимулирования развития новых технологий, формирования новых рынков экологических товаров и служб, а также для поддержки достижения высоких уровней защиты окружающей среды компаниями;
- ✓ схемы ответственности и компенсации, цель которых – обеспечить адекватное возмещение последствий деятельности, опасной для окружающей среды, а также расходов на предотвращение и восстановление ущерба.

По данным, опубликованным на официальном сайте Евростата [4] (см. рисунок 1), по итогам 2010 г. поступления от исследуемых налогов составили около 292 434 млрд евро, это 2,4% ВВП и 6,2% от всех налоговых платежей и социальных взносов. Если рассматривать тенденцию поступления экологических налогов в процентном отношении ко всем налоговым поступлениям и социальным взносам, то в период с 1995 по 2008 гг. поступления сократились до 5,95%. Кратковременный рост до 6,24% произошел в 2009 г., его можно связать с падением государственных доходов в результате негативных последствий

финансового кризиса. По сравнению с 1995 г. поступления от экологических налогов увеличились более чем на 100 млрд евро, или на 53%, но на уровне ВВП колебания незначительные. В долевом отношении к ВВП экологические налоги находятся на уровне от 2 до 3% за весь исследуемый период, что было обусловлено главным образом изменениями в доходах от прямых налогов и взносов на социальное страхование.



Рис. 1. Динамика поступлений экологических налогов в Евросоюзе

Данные, представленные в таблице [3], показывают, что общий доход от экологических налогов в 27 странах Евросоюза в 2010 г. составил 292 434 млн евро, эта цифра соответствует 2,37% от ВВП и 6,19% от общей суммы доходов, полученных от всех налогов и социальных взносов.

Таблица 1

Поступление экологических налогов в странах ЕС в 2010 г.

Вид налога	Сумма поступлений (млн евро)	Доля от экологических налогов (%)	Доля от ВВП (%)	Доля от общего объема налогов и социальных платежей и взносов (%)
Экологические налоги, всего	292 434	100	2,37	6,19
Налоги на энергию	219 114	74,9	1,79	4,67
Транспортные налоги	61 964	21,2	0,49	1,29
Налоги на загрязнение окружающей среды и ресурсы	11 356	3,9	0,10	0,22

Подобная тенденция прослеживается и в увеличении экологических налогов в стоимостном выражении. Прослеживается динамика показателей размера

этих налогов по отношению к ВВП и по отношению к общей выручке от всех налогов и социальных взносов.

Если рассматривать по данной проблематике страны – члены ЕС, то выявляется следующее: наиболее высокие показатели характерны для Нидерландов, Словении и Мальты. Также в 2010 г. наибольшая доля экологических налогов в общей сумме доходов от налогов и социальных взносов была зафиксирована в Болгарии (10,7%) и Латвии (8,8%). Во главе рейтинга относительной важности экологических налогов по доле от ВВП стоят Дания (4,0%) и Эстония (3,0%). В противоположной стороне – Франция, Испания, Бельгия, Исландия.

Остановимся на видах налога более подробно.

✓ Энергетические налоги (они включают налоги на энергетические продукты, в т.ч. на уголь, нефтепродукты, природный газ, электроэнергию, на транспортное топливо, на тепловую энергию и т.п.). Эти налоги занимают наибольшую величину в структуре поступлений от экологических налогов, на них приходилось около 75,9%. За анализируемый период (с 1995 по 2010 гг.) поступления от данной категории налогов в процентном отношении к ВВП снизились на 15%, причем наибольшее снижение наблюдалось с 2003 по 2008 гг. Европейские аналитики выделяют следующие причины произошедшего. Потребление энергии росло медленнее, чем рос ВВП, что связано с увеличением цен на энергоносители и проведением политики по энергоэффективности. Вторая причина – переход и использование возобновляемых источников энергии (биотоплива, ветра, солнца, приливной волны т.д.), которые не облагаются налогами или облагаются по минимальным ставкам. В последнее время в ЕС достигнута договоренность о компенсации подобных уменьшений от налоговых поступлений через предоставление разрешений на выбросы, различного рода квотирование. Наиболее существенны эти налоги в Литве, Чехии и Люксембурге, и величина исследуемого показателя превышает 90%. Несколько ниже, менее 60%, доходов в Дании и Нидерландах и менее 50% – на Мальте.

✓ Блок транспортных налогов (он включает разнообразные налоги на ввоз, эксплуатацию и утилизацию, с продажи и перепродажи транспортных средств) стал вторым по объему поступлений в общих доходах от экологических налогов, составляет 21%. С каждым годом количество автотранспортных средств увеличивается, следовательно, растут и поступления от данных налогов. Анализ по структуре платежей данных налогов показывает, что около 68% всех налогов платят домохозяйства, около 16% – бизнесмены (сельское хозяйство, рыболовство, строительство и услуги и т.д.). Относительный показатель значительно выше в следующих странах: Мальта, Ирландия, Дания и Кипр (36,4-44,5%) в структуре всех доходов от экологических налогов. Максимальный показатель в Норвегии, он достигает 47,3%.

✓ Налоги за загрязнение окружающей среды и ресурсные налоги, как правило, анализируются вместе, т.к. они представляют собой относительно небольшую долю (3,9%) от общего размера экологических налоговых поступлений в исследуемых странах. К ним относятся налог на добычу сырья, на выбросы в атмосферу NO_x и CO_2 , на сточные воды, на шум, на отходы и т.д. Значимость данных налогов колеблется в пределах 0-10%. Например, в Нидерландах

и Исландии 10% – это максимальная величина, в Эстонии она может составлять более 10%. А в Португалии, Германии, Люксембурге, Ирландии, Румынии и Австрии – менее 1%. В таких странах, как Греция и Кипр, вовсе не возникло доходов от этого вида налога [5].

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработала прогноз по предотвращению экологического ущерба до 2030 г., который расписан по приоритетным ключевым секторам.

Например, в секторе «Энергия» отмечено, что использование ископаемого топлива является основным источником выбросов двуокси углерода, главного парникового газа, что вызывает изменение климата. Выбросы углекислого газа могут увеличиться на 52%. Выбросы азота останутся стабильными.

Политика в области развития экономически эффективных мер должна быть направлена на повышение энергоэффективности зданий, транспорта и производства электроэнергии, она должна быть повсеместно внедрена, особенно в быстро растущих странах, где инфраструктура будет развиваться в течение многих десятилетий.

«Транспорт». Уровень загрязнения атмосферного воздуха и выбросов парниковых газов от транспорта растет быстрыми темпами, что способствует изменению климата во всем мире и вызывает проблемы со здоровьем во многих городских районах. Транспортные выбросы углекислого газа могут увеличиться на 58%, в то время как выбросы серы и азота сократятся на треть от сегодняшнего уровня. Цены на транспорт редко отражают всю полноту их социальных и экологических издержек. В цене на транспорт целесообразно в полной мере отражать расходы экологического ущерба и последствий для здоровья, например, через налоги на топливо. Необходимо стимулировать исследования и разработку новых транспортных технологий, в том числе транспортных средств с лучшей экономией топлива, расширение использования гибридных транспортных средств и т.д.

«Сельское хозяйство». Является самым крупным потребителем воды и несет ответственность за большую часть ее загрязнения. Запланировано, что первичное производство продовольственных культур вырастет на 48%, а продуктов животного происхождения – на 46%.

В соответствии с действующей политикой в 2005-2030 гг., площадки для биотоплива должны увеличиться на 24,2%.

Введение налогов на производство химических веществ увеличивают их стоимость и поможет ограничить их применение. Увеличение цены на забор воды для производства химикатов будет способствовать более рациональному ее потреблению.

В отношении рыболовства можно отметить то, что оно оказывает давление на экосистемы и биоразнообразие путем истощения рыбных запасов, разрушение мест обитания и загрязнение окружающей среды. Это давление может подорвать производительность рыбного хозяйства и средств к существованию рыбацких общин.

Проведенное исследование показало, что существует неопределенность относительно того, кто должен принимать меры и нести расходы по ним. Это

особенно актуально для глобальных экологических проблем, таких как изменение климата и утраты биоразнообразия, для которой характерно то, что затраты и выгоды от политических действий неравномерно распределены между странами – членами ЕС. Исторически сложилось, что большинство выбросов парниковых газов приходится на развитые страны, но изменение климата имеет наибольшее воздействие на развивающиеся страны.

Выбросы от не входящих в ОЭСР стран, по прогнозам, к 2030 г. удвоятся, что составит почти 73% от общего прироста до 2030 г. Тем не менее на душу населения выбросы стран ОЭСР все еще будут в три-четыре раза выше, чем на страны, которые не будут членами ОЭСР в 2030 г.

Поэтому должна быть продумана и реализована работа в партнерстве с заинтересованными сторонами, в т.ч. деловых, научных кругов, профсоюзов и гражданских организаций гражданского общества, с целью найти творческие и недорогие решения многих экологических проблем. Государственная поддержка потребителей и затрагиваемых отраслей промышленности является необходимым звеном для обеспечения успешной реализации выбранной экологической политики. Жизненно важно разработать политику комбинации инструментов, адаптированных к конкретным национальным обстоятельствам для решения многих неотложных экологических проблем.

Комбинационные инструменты политики необходимы для сложного и часто межсекторального характера экологических вопросов. Обычно это означает сочетание надежной нормативно-правовой базы с множеством других инструментов (таких как мощные механизмы ценообразования, торговли квотами на выбросы или разрешения на торговлю), основанных на информации стимулов (таких как маркировка), а также предоставление инфраструктуры и строительных норм и правил. В хорошо спроектированных комбинациях инструменты могут взаимно поддерживать друг друга [6].

Перспективы защиты окружающей среды ОЭСР показывают, что решение экологических проблем как экономического, так и технологического характера рационально возможно.

Библиографический список

1. Расширение Европейского Союза и Россия. Буторина О.В., Борко Ю.А. М.: Деловая литература, 2006. – 568 с.
2. Проект Конституции ЕС. – Режим доступа: <http://www.europa.eu.int>.
3. Экологическая политика Евросоюза / Е.В. Матеева // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – №6. – С. 311-317.
4. Environmental taxes – latest developments. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_taxes_-_latest_developments
5. Environmental taxes in the EU. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_taxes
6. OECD Environmental Outlook to 2030. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/29/33/40200582.pdf>

КОБРЕНДИНГ. ПРОБЛЕМЫ КОБРЕНДИНГА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.Н. Ковалева

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

В конкурентной борьбе компании все чаще отправляются на поиски союзников. Объединив усилия, проще завоевать потребителей, считают маркетологи. Такое объединение, с одной стороны, результат слияния и поглощения компаний, работающих в одном секторе, с другой стороны, можно действовать совместно с брендами из совершенно другой области. В подобных случаях создаются кобрендинговые проекты.

Кобрендинг выражается в совместном использовании коммуникационных каналов несколькими партнерами для развития рыночной ниши, при котором суммарный эффект превышает результаты использования тех же каналов каждым из партнеров по отдельности. Но примеров успешной реализации таких программ пока немного.

У кобрендинга есть как достоинства, так и недостатки.

Среди ключевых функций кобрендинга выделяют стимулирование первой покупки, укрепление эмоциональной связи с покупателем, стимулирование повторной покупки путем предложения комплексного продукта, обладающего большей ценностью. Говоря о результативности кобрендинговых программ, следует отметить, что при меньшем финансовом инвестировании по сравнению с традиционным маркетингом они позволяют получить больший экономический эффект за счет аккумуляции человеческих и финансовых ресурсов партнеров.

Михаил Дымшиц, генеральный директор консалтинговой компании «Дымшиц и партнеры», считает, что сочетание марок в разных товарных группах носит статистически случайный характер. Чем больше в рекламном сообщении тем, тем хуже оно воспринимается потребителями. Соответственно, если считать, что сообщение об одной марке интересно 20 процентам потребителей, а сообщение о второй – 30 процентам, то объединенное сообщение будет интересно всего шести процентам потребителей. И никакой бюджет этой проблемы не решит.

Тем не менее, кобрендинговые программы активно развиваются в самых различных сферах деятельности и участвуют в них самые различные бренды.

От кобрендинговой карты «Аэрофлот-MasterCard-Альфа-банк», которую «Альфа-банк» выпускает с января 2006 года, в банке произошло увеличение оборотов по эквайрингу, повышение лояльности клиентов и увеличение клиентской базы. Кобрендинговая карта функционирует не только как обычная пластиковая карта, но и позволяет накапливать мили в бонусной программе компании «Аэрофлот», обменивать их на бесплатный перелет, билет более высокого класса или скидки у партнеров программы «Аэрофлот-Бонус». Карта «Аэрофлот-MasterCard-Альфа-банк» расширяет спектр продуктовых предложений для клиентов. В новосибирском филиале открыто более 500 кобрендинговых карт, то есть продукт востребован.

Платежные системы часто становятся участниками кобрендинговых программ. Так, система «Золотая Корона», входящая в группу компаний ЦФТ, реализовала совместно с банками-участниками проекты по эмиссии кобрендинговых карт «Золотая Корона-MasterCard».

Правда, когда в кобрендинге участвуют прямо или косвенно конкурирующие продукты, сотрудничество может неожиданно закончиться. Так и случилось с пластиковыми картами «Золотая Корона-MasterCard» – союзничество двух платежных систем, одна из которых является международной, а другая претендует на звание российской национальной, было прекращено.

Таблица 1

Угрозы внедрения кобрендинговых программ

Информационные	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаточно информации о программе; • Неясная форма подачи данных о программе; • Предложенная информация не интересна целевым группам.
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовые затраты на программу выше, чем ожидаемая прибыль; • Неоправданно высокие затраты на коммуникацию (в т.ч. сверхотклик потребителей); • Низкий стимулирующий эффект для клиентов.
Имиджевые	<ul style="list-style-type: none"> • Программа не соответствует продвигаемому имиджу компании, ухудшает его; • Программа не оказывает позитивного воздействия на имидж компании.
Организационные	<ul style="list-style-type: none"> • Неправильная работа персонала по программе из-за недостаточности квалификации; • Чрезмерные временные затраты сотрудников на обслуживание программы; • Сбои в техническом обеспечении работы программы

Риски кобрендинга

Существенное отличие кобрендинга от других видов программ лояльности состоит в том, что эта технология основана на взаимодействии двух и более брендов. Синергетический эффект совместного позиционирования зависит от того, усиливают вектора брендов друг друга или, наоборот, ослабляют. Вторым случаем является базовым риском всех программ лояльности, использующих кобрендинг. Для успешной реализации кобрендингового проекта бренды должны быть близки по масштабу, более-менее состоявшимися и известными. Кобрендинг теряет смысл в случае взаимодействия сформировавшегося сильного бренда с молодым.

По мнению специалистов «ИМА-консалтинг», основная проблема применения кобрендинга в России состоит в том, что множество отечественных брендов, в том числе и на банковском поле, еще находятся в стадии закрепления в сознании потребителей и не обладают достаточным влиянием. Использо-

вание совместных акций с участием других «незрелых» брендов может только усложнить коммуникацию и процесс продвижения. Поэтому важно правильно выбрать партнеров и оценить последствия взаимодействия брендов на стадии планирования кампании.

И, конечно, важное значение для развития этого бизнеса имеет соответствие кобрендинговой карты требованиям потребителей. Очевидно, что карта, позволяющая максимально удовлетворить все запросы клиентов, будет использоваться чаще. Несмотря на существующие риски и сложности, а также неудачу некоторых кобрендинговых проектов в России, это направление является стратегическим в маркетинге, в том числе и банковском, и заслуживает самого пристального внимания и профессионального исполнения.

УДК 33.81

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ю.П. Куликова

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва*

Важность инновационного развития высшей школы осознается правительством. В статье Президента РФ В.В. Путина «О наших экономических задачах» отмечается, что «восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов – и как центров фундаментальной науки, и как кадровой основы инновационного развития. Международная конкурентоспособность нашей высшей школы должна стать нашей национальной задачей».

Первый этап характеризуется принятием базовых законодательных актов в области образования и высшего образования. Снижение объемов финансирования науки и государственной поддержки вузов, отсутствие единой государственной политики в области образования привели к формированию ряда негативных тенденций (разрыв поколений в науке, неконтролируемая коммерциализация образования и т.д.). Вместе с тем вузы проявили определенную стихийную активность в процессах интеграции науки и образования, формировании организаций инновационной инфраструктуры (создание технопарков на базе вузов).

Второй этап привел к началу целевой государственной поддержки инновационного развития высшей школы и интеграции науки и образования (университетские комплексы), вовлечению России в международные процессы (Болонский процесс), что было связано с осознанием необходимости модернизации существующей системы высшего образования. Несмотря на во многом непоследовательное выполнение мероприятий целевых программ, их реализация позволила получить опыт управления инновационным развитием высшей школы и составила основу для перехода к третьему этапу.

Третий этап связан с принятием Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. – первого комплексного документа, обозначившего основные траектории развития РФ и обосновывающе-

го необходимость перехода страны на инновационный путь развития. В этот период выделяются вузы с особым статусом. На базе вузов законодательно разрешено создание коммерческих предприятий для коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности, приняты программы для поддержки данного направления деятельности вузов.

Среди определенных в Стратегии инновационного развития РФ экономических показателей, достижение которых обеспечит переход на инновационный путь развития, практически все связаны с качеством системы высшего образования (увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, увеличение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг и т.д.).

Среди непосредственные показатели:

- увеличение количества российских вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов (Quacquarelli Symonds World University Rankings), до 4 единиц (в 2010 году – 1 вуз);

- увеличение доли средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в ведущие российские университеты за счет всех источников финансирования, до 25 процентов.

Помимо этого Указ Президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. предусматривает утвердить в течение 2012 г. основные государственные программы Российской Федерации, включая «Развитие образования» и «Развитие науки и технологий». До 1 декабря 2012 г. планируется утверждение комплекса мер, направленных на подготовку и переподготовку управленческих кадров в социальной сфере, технических специалистов и инженеров, привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, высшие учебные заведения выполняют «триединую» роль в инновационных системах, являясь одновременно генераторами, каналами трансфера и потребителями инновационной продукции. С одной стороны, вузы разрабатывают направления образовательной и научно-исследовательской деятельности в соответствии с потребностями экономики, с другой стороны, деятельность вузов оказывает влияние на формирование экономики определенного типа.

Библиографический список

1. Евгеньева А. Консорциум томских вузов и НИИ – по любви или по расчету // Томский обзор. 24.11.2011. URL: <http://obzor.westsib.ru/article/357690>
2. Критерии университета инновационного типа // Национальный исследовательский Томский политехнический университет: официальный сайт. URL: <http://past.tpu.ru/html/innov-criteria.htm>
3. Майер Г.В., Бабанский М.Д. Инновации и миссия университетов // Университетское управление: практика и анализ, 2006. №6 (46). С. 11-16.

ИНСТИТУТ ОБЩИННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

Л.Н. Лазарева

Сибирский государственный индустриальный университет, Новокузнецк

Существенное различие институтов собственности между Западом и Востоком зародилось на стадии развития общинных взаимоотношений. При этом на Востоке сложилась и развивалась общественная государственная собственность. Сложилось так в силу определенных природных условий, для возделывания земли необходимо было кооперировать усилия большого количества людей. А на Западе при переходе к государству произошло разделение земель на определенные участки, при этом каждый собственник участка возделывал и обрабатывал его самостоятельно.

Общинные отношения на Руси имели громадное значение. Сравнительно длительный период земля оставалась в общинной собственности и община могла решать, какой участок земли выделить той или иной семье. То есть длительное время человек не мог ощущать себя полноправным хозяином того участка земли, который был за ним закреплен. Но особенно от этого люди сначала не мучились, так как не было ограниченности земли, каждый обрабатывал сколько хотел, сколько ему было по силам.

Ситуацию пытались изменить много раз, те или иные ученые и писатели, политические деятели много писали о пользе и эффективности частного землевладения. Спустя время появились крупные землевладельцы, имения оказались в частной собственности. Отдельные экономисты правильно подмечали, что в случае, когда тот, кто возделывает землю, не владеет ей, у него теряется стимул использовать ее эффективно. Поэтому многие высказывались за отмену крепостного права. Тут опять мнения делились, многие высказывались за возрождения общин, другие же – за частное землевладение среди крестьянства.

Например, русский ученый А. Чупров высказывался в пользу общины, так как «в одном месте община процветает при всеобщем ее признании довольными крестьянами; в другом – она утверждается лишь после жестоких схваток; в третьем – преобладают условия, неблагоприятные для общины, и постепенно слабеющий коммунизм уступает место частной собственности на землю».⁷

Н. НАД приводит ранние высказывания Столыпина в пользу частной собственности, но с долей терпимого отношения к общине: «Необходимо дать возможность способному трудолюбивому крестьянину... Надо дать ему возможность закрепить за собой плоды трудов своих и предоставить их в неотъемлемую собственность. Пусть собственность эта будет общая там, где община еще не отжила, пусть она будет подворная там, где община уже нежизненна...».⁸

Между тем, А. Чупров подчеркивал, что «общинная система не должна навязываться тем, кого она больше не устраивает, но ее не следует насильно

⁷ См.: Чупров А. Уничтожение сельской общины в России // Вопросы экономики, 2010. №10 / А. Чупров. – 135-146 с. – стр. 139

⁸ См.: НАД Н. Столыпинские иллюзии-2 // Аргументы недели, 2011. № 35(276), четверг 8 сентября / Н. НАД – 20 – 21 с. – стр. 21

уничтожать в тех местах, где она все еще отвечает потребностям крестьян. Предпочтительнее установить юридическое положение, при котором те, кого общинная система больше не устраивает, могли бы беспрепятственно покинуть ее, но без ущерба для остальных, а те, кто желает оставаться в общине, были как можно более действенно защищены от возможных ее недостатков».⁹

Н. НАД цитирует Столыпина: «Единственным противовесом общинному началу является единоличная собственность. Она же служит залогом порядка, так как мелкий собственник представляет из себя ту ячейку, на которой покоится устойчивый порядок в государстве».¹⁰

Но находим у А Чупрова: «И ...были приняты решительные меры по уничтожению общины, согласно Императорскому указу от 9 (22) ноября 1906 г.».¹¹

Н. НАД высказался об этом: «Указ 9 ноября 1906 г. потенциально ...убивал все крестьянство как класс, превращая его в обездоленных батраков, то есть в сельский пролетариат».¹²

А. Чупров уточняет: «Императорский указ от 9 (22) ноября 1906 г., полностью покровительствовавший покидавшим общину, ...не только не обеспечил защиту интересов оставшихся в ней, но и заведомо ставил их в невыгодное положение...».¹³ То есть высказывания Столыпина о терпимости к наличию общины к этому моменту иссякли.

Н. НАД еще цитирует Столыпина: «Необходимо дать крестьянину свободу трудиться, богатеть, распоряжаться своей собственностью». А для этого «надо избавить его от кабалы, отживающего общинного строя».¹⁴

А Чупров приводит данные: «По оценкам официальной статистики, до 1 января 1912 г. более 2 млн. семей выразили желание воспользоваться преимуществом, а 1,5 млн., владевшие 12 млн. десятин пашни, действительно покинули общины.

Число тех, кто до 1 июня 1910 г. получил землю в едином участке, не достигло 50 тыс., что едва составляло 3,8% хозяйств, которые фактически покинули общину. Во многих губерниях это число настолько значительно, что выражается лишь долей процента».^{15, 16} Интересная получилась картина, по сути, особо желающих вести в одиночку частное хозяйство оказалось не так уж и много.

⁹См.: Чупров А. Уничтожение сельской общины в России//Вопросы экономики, 2010. №10/ А. Чупров. – 135-146 с. – стр. 143

¹⁰ См.: НАД Н. Столыпинские иллюзии-2 // Аргументы недели, 2011. № 35(276), четверг 8 сентября/ Н. НАД – 20 – 21 с. – стр. 21

¹¹См.: Чупров А. Уничтожение сельской общины в России//Вопросы экономики, 2010. №10/ А. Чупров. – 135-146 с. – стр. 137

¹² См.: НАД Н. Столыпинские иллюзии-2 // Аргументы недели, 2011. № 35(276), четверг 8 сентября/ Н. НАД – 20 – 21 с. – стр. 20

¹³См.: Чупров А. Уничтожение сельской общины в России//Вопросы экономики, 2010. №10/ А. Чупров. – 135-146 с. – стр. 141

¹⁴ См.: НАД Н. Столыпинские иллюзии-3 // Аргументы недели, 2011. № 36(277), четверг 15 сентября/ Н. НАД – 28 – 29 с. – стр. 28

¹⁵См.: Чупров А. Уничтожение сельской общины в России//Вопросы экономики, 2010. №10/ А. Чупров. – 135-146 с. – стр. 145

¹⁶ См.: НАД Н. Столыпинские иллюзии-3 // Аргументы недели, 2011. № 36(277), четверг 15 сентября/ Н. НАД – 28 – 29 с. – стр. 28

Н. НАД далее говорит от том, что Столыпин «делал ставку в деревне на богатых крестьян, т.е. на кулаков, особо не задумываясь о происхождении их богатства, которое являлось не результатом лучшей работы, как на Западе, а большей частью итогом обмана своих соседей по общине».

По существу, вышло так, что во время Советского Союза мы вернулись опять к подобию общинного землевладения в колхозах и совхозах. И теперь, когда законы пытаются вновь изменить и развернуть их в сторону частной собственности, нелишне было бы поинтересоваться у людей, что их больше устроит: частное землевладение или общее хозяйство, подобное колхозу. Насаждая насильно частную собственность или коллективную, мы ни к чему хорошему не придем.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭТАПОВ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Н.А. Ляпкина

Рубцовский индустриальный институт

Современные условия функционирования бизнеса характеризуются постоянно изменяющимися факторами внешней среды. Все это ведет к тому, что высшему менеджменту необходимо внедрять в организации механизмы, процессы, процедуры, позволяющие предприятию не только адаптироваться в современных условиях, но и развиваться, быть конкурентоспособными и прибыльными.

Одним из таких процессов, с нашей точки зрения, является процесс управления изменениями в организации, который в последнее время является не столько элементом выживания организации, сколько жизненной необходимостью.

Управление изменениями – это сложный процесс, состоящий из последовательных взаимосвязанных элементов. Именно от того, в какой последовательности, по каким этапам внедрять этот процесс в организации, с нашей точки зрения, во многом зависит не только эффективность самого процесса, но способность компании своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения, что в конечном итоге повысит результативность деятельности компании.

В данной статье мы рассмотрим трансформацию взглядов на определение этапов управления изменениями по мере формирования экономических воззрений на определение процесса управления изменениями.

Классическим можно считать этапы, предложенные К. Левиным (1947 г.) [5]. Уже в середине 20 века западные ученые считали нужным внедрять процесс управления изменениями в деятельность своих компаний. Он делил весь процесс управления изменениями на три этапа:

- 1) «размораживание», которое включает побуждение к изменениям, подготовку к изменениям;
- 2) «движение», которое подразумевает осуществление изменений;
- 3) «замораживание», т.е. закрепление изменений.

По мере ускорения темпов научно-технического прогресса, усложнения внешних условий функционирования организации, усложняются и модифицируются этапы управления изменениями. Эта трансформация обоснована, иначе было бы невозможно проводить эффективное управление изменениями, в соответствии с экономическими реалиями и проводимые изменения не давали бы экономический эффект, который от них ждет руководство. Рассмотрим более подробно некоторые классификации этапов процесса изменениями.

К. Фрайлингер [3] выделил 8 последовательных стадий процесса изменений, тем самым детализировал процесс управления изменениями К. Левина:

- актуализация потребности в изменениях;
- определение направления и объекта необходимых изменений;
- разработка единого видения и ее трансляция;
- анализ внешних и внутренних факторов изменений;
- разработка плана и программы изменений;
- активное управление действиями по изменению системы работы;
- оценка результата и коррекция действий;
- фиксация опыта организации.

Дж. Коттер также выделяет восемь основных этапов процесса управления изменениями [2]:

- 1) внушение людям ощущения необходимости перемен;
- 2) создание команды реформаторов;
- 3) видение перспектив и определение стратегии;
- 4) пропаганда новой концепции;
- 5) создание условий для широкого участия сотрудников в преобразованиях;
- 6) получение скорых результатов;
- 7) закрепление достигнутых успехов и углубление перемен;
- 8) ускорение изменений в корпоративной культуре.

В свою очередь, Дж. Дак [1] приводит пять этапов проведения изменений в организации:

1. Застой (или потеря управляемости). По мнению автора, для этого периода характерно то, что руководство утрачивает доверие персонала. И ощущается необходимость перемен.

2. Подготовка (планирование перемен). Основные задачи данной фазы – создать у персонала мотивацию к изменениям.

3. Реализация. Заключается в переходе от процесса планирования изменения к активным действиям.

4. Проверка на прочность (или удержание достигнутого результата). Основные задачи фазы – сделать перемены необратимыми, углубить и усилить их.

5. Этап достижения цели заключается в том, чтобы упрочить перемены, которые привели к успеху.

Еще более детализированный подход к классификации этапов управления изменениями мы видим у И. Фишера [3], который включает следующие этапы:

- Появление неуверенности.
- Укрепление коллективного сознания проблемы.
- Образование коалиции руководителей.
- Видение и цели: предпосылки изменений.
- Доведение до сотрудников видения перемен.
- Управление проектами.
- Воодушевление всех сотрудников.
- Планирование краткосрочных успехов.
- Закрепление в организационной культуре.
- «Петли» обратной связи.

Е.Г. Ксенофонтова в статье «Этапы управления организационными изменениями» [4] выделяет в процессе управления изменениями 8 шагов (рисунок 1), входящих в 4 крупных этапа, которые соотносятся с классическими 3 этапами К. Левина следующим образом – они описывают процесс изменений не только внутри организации, но и их отражение на рабочем персонале, характеризуя всю структуру как «живой» социальный организм.

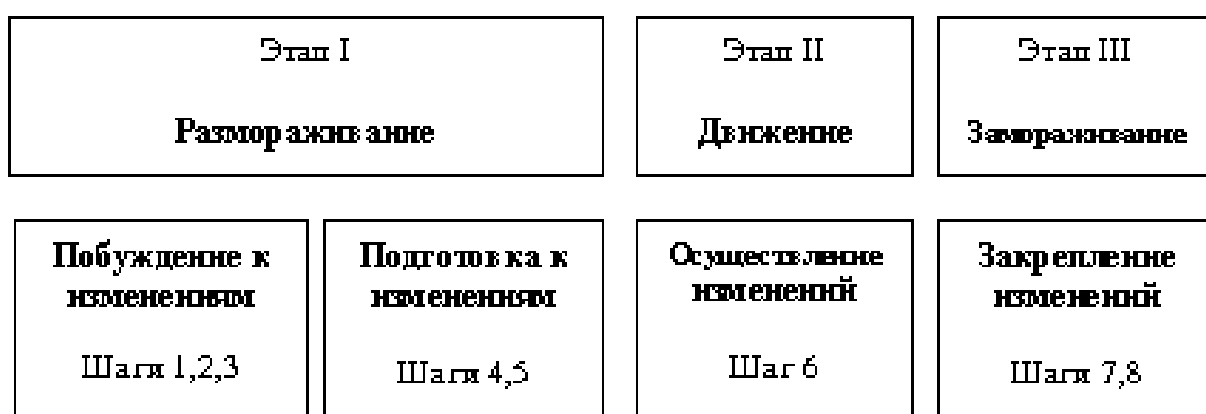


Рис. 1. Этапы управления организационными изменениями

Обобщая приведенные классификации этапов управления изменениями, мы можем констатировать следующее:

1. Все этапы управления изменениями трансформировались из основополагающей теории, данной К. Левином.
2. Трансформация этапов происходила под влиянием факторов усложняющейся внешней среды функционирования предприятия.
3. Выбор основополагающих этапов проведения управления изменениями зависит от особенностей компании и целей, которые она хочет достичь в результате проведения изменений.

Таким образом, процесс управления изменениями в организациях необходимо проводить поэтапно, так как организация не в состоянии сразу перейти от старого типа функционирования к новому.

Библиографический список

1. Дак Д.Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 320 с.
2. Коттер Д. Впереди перемен. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
3. Фрайлинг К., Фишер И. Управление изменениями в организации. М.: Книгописная палата, 2002. – 203 с.
4. <http://www.b-seminar.ru/article/show/380.htm>
5. <http://www.ocsa.com.ua/change%20management.htm>

ЭВРИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ МАРКЕТИНГОМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.А. Макурина

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

Способность создавать новые продукты и услуги, находить эффективные маркетинговые решения, оперативно управлять компанией в условиях риска и неопределенности – современные задачи управления инновационным маркетингом. Постоянное усложнение маркетинговой деятельности приводит к необходимости использования более перспективных методов для решения маркетинговых задач. Одним из таких направлений является использование эвристических методов.

В современных условиях, характеризующихся процессами глобализации, конкурентного противостояния и взаимосвязью научно-технической и информационно-аналитической сфер деятельности, каждый специалист должен обладать навыками рациональной мыслительной работы, которая, в конечном счете, обеспечивает гибкость и скорость принятия решений в области управления инновационным маркетингом.

В настоящее время весьма актуальной является разработка прогрессивных форм и методов управления инновационным маркетингом, которые по экономичности, срокам и эффективности соответствовали бы современному уровню.

Управление инновационным маркетингом предлагает действенные средства для решения возникающих проблем, обеспечивает эффективность предприятия на основе объединения усилий менеджеров, производителей, технических специалистов и коммерческих работников.

Управление инновационным маркетингом – это метод ведения бизнеса, в котором традиционное управление маркетингом дополняется новыми методами маркетинга и новыми возможностями создания инновационных идей.

Продуктом труда в управлении инновационным маркетингом является управленческое решение, а предметом труда – маркетинговая задача, которую необходимо решить.

В нашем понимании маркетинговая задача представляет собой такую ситуацию в управлении инновационным маркетингом, при которой возникает необходимость управленческого действия. Результатом управленческого действия является целенаправленное изменение ситуации в производственной и/или сбытовой деятельности, перевод управляемой системы (предприятия) из одного состояния в другое.

Задачи управления инновационным маркетингом в настоящее время имеют огромное значение для производственных предприятий, так как, во-первых, информируют о конечной цели производства; во-вторых, объединяют комплекс проблем, возникающих в процессе освоения рыночного поля, которые необходимо решить для достижения поставленной цели.

В процессе управления инновационным маркетингом необходимо добиться выполнения поставленной задачи наиболее оптимальным способом, т.е. с наименьшими затратами финансовых, материальных и трудовых ресурсов, в минимальный временной период, с заданными качественными показателями.

Если рассматривать управленческое решение с указанной позиции, то оно видится как решение задачи управления инновационным маркетингом с целью повышения действенности и эффективности управляемой системы, улучшения ее выходов, сохранения и корректировки динамического состояния системы в соответствии с заданными параметрами.

Таким образом, каждая маркетинговая задача исходит из конкретных ситуаций и определяется состоянием управляемой системы и влиянием рыночной среды. Маркетинговое управленческое решение определяется в виде цели и программы действий, алгоритма мероприятий, средств и методов воздействия на управляемый объект.

В связи со сказанным, считаем необходимым все задачи, которые приходится решать в управлении инновационным маркетингом исходя из наличия противоречия, условно разделить на две группы:

1. Тривиальные (традиционные) – такие, средства решения которых уже известны специалисту, требуется лишь вспомнить и грамотно применить их. Для решения данного типа задач достаточно использования маркетингового инструментария – комплекса маркетинга. Именно подобные задачи до последнего времени преобладали в практике специалистов. Для их решения, как правило, достаточно хорошей профессиональной подготовки. Примером таких задач является установление цены на новый товар, выбор канала распределения, выбор поставщиков и т.д.

2. Нетривиальные (нетрадиционные, творческие) – такие, средства решения которых пока еще неизвестны. Задача является нетривиальной лишь в том случае, если ее результат еще не определен, а для ее решения необходимо преодолеть противоречие. Данный тип задач заранее сформулировать невозможно, хотя спрогнозировать те или иные проблемы, причем с определенной точностью, вполне реально. Решение задач данного типа невозможно при помощи инструментов комплекса маркетинга. Примером таких задач является разработка нового ассортимента, проведение рекламной кампании, увеличение объема продаж и т.д.

Именно нетривиальные задачи получили в современной практике управления инновационным маркетингом широкое распространение. О них практически ничего не известно, кроме того, что они доставляют специалистам массу проблем (противоречий). Потому остановимся на них более подробно.

Маловероятно, что кто-то подскажет специалисту, каким именно способом нужно решать поставленную задачу и подойдут ли для решения именно те

средства, которые были им выбраны. В нетривиальных задачах средства решения необходимо изобрести или освоить. В определенном смысле уже выбор одного средства из многих вносит в решение элементы творчества.

Огромная роль творчества в практике управления инновационным маркетингом подтверждается многими авторами. Гениальные маркетинговые находки, легенды о которых переходят из книги в книгу, никогда не были результатом применения какой-либо маркетинговой схемы или модели. Куклу Барби и Walkman Sony вспоминают чуть ли не в каждой книге по инновационному маркетингу. Пример с ними без зазрения совести используют для доказательства любых маркетинговых теорий. Но что говорят сами авторы этих идей? Всегда что-то вроде того: «Однажды мне пришло в голову, почему бы и нет?». И никаких схем, никаких теорий! Все выпускники престижных международных бизнес-школ знают наизусть «Маркетинг-менеджмент», но это не помогает им так эффективно управлять операционным маркетингом, что компании быстро начинают ощущать на своих доходах [4].

В деятельности организации, особенно в сфере управления инновационным маркетингом, ежедневно возникают различные нетривиальные задачи, процесс решения которых в мире именуют *problem solving*.TM Его ни в коем случае не следует путать с «креативом». Креатив – это поиск чего-то необычного, оригинального, а *problem solving* – это поиск оптимального решения конкретной задачи [2].

а. Долгое время единственным инструментом решения нетривиальных маркетинговых задач, не имеющих четких механизмов для этого, был «метод проб и ошибок», или, иначе говоря, «метод научного тыка».

б. Постоянное усложнение маркетинговой деятельности привело к необходимости поиска нового, более эффективного инструментария. Считаем, что таким могут стать эвристические методы.

Эвристика (от греч. *heuresko* – отыскиваю, открываю) – специальные методы решения задач (эвристические методы), которые обычно противопоставляются формальным методам решения, опирающимся на точные математические модели. Использование эвристических методов сокращает время решения нетривиальных задач по сравнению с методом полного ненаправленного перебора возможных альтернатив. Эвристический подход позволяет на основе обобщенного опыта и логических приемов сократить число анализируемых альтернатив и быстро выработать стратегию [5].

Эвристическая теория располагает представительным арсеналом методов в различных областях знаний. Выбор методов для решения конкретных маркетинговых задач упрощается при определённых условиях, во-первых, при тщательной систематизации всего методического арсенала, во-вторых, при чётком определении предпосылок использования каждого метода, в-третьих, при детальном описании технологии их реализации.

Классификация эвристических методов возможна по ведущему признаку, характеризующему главный активизирующий эффект метода. По этому признаку все методы можно разделить на следующие группы.

1. Методы, в которых ведущая роль принадлежит коллективным формам творчества: «мозговой штурм», конференция идей, коллективный блокнот, синектика.

2. Методы, основанные на системном анализе комплексных решений, упорядочении признаков частных решений, анализе комплексных решений путём комбинирования частных решений: морфологический анализ и его модификации, фантограмма, методы упорядоченных признаков и десятичных матриц поиска.

3. Методы, в которых главное место отводится ассоциативному мышлению, использованию аналогий, метафор и семантических свойств понятий: методы фокальных объектов, гирлянд случайностей и ассоциаций.

4. Методы, в которых подсказывается способ разрешения противоречий с помощью эвристически приёмов: методы теории решения изобретательских задач и библиотека эвристических приёмов [1].

С нашей точки зрения, к методам, позволяющим получить эффективное решение нетривиальных задач управления инновационным маркетингом, можно отнести (таблица 1).

1) метод контрольных вопросов – отыскание истины путем постановки сильных наводящих вопросов и последующих ответов.

Контрольные вопросы направляют, подсказывают разные пути поиска решения проблемы. В настоящее время разработано множество различных списков вопросов, но все они, несмотря на их отличия, преследуют одну цель – посредством ответов на вопросы направить ход мысли по направлению к наиболее сильным решениям. Специально подобранные вопросы требуют таких ответов, которые позволяют лучше уяснить проблему и условия ее решения, «подсказывают» возможные пути решения, помогают преодолевать психологическую инерцию;

2) метод «мозгового штурма» – генерирование новых идей проводится путем творческого сотрудничества группы специалистов.

В данном случае предполагается выработка большого количества и максимально разработанных по качеству идей, пригодных для решения поставленной задачи. Основная идея метода сводится к обеспечению выхода любых идей из подсознания без сознательной их оценки. Запрет критики очень важен;

3) метод «морфологического анализа» – оценка различных вариантов взаимодействия вертикальных и горизонтальных показателей системы.

Цель метода – систематически охватить все (или хотя бы главнейшие) варианты структуры совершенствуемого объекта, исключив влияние случайности. Анализ удобно вести с помощью морфологического ящика – многомерной таблицы, в которой отображены характеристики или части объекта, играющие роль основных. От каждого выбранного элемента зависит решение задачи и достижение поставленной цели;

4) метод «синектики» – соединение воедино различных, а порой даже очевидно несовместимых элементов.

Метод предполагает объединение отдельных творцов в единую группу для совместной постановки и решения конкретных задач, а также включает в себя

практические подходы к сознательному решению и использованию бессознательных механизмов, проявляющихся у человека в момент творческой активности.

Таблица 1

Применение эвристических методов
в управлении инновационным маркетингом

Название метода (автор)	Возможность применения в управлении инновационным маркетингом
Метод контрольных вопросов (Сократ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стимулирование творческого процесса 2. Проведение маркетинговых исследований 3. Получение информации
«Мозговой штурм» (А. Осборн)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организационные задачи, особенно если есть дефицит времени и информации 2. Проблемы применения и улучшения продукции 3. Проблемы маркетинга 4. Преодоление негативных стереотипов мышления
Морфологический анализ (Ф. Цвикки)	<ol style="list-style-type: none"> 1. При разработке новых продуктов и при усовершенствовании уже существующих 2. Решение сравнительно простых творческих задач 3. Анализ систем (из чего состоит, как реализована каждая часть, ...) 4. Развитие строгого логического анализа
Синектика (У. Гордон)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Синтез новых вариантов систем 2. Решение особо сложных проблем в области маркетинга 3. Проверка осуществимости различных идей
Метод фокальных объектов (Ч. Вайтинг)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск новых модификаций известных систем 2. Быстрый поиск идеи новых совершенно необычных товаров, способов обслуживания в супермаркетах, новых способов управления 3. Преодоление негативных стереотипов мышления
Фантограмма (Г.С. Альтшуллер)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск маркетинговых и рекламных идей 2. При разработке новых продуктов и при усовершенствовании уже существующих 3. Решение особо сложных проблем в области маркетинга
Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ) (Г.С. Альтшуллер)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Решение особо сложных, нетривиальных задач в области маркетинга; высокоэффективен для решения тривиальных задач 2. Поиск маркетинговых и рекламных идей 3. Разработка новых продуктов и усовершенствование уже существующих

Генерирование идей осуществляется в чёткой последовательности четырёх специальных приёмов аналогии: прямая аналогия; личная аналогия; символическая аналогия; фантастическая аналогия;

5) метод фокальных объектов – перенос свойств одного или нескольких объектов на другой объект.

Основная идея метода – искусственная комбинация признаков известного объекта, который нужно усовершенствовать, с различными признаками других случайных объектов. Такой перенос способствует возникновению необычных сочетаний признаков, развивая которые путём свободных ассоциаций можно взглянуть на проблему под необычным углом зрения. Среди многих неудачных идей может оказаться и нечто полезное, новое, неожиданное;

б) фантограмма – морфологическая таблица, на одной оси которой перечислены важнейшие универсальные характеристики (ресурсы, показатели, функции), а на другой – основные приемы изменения этих показателей.

Применение данного метода предполагает последовательное применение всех приемов фантазирования ко всем составляющим исходного объекта. Несмотря на то, что фантограмма была разработана для решения технических задач, она с успехом может применяться для поиска новых маркетинговых идей. При этом следует перечислять не все универсальные характеристики, а только те, с которыми предстоит работать над решением маркетинговой задачи;

7) теория решения изобретательских задач (ТРИЗ) – система логических шагов и методов, с помощью которых можно решать проблемы и задачи, возникающие в жизни человека в любой сфере деятельности. Это методология, позволяющая с помощью хорошо формализованных и отработанных приёмов находить решения (на уровне know-how и полноценных открытий) проблем в самых разных сферах: технологии, бизнес, реклама, политика, экономика.

Ключ к решению проблем – выявление и устранение системного противоречия. Тактик и методов решения проблем (приемов) сравнительно немного. Стратегия решения проблем должна опираться на закономерности развития технических систем [3].

Сегодня инновационный маркетинг – это не столько анализ сложившихся на рынке спроса, предложения и структуры потребительских предпочтений, сколько поиск возможностей для расширения емкости рынка, прогнозирование будущих потребностей.

Успех предприятия во многом зависит от того, насколько хорошо его специалисты справляются с задачами, которые взялись решать сами или которые им «подбросил» рынок.

Вопрос в том, что у многих специалистов возникают проблемы с самими задачами. Иногда они не могут разрешить задачу должным образом. В результате сложности множатся и принимают гигантские размеры. Часто специалисты не знают, как решать проблемы, с чего начать, а иногда вообще не знают, что им делать. В итоге они бездействуют, а предприятие страдает от последствий неразрешённых проблем.

Иногда поиск решения становится вопросом выживания предприятия. В иных случаях последствия не столь серьезны, и если попытка решить проблему терпит провал, то ничего, кроме раздражения у специалистов, это не вызовет.

Кроме того, любое предприятие производит новые продукты с целью их быстрой реализации. Продажа позволяет ему не только вернуть затраченные средства, но и усилить свой имидж, обеспечить благополучное финансовое со-

стояние в будущем, четко выявляя потребности своих покупателей и удовлетворяя их.

Управление инновационным маркетингом дает возможность предприятию не только еще больше удовлетворить потребности потребителя, но и прибавить в цене продукта, захватить рынок или создать новую нишу и благополучно занять ее.

Тенденция такова, что управление инновационным маркетингом, в конечном счёте, должно превратить предприятие в предельно гибкую, саморегулирующуюся систему, неотъемлемую часть общественного производства товаров.

Таким образом, традиционные методы решения задач управления маркетингом в значительной мере потеряли свое полезное значение для роста фирмы и особенно как средство победы в конкурентной борьбе. Новые подходы в управлении экономикой диктуют и новые подходы в управлении маркетингом, когда в условиях подъема экономики должны быть созданы конкурентные преимущества, порождающие новые благоприятные возможности на рынке или же позволяющие заполнить сегменты рынка, на которые другие соперники не обратили внимания. В то же время именно победа над конкурентами становится главным фактором эффективности бизнеса. Поэтому основная задача производственного предприятия на сегодняшний день – поиск эффективных инструментов решения задач управления инновационным маркетингом.

Библиографический список

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Креативный маркетинг [Электронный ресурс]. – <http://www.metaphor.ru/er/process/creative.xml>.
3. Макурина Ю.А. Решение задач управления операционным маркетингом эвристическими методами: монография / Ю.А. Макурина; НОУ ВПО Центрсоюза РФ СибУПК. – Новосибирск, 2011.
4. Полянин А.В. Инновационный маркетинг: традиционные и новые технологии. – Орел: Картуш, 2006.
5. Технология творческого мышления – капитал в бизнесе [Электронный ресурс]. – <http://www.iatp.md/triz-idea/trizart3.html>.

УДК 338.45:620.9(07)

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТАРИФОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Л.А. Мезенцева, В.Н. Вдовин

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск*

Электроэнергетика – сфера производства, передачи, распределения электрической и тепловой энергии. Энергетическое производство имеет ряд особенностей, которые отличают его от производства на других промышленных предприятиях и объединениях. Эти особенности вытекают из специфических

свойств энергии (электроэнергии и тепла) как продуктов производства и потребления. Все элементы энергоснабжения, начиная с генерирующей установки и кончая энергоприемниками у потребителя, связаны между собой во время работы единым энергопотоком, единым технологическим процессом, который представляет собой непрерывную цепь превращений энергии.

Вследствие особых физических свойств электроэнергии она распространяется мгновенно, в результате чего ее производство практически совпадает с потреблением. На всех фазах превращений и на стадии потребления энергии возможности ее аккумуляирования (запасания) отсутствуют.

Непрерывная связь и зависимость режима производства от потребления, отсутствие складов готовой продукции и невозможность ее выбраковки, а также потребление электроэнергии во всех сферах деятельности общества делает бесперебойное снабжение ее потребителей в необходимом количестве и установленного качества центральной задачей энергопроизводства.

Одной из особенностей предприятий энергетики является зависимость выпуска продукции от спроса на нее. Компания не может увеличить свой чистый доход, повышая объемы отпуска электроэнергии, так как предприятие передает потребителям ровно столько электроэнергии, сколько необходимо для удовлетворения их нужд.

В промышленности дополнительная единица проданной продукции должна приносить дополнительный доход в сумме, равной цене. Дополнительные издержки производства еще одной единицы продукции называются предельными. Для субъекта естественной монополии предельный доход равен фиксированной цене (тарифу). Кривая спроса на продукцию субъекта естественной монополии, как правило, является неэластичной, то есть изменение цены продукции оказывает незначительное влияние на изменение спроса на продукцию.

Электроэнергетическая система – это совокупность объектов электроэнергетики и средств эксплуатации и управления ими, связанных единым процессом производства, передачи и распределения электроэнергии. Энергия – это специфический товар рынка услуг. Передача и распределение энергии (в частности, электроэнергии) являются сферой деятельности естественной монополии. Предприятия энергетического рынка, таким образом, относятся к субъектам естественной монополии, и их деятельность подлежит государственному контролю со стороны уполномоченного органа.

Регулирование тарифов играет важную роль в развитии электроэнергетики как на оптовом, так и на розничном уровне. Состояние энергетической отрасли характеризует уровень развития любого государства, и энергетика непосредственно определяет перспективы развития промышленности, уровень жизни населения. В силу этого, энергетика с точки зрения привлечения инвестиций – приоритетная отрасль экономики.

Стоимость электроэнергии – один из основных факторов стабилизации цен на все виды товаров, производимых в стране, так как затраты на электроэнергию входят в затраты любого производства. Поэтому проблема формирования оптимальной стоимости электроэнергии занимает одно из ключевых мест в государственной экономической политике.

Тарифы на транзит электроэнергии напрямую зависят от объемов электропотребления. Чем больше потребляется электроэнергии, тем меньше стоимость транспортировки. И наоборот, снижение электропотребления не уменьшает затраты на содержание электросетевого хозяйства. Дело в том, что вывод из эксплуатации ЛЭП может привести к снижению надежности энергоснабжения, ухудшению качества электроэнергии, а то и просто к их физическому уничтожению.

Ценообразование относится к одному из наиболее сложных и ответственных разделов управления. Для успешной деятельности любого предприятия наибольшее значение приобретают последовательная реализация эффективной ценовой стратегии и правильная методика установления цены. Последняя должна включать определение максимального и минимально возможного уровня цен. Расчет показателей, при разных уровнях цен из допустимого интервала, позволит определить оптимальное значение цены в соответствии с выбранным критерием оптимальности и спросом на данном рынке.

Цена на электрическую энергию состоит из трех составляющих:

- закупочная цена (тариф);
- тариф на передачу электрической энергии по сетям межрегионального уровня;
- тариф за передачу и распределение электрической энергии по сетям регионального и местного уровней.

Уровень закупочных цен определяется по результатам тендера, проводимого энергопередающими и энергоснабжающими организациями. Государственному регулированию подлежат только цены (тарифы) на продукцию и услуги организаций – монополистов, а также отпускные тарифы для розничных потребителей.

Тариф на услуги по транзиту электроэнергии по линиям электропередачи межрегионального уровня определяются исходя из объема переданной энергии и расстояния между производителем и потребителем методом дифференциации тарифа на постоянную и периодическую составляющие. На основе заявок оптовых покупателей на услуги по транзиту электроэнергии по сетям межрегионального уровня определяют двухставочный тариф, где

T_1 – постоянная составляющая тарифа, в виде платы за пользования сетями межрегионального уровня, не зависящая от длины транзита.

$$T_1 = Z_1 \setminus W_0, \text{ тенге/кВт},$$

где Z_1 – часть затрат электросетевой компании, не зависящая от расстояния между генерирующим источником и потребителем электроэнергии;

W_0 – заявленный по договорам и контрактам суммарный объем транзитной электроэнергии.

T_2 – переменная составляющая тарифа, зависящая от длины транзита:

$$T_2 = Z_2 \setminus W_0 * L_n, \text{ тенге/кВт-ч},$$

где Z_2 – часть затрат электросетевой компании, зависящая от расстояния между генерирующим источником и потребителем, которая определяется по формуле:

$$Z_2 = Z - Z_1,$$

где Z – полные затраты на содержание электросетевой компании, с учетом обеспечения безубыточной деятельности и финансирования развития;

L_n – средневзвешенная длина транзита.

Тариф на услуги по транзиту электроэнергии по линиям электропередачи регионального уровня и местного уровня устанавливается в виде тарифа на «вход» путем деления затрат на содержание сетевой компании без учета потерь электроэнергии в соответствии с требованиями формирования затрат к объему передаваемой по сетям компании электроэнергии с учетом объемов собственных потребителей и потребителей, заключивших прямые договоры на транзит энергии от производителей.

Тариф определяется по формуле:

$$T_{\text{сет.}} = Z_{\text{сет.}} / W_3, \text{ тенге/кВт-ч,}$$

где $Z_{\text{сет.}}$ – затраты на содержание сетевой компании без учета покупной электроэнергии;

W_3 – объем передаваемой по сетям компании электроэнергии с учетом объемов собственных потребителей и потребителей, заключивших прямые договоры на транзит электроэнергии от производителей.

Плата за электроэнергию для собственного потребителя определяется как произведение среднеотпускного тарифа (T_m) с учетом дифференциации его по группам потребителей на объем энергии, потребленной данным собственным потребителем.

В регионах с обширной территорией допускается деление тарифа на зоны и для каждой зоны устанавливается свой тариф, по методике тарифообразования на услуги по передаче и распределению электрической энергии в сетях межрегионального уровня и региональных электросетевых компаний.

Для государства очень важно, чтобы цены (тарифы) на электроэнергию были оптимальными, так как, с одной стороны, высокие цены на электроэнергию способствуют большему притоку в бюджет средств от доходов предприятий энергетики в виде обязательных налогов и платежей; однако с другой стороны – они ведут к снижению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и, соответственно, к уменьшению налогооблагаемой базы.

По мере продвижения экономики к открытым, ориентированным на рынок формам, необходимо считать приоритетным вопрос принятия следующих основных принципов ценообразования на электроэнергию:

- уровень цен на электроэнергию должен быть установлен на ($X\%$) выше, чем затраты на производство энергии. То есть (X) представляет собой необходимый уровень возврата от инвестиций для удовлетворения прогнозируемого спроса. Затраты должны покрывать внешние издержки, такие, как расходы на защиту экологии. Такой подход к ценообразованию гарантирует электроэнергетическому сектору быть способным получать определенный уровень рентабельности от инвестиций, необходимых для удовлетворения будущего спроса;

- уровень розничных цен на электроэнергию должен быть установлен на ($X\%$) выше, чем затраты. Кроме того, цена должна включать в себя долю прибыли, необходимой для финансирования субсидий, предусмотренных Прави-

тельством Республики Казахстан, в энергетическом секторе и стимулирующих меры энергосбережения;

- уровень цен на электроэнергию должен быть установлен таким образом, чтобы он соответствовал полному восстановлению предельных затрат на производство и доставку электроэнергии; в краткосрочный период необходимо включить все переменные производственные затраты, в долгосрочный период – все фиксированные затраты;

- при продаже на мировых рынках цены на электроэнергию должны отражать полный пограничный эквивалент, существующий на экспортных рынках, с полным покрытием транспортных расходов и разницы в качестве;

- тарифы должны отражать затраты на услуги для различных групп потребителей, например, бытовых, сельскохозяйственных и промышленных потребителей;

- региональные цены на энергию должны отражать разницу в расходах на транспортировку и распределение, а также давление со стороны регионального спроса;

- тарифы на электроэнергию должны стимулировать потребителей к снижению максимумов нагрузки, к работе по более плотному суточному графику электрической нагрузки, к повышению коэффициента мощности, что приводит к снижению потерь в сетях и позволяет догружать активной нагрузкой генераторы;

- применение максимально простых методов расчетов потребителей с энергокомпаниями за электроэнергию, снижение затрат на систему контроля.

Характерной особенностью цен на электроэнергию должна быть их прозрачность, с тем, чтобы потребители и производители могли принимать экономически правильные решения.

УДК 339.924

ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Е.С. Пермякова

Восточно-Казахстанский государственный технический университет

им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск

В настоящее время во многих независимых государствах СНГ стали осознавать, что без сотрудничества и взаимопонимания невозможно сохранить стабильность, обеспечить безопасность, интегрироваться в мировое сообщество, не остаться на его периферии. В условиях глобализации именно приграничное сотрудничество между сопредельными регионами соседствующих стран представляется очень актуальной темой.

Казахстан успешно развивает подобное сотрудничество со всеми соседними странами, однако на данный момент самыми масштабными являются торгово-экономические отношения с Россией. Так, Россия и Казахстан имеют самую протяженную в мире сухопутную границу для 13 российских и 8 казахстанских

областей, протяженность которой 7,5 тысяч километров. При этом и в России, и в Казахстане такие важнейшие экономически развитые, промышленные города, как Уральск, Атырау (Гурьев), Актобе (Актюбинск), Костанай, Кокшетау (Петропавловск), Павлодар, Усть-Каменогорск – в Казахстане, Астрахань, Волгоград, Оренбург, Магнитогорск, Челябинск, Омск, Новосибирск, Барнаул – в России, расположены вблизи государственных границ и, вместе с тем, далеко друг от друга, что, несомненно, создает дополнительные предпосылки к более тесному внешнеэкономическому сотрудничеству двух стран. Безусловно, приграничное сотрудничество – значимая составляющая казахстанско-российских отношений, по официальным данным статистики, на его долю приходится более 70 процентов товарооборота России и Казахстана. Исторически сложилось так, что в Казахстане сотрудничество с Россией строилось преимущественно не на внутриреспубликанских хозяйственно-технологических связях, а на взаимодействии с приграничными областями России, например, из Казахстана вывозился уголь на Урал, а в Восточный Казахстан завозился с Кузбасса.

В России и Казахстане значительные внешние сухопутные границы и достаточно развитые транспортно-коммуникационные связи с сопредельными государствами ориентируют экономики приграничных регионов на рынки сбыта соседних государств, обладающих большей емкостью. Для приграничных регионов, расположенных в стороне от основных международных транзитных коридоров, развитие внешнеэкономических связей с соседними странами будет компенсировать их удаленность от основных мировых рынков.

В сложившейся на сегодняшний день экономической ситуации наиболее важными факторами, способствующими интеграции приграничных регионов России и Казахстана, на наш взгляд, являются:

- 1) усиливающаяся тенденция развития международного сотрудничества между Россией и Казахстаном на региональном уровне;
- 2) перенос акцента по реализации долгосрочных стратегий экономического развития обоих государств из центра в регионы.

Следует отметить что, в двусторонней кооперации наблюдается неравномерная вовлеченность сопредельных регионов в систему приграничного сотрудничества. Наиболее активными участниками внешнеэкономической деятельности с Казахстаном являются Челябинская, Оренбургская, Тюменская, Омская, Новосибирская области и Алтайский край. На их долю приходится более 50 процентов всего объема приграничного сотрудничества. Более пассивными партнерами Казахстана выступают Самарская, Курганская, Саратовская, Волгоградская, Астраханская области и Республика Алтай.

В рамках данной статьи мы рассматриваем территорию двух приграничных регионов – Алтайский край Российской Федерации и Восточно-Казахстанская область Республики Казахстан.

Алтайский край – крупный промышленный и сельскохозяйственный регион Российской Федерации – находится на юго-востоке Западной Сибири, на границе континентальной Азии. Он соседствует с Новосибирской, Кемеровской областями, Республикой Алтай, Республикой Казахстан. Его территория составляет 168 тыс. кв. км. Население – 2581,6 тыс. человек. Барнаул, столица

края (население 603,5 тыс. чел.), является его деловым, коммерческим и культурным центром. Город расположен в восточной части территории. Другие промышленно развитые города – Бийск, Рубцовск, Заринск, Алейск, Новоалтайск, Славгород.

Полезные ископаемые Алтайского края включают полиметаллы, поваренную соль, соду, уголь, никель, кобальт, железную руду и драгоценные металлы. Алтай знаменит уникальными месторождениями яшмы, порфиров, мраморов, гранитов, минеральными и питьевыми водами, природными лечебными грязями.

Ведущими отраслями промышленности являются машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая, электроэнергетика, легкая и текстильная, а также пищевая и перерабатывающая. Около 18% всего краевого промышленного производства приходится на долю машиностроения, в котором одна треть – на долю сельскохозяйственного машиностроения.

Плодородные земли и благоприятные почвенно-климатические условия обусловили значительную роль сельского хозяйства в общей специализации края. Алтайский край является крупнейшей житницей не только Западной Сибири, но и России. Здесь сосредоточена третья часть общего объема производства сельского хозяйства Западной Сибири.

Транспортная инфраструктура характеризуется наличием всех основных его видов. Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием составляет 18,5 тыс. км (79% от общей протяженности). Эксплуатационная длина железных дорог общего пользования составляет 1803 км. Внутренний судоходный транспорт имеет протяженность 779 км (судоходство по Оби).

Восточно-Казахстанская область является одной из индустриально развитых регионов республики. Она расположена на востоке страны, центр области – город Усть-Каменогорск, который находится в предгорьях рудного Алтая и основан в 1720 году. Другие промышленно-развитые города – Семипалатинск, Риддер, Зырянск, Шемонаиха. Территория области равна 283,3 тыс. кв. км, население составляет 1485,5 тыс. человек. Граничит на севере с Алтайским краем Российской Федерации, на востоке и юго-востоке – с Китайской Народной Республикой.

Недра области богаты свинцом, цинком, оловом, вольфрамом, молибденом, марганцем, золотом, ртутью, сурьмой, бурым и каменным углем, горючими сланцами и строительными материалами.

Ведущие отрасли промышленности: цветная металлургия, машиностроение, приборостроение, горнодобывающая, энергетическая, строительная, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая. В области развито и сельское хозяйство. По удельному весу объемов производства молока область занимает второе место в Республике, мяса и яиц – третье.

Транспортная инфраструктура области представлена всеми основными видами: железнодорожным, автомобильным, воздушным, речным, городским электрическим, трубопроводным.

Для оценки состояния экономического сотрудничества регионов в настоящее время необходимо рассмотреть объем и структуру их взаимной торговли, внешнеторгового оборота.

Среди регионов Российской Федерации одним из наиболее крупных торговых партнеров Восточно-Казахстанской области является Алтайский край. Одна треть товарооборота края приходится на Казахстан. Семьдесят процентов этого оборота приходится на Восточно-Казахстанскую область. И с каждым годом данный показатель неизменно растет.

Основные товарные группы экспорта из ВКО в Алтайский край: продукция цветной металлургии (оксид и пероксид цинка), оборудование и инструмент для обработки грунта и бурения скальных пород и части к ним, продовольственные товары (овощи и фрукты, пшеница). Наиболее крупные предприятия-экспортеры Восточно-Казахстанской области, занимающиеся экспортными поставками в Алтайский край: ОАО «Каполиграф» (ящики и коробки из негофрированной бумаги и картона, мешки и сумки из бумаги и картона, бумага гуммированная, листы слоистые из аминовых смол); ОАО «Семей Комир» (уголь, включая пылевидный); ОАО «УК Конденсаторный завод» (основания для электрической арматуры, конденсаторы постоянной мощности); ОАО «Казцинк» (оксид, пероксид цинка).

Наиболее крупные предприятия-импортеры Восточно-Казахстанской области, занимающиеся импортными поставками из Алтайского края: ОАО «УМЗ» (уран, алюминий нелегированный необработанный); ОАО «Казцинк» (известь, кокс и полукокс из угла, нитрат аммония, изделия тканые, двигатели постоянного тока, прокат плоский из стали); ЗАО «Бипек Авто» (автомобили, транспортные средства); филиал корпорации «Казахмыс» «Востокказмедь» (лед и снег, песок природный, известь негашеная, уголки фасонные, специальные профили).

Кроме того, трансграничное сотрудничество Алтайского края и Восточно-Казахстанской области проходит в рамках межгосударственной программы «Наш общий дом – Алтай». Шесть сопредельных областей Большого Алтая, в том числе Алтайский край и Восточно-Казахстанская область, решили строить новую модель межгосударственного приграничного сотрудничества с целью создания оптимальных условий для развития всех территорий Алтайского региона. Развитие сотрудничества сопредельных территорий России, Казахстана, Китая и Монголии должно быть реализовано в сфере экономики, торговли, науки и техники, добычи и переработки природных ресурсов, транспортного сообщения, охраны окружающей среды, туризма, образования, культуры.

Экономики Алтайского края и Восточно-Казахстанской области во многом схожи по своей структуре, но специфичны по специализации. Но на данном этапе развития их объединяют схожие цели и задачи, и главные из них – достижение высокого уровня благосостояния населения на основе создания конкурентоспособной и сбалансированной экономики, достижение устойчивого развития региона путем диверсификации отраслей экономики, поэтапное замещение части сырьевой составляющей в валовом региональном продукте на высокотехнологичную конкурентоспособную продукцию. С этой целью были разра-

ботаны: Стратегия социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года; Стратегический план развития Восточно-Казахстанской области до 2020 года; Долгосрочная программа социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 года; Региональная программа индустриально-инновационного развития Восточно-Казахстанской области на 2004-2015 годы.

Важно отметить, что исследуемые приграничные регионы имеют и много общего, как то: большая территория, численность населения, схожий климат, огромное количество полезных ископаемых; географическое положение, в том числе удаленность от морских путей сообщения и расположение крупных городов вдоль границ и мелких городов и поселков вокруг них; огромная роль сельского хозяйства в экономике регионов и благоприятные возможности для его развития; серьезная производственная база и перспективы развития машиностроительной отрасли промышленности. Очень много схожих проблем, сдерживающих социально-экономическое развитие регионов. Но вместе с тем, серьезных точек сближения (совместных точек роста) фактически нет, их нужно создавать и развивать искусственно.

В рамках данного исследования мы используем теорию полюсов роста для изучения сопредельных территории двух государств. Это концепция, теоретически объясняющая неравномерность размещения различных отраслей хозяйственной деятельности в рыночном пространстве, согласно которой среди отраслей региона обязательно выделяются пропульсивные (динамично развивающиеся, ведущие) отрасли. Они стимулируют развитие прилегающих территорий, прежде всего за счёт вспомогательных, дополнительных и обслуживающих производств, представляя собой полюсы роста, а их концентрация в определённых районах ведёт к образованию центров развития.

Вместе с тем, по нашему мнению, требуется уточнение понятий и использование новой формулировки в контексте рассматриваемой проблемы. Так, мы приходим к необходимости использования новой парадигмы экономического развития приграничных регионов – «трансграничные полюса роста». Успешному развитию «трансграничных полюсов роста» Алтайского края и ВКО, кроме всего прочего, способствует функционирование Таможенного союза и создание в перспективе Единого экономического пространства. Безусловно, это является одним из основных приоритетов дальнейшей экономической интеграции наших стран.

В качестве пропульсивной отрасли предлагается агропромышленный комплекс, а точнее сельскохозяйственное машиностроение.

Безусловно, в последние годы АПК России и Казахстана развивается, объем сельскохозяйственной продукции неизменно растет, но, к сожалению не такими высокими темпами, как хотелось бы.

В Казахстане, например, показатель продовольственной зависимости составляет 0,3 (уровень продовольственной зависимости считается безопасным, если этот показатель составляет от 0,1 до 0,2; пороговый – от 0,25 до 0,3; опасный – выше 0,5). Изначально это обусловлено тем, что в начале 1990-х гг. продовольственный рынок в основном формировался стихийно, большую часть со-

ставляла импортная продукция. В условиях либерализации внешней торговли импортная экспансия привела к вытеснению с рынка отечественных производителей. В настоящее время в Восточно-Казахстанской области во многом это связано с изношенностью материально-технической базы сельхозпредприятий. Высокий износ техники – главный ограничитель эффективного ведения производства. Все это ведет к увеличению себестоимости и снижению качества продукции. Около 80% тракторов и сельскохозяйственных машин прошли двойной срок амортизации, находятся в эксплуатации 15 и более лет, при нормативном сроке эксплуатации 8-10 лет. Техническая готовность имеющейся техники к сезону полевых работ не превышала 70%, а нагрузка на единицу техники остается большой и в ряде случаев превышает норму в 2 раза.

Во многих отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности степень износа основных производственных средств составляет более 80%. Мировому уровню соответствует только 3% активной части производственных фондов. На предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности около 70% трудоемких операций осуществляется вручную. Отсутствие у предприятий современной заготовительной техники для сбора, транспортировки и хранения скоропортящегося сельскохозяйственного сырья в определенной степени сдерживают рост объемов продукции, прошедшей промышленную переработку. Так, доля промышленной переработки сельскохозяйственных продуктов в валовом объеме производства сельскохозяйственной продукции составила по молоку – 8,6%, мясу – 7%, маслосеменам подсолнечника – 83,0%, зерновым культурам – 42,0%.

Согласно Стратегическому плану развития Восточно-Казахстанской области, к 2020 году необходимо довести обновление основных видов сельскохозяйственной техники до 60%, при этом ежегодно – 5-7%, которое планируется за счет современных высокотехнологических машин и оборудования. К 2020 году необходимо довести количество сервисных центров поставщиков техники до 10 единиц. Обеспечить устойчивую работу МТС и ПТО с ежегодным объемом оказываемых сервисных услуг в сумме 250-300 млн. тенге. Для приобретения сельскохозяйственной техники в условиях лизинга будут привлечены дополнительные лизинговые структуры.

Решение поставленных на среднесрочную перспективу задач в этой сфере для области в одиночку является крайне сложным и капиталоемким. Это обусловлено в первую очередь тем, что в настоящее время на территории области для этого нет необходимой производственной базы. А приобретение импортной сельскохозяйственной техники предприятиями АПК в кредит или лизинг даже при поддержке государства обходится очень дорого. Таким образом, учитывая важность развития аграрного машиностроения в области и, кроме того, создания отраслевого агропромышленного кластера, можно утверждать, что это одно из приоритетных направлений экономической интеграции наших регионов.

Алтайский край, будучи крупнейшим сельскохозяйственным регионом России, является и крупным центром сельскохозяйственного машиностроения. Около 30% в структуре отгруженных товаров приходится на производство машиностроительной продукции, которое в основном представлено сельхозма-

шиностроением. Однако крупнейшие предприятия этого сектора экономики: ОАО «Рубцовский машиностроительный завод» ОАО «Барнаульский станкостроительный завод», ОАО ПО «Алтайский моторный завод» практически перестали выпускать профильную продукцию. Даже при наличии таких предприятий-гигантов, в крае остается низким уровень обеспеченности хозяйств сельскохозяйственной техникой, высокая степень ее износа не позволяет своевременно и качественно проводить весь комплекс сельскохозяйственных работ. Так, обеспеченность хозяйств края основными видами сельскохозяйственной техники в среднем составляет 40-51% от нормативной потребности. С учетом того, что более 80% сельскохозяйственных машин полностью амортизированы, фактическая обеспеченность техникой составляет 20-27%, нагрузка на сельхозтехнику в 2-3 раза превышает нормативную.

Таким образом, относительно слабая механизация и высокая изношенность сельскохозяйственной техники является одним из основных факторов, сдерживающих интенсивное развитие АПК и Алтайского края, и ВКО.

Этот сектор, безусловно, можно охарактеризовать как потенциальный полюс роста, имеющий перспективу как на внутреннем, так и внешнем рынке. Машиностроение как в России, так и в Казахстане является наиболее инновационным и может привести к развитию целого пакета новых технологий не только в производстве, но и дистрибуции, управлении, промышленном дизайне.

Нами рассмотрено лишь несколько приоритетных направлений экономической интеграции ВКО и Алтайского края, такая как создание Единого экономического пространства, развитие трансграничных полюсов роста, соединение их в трансграничные оси развития на примере сельскохозяйственного машиностроения. На наш взгляд, диверсификацию экономики следует начинать именно с сельского хозяйства, это решит не только важнейшую проблему продовольственной независимости региона и страны в целом, но и повлечет за собой развитие многих отраслей, в первую очередь машиностроения, химической, легкой, текстильной, перерабатывающей промышленности.

ББК 65.271

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАХОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.В. Прокопьева

Рубцовский индустриальный институт

Международные страховые организации – разновидность международных финансовых организаций, созданных на основе межправительственных и иных соглашений для решения различных вопросов развития мирового рынка страхования, координации деятельности страховщиков в разных странах мира [1]. Участниками подобных международных организаций являются как государственные организации различных стран, так и негосударственные национальные организации профессионалов страхования.

Представим перечень известных международных страховых организаций с указанием целей их создания и некоторых других сведений, касающихся их деятельности.

Первой такой организацией является Международная ассоциация страховых надзоров – МАСН (англ. International Association of Insurance Supervisors, IAIS). Эта организация создана в 1994 году, ее штаб-квартира находится в Базеле (Швейцария).

Целями деятельности этой организации являются:

- Сотрудничество для внедрения улучшений в процедуры надзора в страховой отрасли как на национальном, так и на международном уровне для поддержания эффективного, справедливого, надежного и стабильного страхового рынка к выгоде и для защиты страхователей.

- Способствование развитию хорошо регулируемых страховых рынков.

- Внесение вклада в глобальную финансовую стабильность.

Другой международной организацией в этой сфере является Международная ассоциация по страхованию кредитов и поручительству (англ. The International Credit Insurance & Surety Association, ICISA)

Международная ассоциация кредитного страхования основана в 1946 году. Штаб-квартира находится в Цюрихе. Членами организации являются около двадцати страховщиков из 15 стран.

Основными задачами данной организации являются:

- Содействие применению единообразного страхового покрытия по страхованию экспортных кредитов.

- Изучение и сравнение практики проведения страхования экспортных кредитов в различных странах.

- Обучение внутренних экспортёров различных стран практике использования страхования экспортных кредитов.

ICISA проводит большую работу по обмену опытом и информацией, установлению связей между компаниями, занимающимися страхованием краткосрочных экспортных кредитов.

Не менее важную роль в мировой системе регуляторов страхового бизнеса играет Международная ассоциация обществ взаимного страхования – МАОВС.

Международная ассоциация обществ взаимного страхования основана в 1963 году. Штаб-квартира организации находится в Амстердаме. Генеральный секретариат расположен в Париже. Ассоциация объединяет более 200 обществ взаимного страхования (ОВС) 26 стран. Ее основная функция состоит в координации деятельности, обмену опытом и информацией между обществами взаимного страхования различных стран.

МАОВС представляет интересы своих членов в международных организациях ЕЭС, ЮНКТАД, развивает сотрудничество с национальными федерациями обществ взаимного страхования отдельных стран. Высший орган МАОВС – общее собрание членов ассоциации (собирается один раз в 2 года), которое избирает Комитет МАОВС – высший руководящий орган ассоциации (по 2 представителя от каждой страны-участницы). Комитет МАОВС избирает персональный состав правления МАОВС, которое руководит деятельностью ассоциации в перерывах между заседаниями комитета. При правлении ассоциации образуется генеральный секретариат, который координирует текущую деятель-

ность ассоциации и организует работу постоянно действующих рабочих групп: по проблемам взаимного страхования, налогообложения и финансовой устойчивости ОВС, гармонизации национальных законодательств о деятельности ОВС, международного сотрудничества, издательской деятельности.

МАОВС издаёт специализированные периодические издания, охватывающие широкий круг проблем методологии и практической стороны деятельности обществ взаимного страхования.

Еще одной важной международной структурой является Международная ассоциация страховых и перестраховочных посредников – VIPAR.

Организация представляет собой объединение страховых агентов, страховых брокеров и иных посредников, связанных со страховым бизнесом. Основана данная организация в 1937 году. Штаб-квартира ее располагается в Париже. Организация представляет интересы 225 страховых агентов и брокеров, а также их региональных организаций.

Целями деятельности организации являются содействие международным контактам и обмену информацией между посредниками страхового рынка и проведение научных исследований по вопросам аквизиции маркетинга в страховании. Организация тесно взаимодействует с правительственными кругами ряда стран. Высший орган – ежегодно собирающаяся генеральная ассамблея, периодически проводятся международные конгрессы организации.

В сфере интеграции страхового бизнеса и науки действует Международная ассоциация страховых исследований – МАСИ.

Она представляет собой объединение научной общественности, занимающейся исследованиями в области теории и практики страхового дела. Одним из центральных вопросов исследований является анализ риска и страхования. Ассоциированными членами МАСИ являются президенты и главные управляющие 16 крупнейших страховых компаний США и Западной Европы. Организация основана в 1973 году. Штаб-квартира располагается в Женеве.

Целями деятельности данной организации являются:

- Содействие прогрессу в научных исследованиях в области страхования, а также смежных областях научных знаний;
- Распространение научных знаний о страховании;
- Содействие росту общественного престижа профессии страховщика;
- Организация и курирование специальных научных программ, имеющих отношение к страховому делу.

МАСИ регулярно проводит научно-практические конференции, семинары, симпозиумы по страховой проблематике. Организация располагает обширной библиотекой по страхованию, издаёт ряд периодических изданий, присуждает почётные призы и награды авторам научных публикаций и исследований по страховой проблематике.

Другой не менее важной международной организацией в сфере страхования является Международная организация актуариев (англ. International Actuarial Association, IAA). Организация основана в 1895 году в связи с проведением первого Международного конгресса актуариев в Бельгии. Штаб-квартира располагается в Брюсселе. Организация занята осуществлением меж-

дународного сотрудничества и координации деятельности национальных ассоциаций актуариев ряда стран, в том числе на подготовительном этапе проведения международных конгрессов актуариев.

Организация издаёт материалы по конгрессам, научную литературу по актуарным вопросам. Членами организации могут быть отдельные специалисты-актуарии, разделяющие цели и задачи организации, а также её устав.

Международное страховое общество – МСО представляет собой организацию страховщиков и центров обучения по проблемам страхования. Организация основана в 1965 году в США при содействии штатов Огайо и Техас.

Цели МСО:

- Содействие в осуществлении образовательных и научных программ по вопросам страхования как части системы экономической безопасности;
- Осуществление обмена страховой информацией между членами МСО.

Организация объединяет представителей из 82 стран, состоит приблизительно из 1200 членов. Присуждает премии и дипломы за лучшие научные разработки. Проводит семинары и симпозиумы. Занимается издательской деятельностью.

Далее перечислим и кратко охарактеризуем международные страховые организации, регулирующие частные отраслевые вопросы страхования.

Международный союз морского страхования (англ. International Union of Marine Insurance, IUMI). Штаб-квартира организации располагается в Цюрихе. Членами союза являются представители более чем 45 стран.

Международный союз страховщиков технических рисков (англ. The International Association of Engineering Insurers, IMIA). Союз основан в 1968 году в Мюнхене. Объединяет ряд ведущих страховых компаний. Издаёт специализированную периодику. Осуществляет обмен информацией и опытом между страховыми компаниями, проводящими страхование технических рисков: машин от поломок, послепусковых гарантийных обязательств, страхование строительно-монтажных рисков и др.

Международное общество анализа риска (англ. The Society for Risk Analysis, SRA) представляет собой организацию в сфере применения методологии анализа рисков для целей оптимизации решений в различных областях научной и практической деятельности. Организация основана в 1981 году в США. Объединяет более 2500 членов.

Целями деятельности организации являются:

- Идентификация различных видов опасностей, их анализ и выявление путей и методов принятия таких решений, которые бы обеспечили безопасное проживание и устойчивое развитие общества;
- Разработка решений вопросов анализа риска здоровью человека;
- Разработка иерархической модели для оценки риска экологических катастроф.

Интегральные оценки, данные статистического распределения и анализа риска, содержащиеся в докладах организации, используются в практике страховой работы.

Международная федерация кооперативного страхования – МФКС представляет собой объединение кооперативных страховых организаций. Объединяет кооперативные страховые организации 37 стран.

МФКС тесно взаимодействует с Международным кооперативным альянсом. Проводит технические семинары и другие формы обучения персонала кооперативных страховых организаций. Издаёт ряд периодических изданий.

Европейский страховой комитет объединяет 33 национальные ассоциации представителей страхового бизнеса Европы.

Таким образом, перечень международных страховых организаций достаточно представительен. Накоплен значительный опыт работы в сфере страхового бизнеса и страховой науки. Поэтому для российских организаций, объединенных в Российский союз страховщиков, было бы полезным налаживание и всемерное укрепление сотрудничества с вышеуказанными организациями по различным актуальным вопросам развития страхового бизнеса.

Библиография

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Международное страхование и его институты. Внешнеэкономические связи. – М.: Финансы и статистика, 2012.

ББК 65.497

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.В. Прокопьев

Рубцовский индустриальный институт

Российская система образования с начала 80-х годов прошлого столетия находится в состоянии перманентного реформирования, которое протекает со сменяемыми интервалами активизации и торможения. Завершение этого процесса в обозримой перспективе не просматривается. Хотя, если попытаться разобраться с терминами, уместнее говорить не о реформировании, а о трансформации системы образования, так как реформирование системы, как правило, предполагает ее переход в качественно новое, прогрессивное состояние, что является дискуссионным вопросом.

В условиях такой системной трансформации для администраторов и педагогов на всех уровнях системы образования важно понимать логику и содержание планируемых изменений в системе, быть готовыми во всеоружии к новым вызовам в этой сложнейшей сфере.

В системе высшего образования, как и на других уровнях, уже произошли довольно серьезные перемены, затронувшие все преподавательское и научное сообщество. Присоединение России к Болонскому процессу, ее интеграция в европейское и мировое образовательное пространство уже повлекли за собой переход на новое поколение федеральных государственных образовательных стандартов, в основе которых лежит компетентностно ориентированный подход к организации учебного процесса и оценке его результатов.

С 1 сентября 2013 года утрачивают силу действующие на данный момент Закон РФ «Об образовании» от 10 июля 1992 года №3266-1 и федеральный закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 года №125-ФЗ и вступает в силу новый федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ, интегрирующий два вышеуказанных закона [1].

Кроме этого «под занавес» 2012 года Правительство РФ приняло распоряжение №2620-р, которым утвержден План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки». Согласно данному плану (в соответствии с разделом пятым) предложены основные направления изменений в сфере высшего образования, направленные на повышение эффективности и качества услуг в сфере образования [2].

Во-первых, как следует из нового федерального закона, предполагается изменение в терминологии. Не позднее 1 января 2016 года образовательные учреждения высшего профессионального образования должны быть переименованы в образовательные организации высшего образования с соответствующими изменениями в их уставах. Переход от формы учреждений к форме организаций, по мнению разработчиков, должен изменить формат решения вопросов, связанных, прежде всего, с вопросами собственности и финансирования. Причем это изменение касается всех уровней системы образования России.

В разделе, посвященном модернизации высшей школы, вышеупомянутой «дорожной карты» обозначены изменения в сфере высшего образования, направленные на повышение эффективности и качества услуг, соотношенные с этапами перехода к эффективному контракту. Основными направлениями таких изменений являются:

- проведение ежегодного мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования;
- разработка, утверждение и реализация программы совершенствования сети государственных образовательных организаций высшего образования, в том числе путем реорганизации и присоединения организаций и их филиалов;
- модернизация системы лицензирования и аккредитации образовательных программ в системе высшего образования;
- введение прикладного бакалавриата в высшем образовании;
- создание системы оценки качества подготовки бакалавров;
- переход на новые принципы распределения контрольных цифр приема граждан, обучающихся за счет средств федерального бюджета;
- разработка и внедрение механизмов эффективного контракта с научно-педагогическими работниками образовательных организаций высшего образования и др.

Первым моментом, на который стоит обратить внимание, является то, что планируется проведение ежегодного мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования. Опыт проведения данного мониторинга имеется. Базовым документом, инициировавшим мониторинг деятельности вузов и филиалов, явился Указ Президента Российской Федерации от 7 мая

2012 г. №599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» [3]. На основании этого документа Приказом Минобрнауки РФ от 03.09.2012 г. №583 «О проведении мониторинга деятельности федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования» утвержден Перечень показателей оценки эффективности деятельности федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования. Также принят ряд других сопровождающих документов [4].

Для вузов установлено пять критериев эффективности их деятельности. Для филиалов дополнительно к пяти показателям для вузов установлены три дополнительных показателя: приведенный контингент студентов – не менее 220 единиц, «остепененность» – не менее 60% и удельный вес штатных преподавателей – не менее 64%. Пороговые значения эффективности для филиалов вузов «мягче», чем для головных вузов (таблица 1). Для вузов Москвы и Санкт-Петербурга пороговые значения были более жесткие. В будущем планируется добавить к указанным пяти критериям оценки шестой критерий, по которому, предположительно, будет вестись оценка работы вуза с работодателями по вопросу трудоустройства выпускников.

Таблица 1

Показатели, пороговые значения и критерии, используемые для выявления вузов и филиалов, имеющих признаки неэффективности (кроме вузов Москвы и Санкт-Петербурга)

Наименование показателя	Содержание показателя	Пороговое значение	Критерий неэффективности
Образовательная деятельность	Средний балл ЕГЭ студентов, принятых на обучение по очной форме по программам подготовки бакалавров и специалистов за счет средств бюджетов и с оплатой стоимости затрат на обучение физ. и юр. лицами	60 баллов (вуз) 50 баллов (филиал)	Недостижение пороговых значений для пяти или любых четырех показателей из пяти (для вуза) или для пяти и более показателей из восьми (для филиала)
Научно-исследовательская деятельность	Объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника	50 тыс. рублей (вуз) 1,7 тыс. рублей (филиал)	
Международная деятельность	Удельный вес численности иностранных студентов дальнего и ближнего (стран СНГ) зарубежья	0,7% (вуз) 0 % (филиал)	
Финансово-экономическая деятельность	Доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПР	1 100 тыс. рублей (вуз) 700 тыс. рублей (филиал)	
Инфраструктура	Общая площадь учебно-научных помещений в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных на праве оперативного управления	11 кв. метров (вуз) 0,9 кв. метра (филиал)	

В ходе мониторинга были обследованы 502 государственных вуза и 930 филиалов. По его итогам, у 136 вузов (27%) и 450 филиалов (48,4%) были выявлены признаки неэффективности. Участие государственных вузов в мониторинге было обязательным. Министерством была проведена верификация полученных данных, причем на упреки со стороны вузов по вопросу обоснованности выбора именно данных критериев оценки руководители Минобрнауки РФ ссылались именно на легкость верификации данных по этим критериям.

В те же сроки (с 15 августа по 15 сентября 2012 года) проводился мониторинг деятельности негосударственных вузов и их филиалов. Участие негосударственных вузов в этой процедуре было добровольным. Обязательным мониторинг станет для них с 1 сентября 2013 года.

Результаты мониторинга были получены в отношении 70 негосударственных вузов и 97 их филиалов, которые добровольно внесли показатели своей деятельности по 50 утвержденным параметрам в единую информационную систему мониторинга Минобрнауки России. Большая часть негосударственных вузов не приняла участие в мониторинге (376 вузов и 564 филиала). В список негосударственных вузов и филиалов, имеющих признаки неэффективности, вошли 41 вуз из 70 (58,57%) и 55 филиалов из 97 (56,7%).

По результатам мониторинга государственных вузов и филиалов те из них, в которых обнаружены признаки неэффективности, были разделены на три группы. В первую группу попали вузы, имеющие признаки неэффективности, связанные со спецификой их деятельности (например, вузы культуры, ряд педагогических вузов), хотя сама эта формулировка вызывает больше вопросов, чем ответов. Во второй группе оказались учебные заведения, имеющие признаки неэффективности и нуждающиеся в оптимизации. В третьей – неэффективные вузы, которые нуждаются в реорганизации. Было озвучено обещание, что оптимизация и реорганизация вузов и филиалов будет сопровождаться увеличением их финансирования.

Проведенный мониторинг вызвал шквал возмущения в научном и педагогическом сообществе, в блогосфере. Большие вопросы были относительно обоснованности выбранных критериев оценки эффективности и их пороговых значений.

Например, наличие порогового значения по среднему баллу ЕГЭ абитуриентов может привести к тому, что вузы в ближайшем будущем будут вынуждены отказывать абитуриентам в зачислении, если этот показатель у абитуриента ниже порогового значения. Это приведет к повсеместному нарушению прав граждан на образование.

Весьма интересным является то, что «дорожная карта» реформ в сфере высшего образования предусматривает плановые количественные характеристики системы до 2018 года (таблица 2) [2].

Как можно заметить из таблицы 2, «дорожной картой» предполагается сокращение численности молодых людей в возрасте 17-25 лет с 2012 г. по 2018 г. более чем на 30%. На наш взгляд, разработчики «дорожной карты» ориентиро-

вались на пессимистический сценарий демографической ситуации без учета изменения в динамике рождаемости в начале века.

При этом сокращение численности обучающихся по программам ВПО предполагается всего лишь на 20%. Это, со всей очевидностью, предполагает большее вовлечение в процесс обучения по программам ВПО лиц более старших возрастов, прежде всего, по заочной форме обучения. Косвенно это подтверждает тот факт, что приведенный контингент планируется с уменьшением на 28%, то есть сильнее, чем сокращение общей численности обучающихся.

Тревогу вызывают планы Минобрнауки РФ по сокращению численности ППС. Так, с 2012 по 2018 годы численность преподавателей планируется к сокращению на 44%. Увеличивается нагрузка на преподавателя с 9,4 до 12 студентов. Более того, имеется информация о планах министерства по ускорению роста данного соотношения.

Таблица 2

Основные количественные характеристики системы высшего образования

Показатель	Ед. измер.	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
1. Численность молодежи в возрасте 17 -25 лет	тыс. человек	18624	17527	16373	15315	14330	13505	12941
2. Число образовательных организаций высшего образования, имеющих признаки неэффективности	единиц	167	139	111	84	56	28	–
3. Численность обучающихся по программам ВПО, в том числе	тыс. человек	6490	6314	6099	5866	5630	5389	5145
4. приведенный контингент	тыс. человек	2994	2842	2694	2361	2206	2174	2149
5. Число студентов в расчете на 1 преподавателя	человек	9,4	9,4	9,9	10,5	11	11,5	12
6. Число преподавателей (стр. 4 / стр. 5)	тыс. человек	318,5	302,3	272,1	224,9	200,5	189,0	179,1
7. Удельный вес численности обучающихся по программам прикладного бакалавриата	%	–	5,3	10,2	15,1	20,1	25,1	30
8. Отношение средней зарплаты ППС к средней зарплате по региону	%	–	110	125	133	150	175	200

При этом строка 6 в таблице 2 выполнена по расчетам автора путем деления данных строки 4 на данные строки 5. В официальном документе данные расчеты отсутствуют, вероятно, чтобы избежать возмущения преподавательской общественности. Не совсем понятен инструментарий достижения данного целевого показателя. Будет ли это рост норматива учебной нагрузки преподавателя за пределы 900 часов в год или снижение норматива аудиторной нагрузки студентов ниже 27 часов в неделю? Вопросы остаются без ответов.

Из данной таблицы также видно, что Правительство РФ во исполнение распоряжений Президента РФ предполагает рост заработной платы ППС до уровня не ниже 200% от средней зарплаты по региону. Это не может не радовать, хотя представляется явно недостаточным и избыточно растянутым во времени, учитывая тот факт, что с осени 2008 года заработная плата ППС индексировалась мизерными темпами, не компенсирующими действие инфляционного фактора.

Относительно новым явлением в отечественном высшем образовании выступает прикладной бакалавриат. Судя по данным таблицы 2, предполагается увеличение удельного веса обучающихся по прикладному бакалавриату в общем числе бакалавров до 30% к 2018 году. Что же это такое?

Раскрыть данное понятие можно, опираясь на материалы совещаний и выступлений чиновников профильного министерства. В основе данного уровня образования – образовательные программы СПО, ориентированные на овладение практическими навыками работы на производстве, в сочетании с программами высшего образования, ориентированными на получение теоретической подготовки. Следовательно, на наш взгляд, прикладной бакалавриат – это своего рода «гибрид» высшего профессионального и среднего профессионального образования.

С одной стороны, данная форма образования предполагает тесное сотрудничество вузов, техникумов и работодателей. Правда, организационные формы данного взаимодействия пока представляются нам достаточно туманными. С другой стороны, возникает угроза, что подобный симбиоз разных уровней образовательной системы приведет, в известной степени, к девальвации высшего образования. В то же время, как заявляют разработчики, активное внедрение прикладного бакалавриата даст вузам увеличение финансирования. Важно также отметить, что прикладной бакалавриат – это профиль ООП, что не требует прохождения процедуры специального лицензирования этих образовательных программ.

План внедрения прикладного бакалавриата предусматривает два этапа. На первом этапе (2013-2014 гг.) предусмотрена пилотная апробация образовательных программ прикладного бакалавриата. Определен достаточно широкий перечень образовательных учреждений ВПО и СПО, на базе которых будет проходить «обкатка» данной формы обучения. Например, по направлению СПО 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» такой «площадкой» является ФГОУ СПО «Дмитровский государственный политехнический колледж».

На втором этапе (2014-2016 гг.) планируется разработка и утверждение ФГОС по прикладному бакалавриату. И наконец, на завершающем этапе (2015-

2018 гг.) реализация программ прикладного бакалавриата, по замыслу авторов реформы, перейдет в штатный режим.

Следующей, в какой-то степени пугающей новацией, ожидающей систему высшего образования, является модернизация системы оценки качества подготовки бакалавров. Сутью данной модернизации является отказ от внутренней оценки качества подготовки бакалавров теми, кто собственно, и осуществляет обучение, к независимой оценке качества подготовки по аналогии с ЕГЭ в средней школе. Концентрированным выражением новой системы оценки является введение федерального экзамена бакалавров (бакалаврского экзамена). Также на 2013-2016 гг. предусмотрена разработка и пилотная апробация новой модели оценки. В штатный режим данная система оценки будет вводиться в 2017-2018 гг.

Модернизация системы лицензирования и аккредитации образовательных программ в системе высшего образования в соответствии с новым федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» будет заключаться в том, что будет упразднена аккредитация по типу и виду высшего учебного заведения, но при этом сохранится аккредитация по образовательным программам.

Для преподавателей определенный интерес может представлять планируемое введение системы эффективного контракта. Что из себя будет представлять данная система – пока видится с трудом. Но суть идеи эффективного контракта, на наш взгляд, состоит в тесной увязке между количественными и качественными показателями работы ППС, с одной стороны, и уровнем заработной платы с другой стороны. По всей видимости, написание статей ВАК, разработка учебников, учебных пособий с грифами, выполнение хоздоговорных НИР, руководство научной работой студентов и другие компоненты работы преподавателя будут переводиться с помощью определенной шкалы баллов в денежную форму. В определенной степени это должно напоминать хорошо известную бестарифную систему оплаты труда, трансформированную применительно к специфике высшей школы. В 2013-2014 гг. планируется апробация системы эффективного контракта, а с 2015-2016 гг. – внедрение моделей эффективного контракта. По нашему глубокому убеждению, любые усилия в данном направлении будут тщетны без кардинального роста уровня оплаты труда ППС.

Еще одним нововведением текущего года являются новые принципы распределения контрольных цифр приема в вузы граждан, обучающихся за счет средств федерального бюджета. К числу этих принципов относятся следующие:

- Выделяется 800 бюджетных мест на 10000 человек населения РФ в возрасте от 17 до 30 лет (было – 170 бюджетных мест на 10000 человек населения РФ всех возрастов);

- Все вузы, вне зависимости от ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы, принимают участие в конкурсе на одинаковых условиях;

- Методика распределения контрольных цифр приема учитывает показатели эффективности деятельности образовательного учреждения, баллы ЕГЭ 2012

года, характеризующие востребованность образовательных программ, и показатели трудоустройства выпускников;

- Объемы контрольных цифр приема распределены на федеральную и региональную части [1, 2].

Подводя итог, отметим, что все те грандиозные преобразования, которые намечены в системе высшей школы, по идее, призваны улучшить качество образовательного процесса, повысить эффективность расходования бюджетных средств, усилить мотивацию к качественной работе со стороны педагогических кадров. Но, судя по реакции педагогов, ректорского сообщества, студентов, формируется широкий фронт неприятия большинства данных новаций. Создается впечатление, что их реализация будет базироваться исключительно на продавливании решений «сверху» без опоры на инициативу «снизу». Как результат, реализация многих из вышеупомянутых решений может серьезно затормозиться, а содержание этих решений может претерпеть существенную трансформацию.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 31.12.2012, №53 (ч. 1), ст. 7598).

2. План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден Распоряжением Правительства РФ от 30 декабря 2012 г. № 2620-р).

3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».

4. Приказ Минобрнауки РФ от 03.09.2012 г. №583 «О проведении мониторинга деятельности федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования».

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Ю.П. Прохно

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Процесс трансформации экономической системы, выступающий как предмет научного исследования, представляет собой, на наш взгляд, самую сложную проблему современной экономической теории, тем более что экономика и российское общество находятся именно в таком, транзитивном состоянии. Данная проблема, являясь крайне многогранной, включает столь большую совокупность сложных и противоречивых явлений, что порой уводит исследователей в некоторые частности, в отдельные, порой не взаимосвязанные друг с другом области научного познания. Сложность проблемы изначально побуждает к стремлению разложить ее на некоторые достаточно простые составляющие, но данная методология исследования, являющаяся весьма эффективной на первом этапе исследования, ставит затем любого аналитика перед почти неразрешимой

задачей – синтезировать отдельные результаты с целью получения целостной картины как методологии осуществления преобразований, так и последующей трансформации полученного результата.

Отдельные исследования представляют собой необычайно пеструю картину, но в такой пестроте, тем не менее, легко просматривается организующее начало – сама изучаемая проблема во всей ее сложности и сопряженности с разнообразнейшими социально-экономическими и другими проблемами.

Важнейшей особенностью анализа сложных трансформационных периодов является тот факт, что его «конечные» итоги не могут сводиться к набору взаимно согласованных показателей, отражающих итоги социально-экономических реформ. Вся проблема в том, что эти результаты во многом отличаются от изначально заданных, поскольку авторы и практики современного переходного периода даже не делали попыток разработки программ преобразований, предполагающих широкую вариантность и альтернативность структуры, содержания и сущности процесса реформации российского общества.

Период осмысления необходимости экономической реформы прошел в дискуссиях самого общего вида: план или рынок, рубль или «палка». В спорах подобного типа изначально известны победители, поскольку в качестве главного аргумента выступает не здравый смысл, а переходный период, переживаемый обществом. О наличии имеющихся альтернатив в формах и методах осуществления экономических преобразований не было и речи. Экономике и обществу, по общему мнению, мог спасти только рынок, понимаемый столь упрощенно, что вся стратегия реформы сводилась к полному уходу государства из экономики. Ни о каком ограничении рынка, о необходимости формирования системы экономического и политического принуждения, о регулируемой ширине рыночного «коридора свободы» речь и не велась. И только глубокий социально-экономический кризис, переживаемый страной в 90-е годы прошлого столетия, заставил общество встать на путь отказа от альтернативных подходов и признать антиномичность процесса осуществления экономического выбора.

Действительно, за прошедшие двадцать лет в России сложились основы рыночной системы. В стране был создан каркас законов рыночного характера; стал преобладать негосударственный сектор на базе частной и смешанной собственности; сформировались элементы рыночной инфраструктуры – банки, биржи, страховые компании и т.д. Но динамика основных макроэкономических показателей в начале экономических реформ с очевидностью доказала нашу несостоятельность в уповании на автоматизм и совершенство рынка. И даже достаточно высокие темпы экономического роста, наблюдавшиеся в России в последние годы, отнюдь не свидетельствуют о достигнутой сбалансированности рыночных и государственных регуляторов экономики.

Необходимость возрождения сильного, с точки зрения влияния на экономику, государства стала очевидной даже для сторонников абсолютной рыночной свободы, поскольку последняя, в условиях всё возрастающей неопределенности и асимметричности информации, превращается в свою противоположность, т.е. в несвободу. Тем более что, рынок все более и более сталкивается с влиянием экономических предпочтений, которые, как известно, не всегда впи-

сываются в систему причинно – следственных связей. Достаточно обратить внимание на: противоположные динамики рыночной стоимости ценных бумаг и доходности их эмитентов; на особую роль психологических факторов, вызывающих инфляционные всплески, не обусловленные изменением уровня монетизации валового продукта; сохраняющуюся низкую налоговую ответственность, несмотря на явное снижение давления налогового пресса.

В этих условиях резко возрастает роль государства как институционального субъекта, воспроизводящего формы решения следующих, на наш взгляд важнейших, социально-экономических проблем:

- сужение системы экономических ограничений;
- снижение степени информационной асимметричности, в результате которой не снижение издержек производства и рост качества товаров дает конкурентные преимущества, а доступ к информации;
- определение допустимой цены экономического роста;
- сглаживание социально-экономического неравенства, поскольку рынок хорошо согласуется со значительным неравенством в возможностях и доходах;
- формирование систем, компенсирующих неблагоприятный выбор;
- снижение отрицательного эффекта побочных затрат;
- снижение степени неопределенности и минимизация ущерба от эффекта запаздывания;
- выработка стратегии, примиряющей общественные и специфические интересы;
- снижение транзакционных издержек и т.д.

Даже простой перечень проблем свидетельствует о том, что Россия находится в самом начале рыночных преобразований.

Наши представления о закономерностях рыночного развития за последние пятнадцать-двадцать лет претерпели существенные изменения. Мы прошли трудный путь от веры в естественные способности рыночной системы к восстановлению и совершенствованию экономических пропорций – до возникновения вполне естественных сомнений если и не в верности выбранного пути, то в способах перехода к новому типу функционирования экономики, месте и роли государства, допустимых границах вмешательства, уровне социальной ответственности власти, допустимых границах дифференциации доходов и во многом другом. Однако сторонники либерального направления не устают настаивать на автоматизме и естественности проходящих процессов. Необходимо отметить, что романтики рынка в принципе не признают сухой дискуссии по сугубо рыночным вопросам, но при этом чувствуют себя крайне комфортно в среде антирыночных настроений, высмеивая замшелость и безграмотность оппонентов свободного рынка, и особенно их позицию по поводу экономической роли государства.

Экономическая реформа, проводимая в России, со всей очевидностью доказала, что без системного подхода, без выработки методологии экономических преобразований, включающей антиномичный подход, мы постоянно, против свой воли, будем воспроизводить социально-экономические противоречия.

Отсутствие системного подхода к формированию методологии трансформации растягивает во времени экономические преобразования, а цели реформы становятся размытыми, и решение тактических задач остается основным содержанием их реализации.

Выработка методологии экономических преобразований, в идеале, должна предшествовать последним, но интенсивность динамики политических процессов была таковой, что развивающееся многообразие и растущая неопределенность экономических явлений предопределили явное ее отставание.

Сущностная ограниченность имеющейся методологии достаточно очевидна, поскольку подменяется разработками, которые в основной массе представляют собой либо масштабные программы по выводу страны на новые темпы экономического развития, либо набор точечных рекомендаций, касающихся отдельных отраслей или проблем экономики, либо лозунговые проекты вроде модернизации.

Необходимость разработки целостной теории реорганизации экономической системы во многом обусловлена «низкими» характеристиками созданных корректирующих систем, не полностью снимающих неблагоприятные последствия наших решений, имеющих во многом импульсивный, «пожарный» характер. За годы реформ мы избавились от многих иллюзий, связанных с завышенными ожиданиями особой эффективности рынка, но не полностью осознали сложность стоящих перед обществом задач в области налаживания взаимодействия несостоятельных структур, каковыми в отдельности являются рынок и государство.

Привычное отношение к рынку и государству как к взаимозаменяющимся субъектам, а не дополняющим друг друга часто вынуждает аналитиков занимать крайние позиции по поводу роли государственного и частного сектора в экономике. Сторонники усиления роли государства часто сравнивают случаи реальной несостоятельности рынка с идеализированным видением государства, обладающего неограниченной информацией и выигрышными целями. Оппоненты государства часто впадают в противоположное заблуждение, противопоставляя качества идеального рынка поведению реального государства, которое не в состоянии, с их точки зрения, эффективно функционировать в условиях ограниченной информации и зачастую руководствуется искаженными стимулами.

Но динамика основных макроэкономических показателей не должна приводить нас в заблуждение, поскольку внешне «бурный» экономический рост последних трех лет был предопределен низкой исходной базой предыдущего кризисного периода и во многом является частью процесса восстановления утраченных позиций.

Правительство же при этом особенно делает упор на внешне благополучных аспектах этого «роста»: темповой динамике ВВП; бездефицитности госбюджета; росте положительного экспорта; снижении инфляции и т.д.

Рассмотрение экономического роста как некоторой положительной динамики ВВП искусственно сужает проблему общественного развития до простых

количественных изменений в производственной сфере и во многом облегчает деятельность правительства.

Столь узкое толкование экономического роста снижает уровень ответственности государства перед обществом, уводя последнее от интегрированной оценки результатов экономического развития.

С нашей точки зрения, экономический рост – это процесс, отражающий три динамики:

- расширения материального производства;
- численности населения;
- процесса потребления.

Подобное, на первый взгляд, расширительное толкование сущности и содержания экономического роста в действительности отражает ожидания общества, но практически не признается правительством. Истории известно достаточно много примеров упрощенного подхода к данной проблеме, когда обществу приходилось платить высокую цену за новую динамику общественного производства – это и снижение уровня и качества жизни, и сокращение продолжительности жизни, и рост уровня дифференциации доходов населения, и сокращение народонаселения и др.

Вопрос о росте сводится не к выбору между «хорошей» и «плохой» альтернативами, а скорее к возможности исследовать ряд направлений развития, ведущих к более предпочтительному будущему.

Исследование необходимо проводить с позиции широких перспектив государственной политики и системного подхода, поскольку оно выходит за пределы такой чисто экономической проблемы, как изучение изменений, происходящих в обществе, и способности общества приспособиться к новым условиям.

Действительно, положительные сдвиги в экономике есть, но ценны ли они сами по себе или представляют собой необходимое условие развития способности к решению важнейших проблем, стоящих перед обществом?

Ответ на первый взгляд очевиден – как то, так и другое. Но придирчивый анализ показывает разнонаправленность действий правительства и протекания реальных социально – экономических процессов. В частности, не происходит сужения системы экономических и административных ограничений, не снижается степень информационной асимметричности, происходит дальнейший рост социально – экономического неравенства (а рынок отлично согласуется со значительным неравенством в возможностях и доходах). Все более расходятся общественные и специфические интересы – о чем свидетельствует политика правительства, полностью игнорирующая динамику цен на энергетические ресурсы, а некоторые действия правительства, в частности, стратегия использования золотовалютных ресурсов вообще не выдерживает никакой критики.

Являются ли эти проблемы государственными или они носят характер только общественных?

Приходится констатировать: политика правительства полностью лежит в русле концепции либеральной экономики, что свидетельствует не столько о приверженности идеалам рыночной свободы, сколько о неспособности эффективно управлять экономикой, а положительная динамика является больше ре-

результатом стечения благоприятных внешних факторов (например, стабилизация высокого уровня цен на энергоносители), нежели результатом регулирующих усилий государства. При этом постоянно декларируются принципы невмешательства в повседневные экономические процессы, а роль государства предлагается ограничить обеспечением правовой стабильности и поддержанием равенства условий конкуренции и при отказе от интенсификации усилий по разрешению социально-экономических противоречий.

Необходимость достижения сбалансированности процессов регулирования и дерегулирования стала очевидной, даже аксиоматичной задачей.

Таким образом, ограниченная эффективность рыночных механизмов может быть компенсирована вмешательством государства, несостоятельность которого в качестве единственного экономического субъекта была доказана более чем семидесятилетней историей.

Как это ни парадоксально, именно государство способно сузить объем экономических ограничений, формируя систему: позволяющую минимизировать транзакционные издержки; способную довести до нормального, приемлемого уровня асимметричность информации; компенсирующую неблагоприятный выбор; сглаживающую социально – экономическое неравенство; снижающую эффект побочных затрат и т.п.

Первичной, ключевой проблемой в достижении сбалансированности несостоятельных структур является, на наш взгляд, преодоление связи «власть- ответственность», в результате развития которой происходит своеобразная «приватизация» государства. Результаты этой «приватизации» проявляются в управленческих решениях, носящих явно иррациональный характер с позиции общественных интересов. Это и введение плоской шкалы подоходного налога в стране с чудовищным имущественным расслоением, и планы по приватизации единой энергетической системы в условиях невозможности осуществления свободного, компромиссного выбора, и принятие поправок в законодательстве, позволяющих избежать уголовного преследования за налоговые преступления. Этот перечень можно продолжать и продолжать. За всеми этими решениями стоят интересы крупного корпорационного бизнеса, для которого понятие общественных интересов является абсолютно «пустым».

Существование данной связи обусловлено отсутствием институтов, опосредующих отношения субъектов рынка, рынка и государства, государства и гражданского общества. Такое состояние можно определить как институциональный вакуум, что является специфической чертой транзитивной экономики. И если в процессе преобразований мы часто просто заимствовали западные рыночные формы, то эффективные механизмы контроля в принципе неимпортируемы, поскольку являются продуктом национально – исторического характера.

Таким образом, можно утверждать, что «эффект исторической обусловленности развития» во многом предопределяет специфику российских институциональных условий и не может не приниматься во внимание при налаживании взаимодействия несостоятельных структур. Причем данная «обусловленность» достаточно очевидна – это и статичный тип мотивации экономических

субъектов, и утверждение собственной индивидуальности в целях получения особых преимуществ, и агрессивность экономической и политической элиты, и огромные размеры территории, и специфические климатические условия, и т.д.

Экономический либерализм, трактуемый как ничем не ограниченная свобода, столь же губителен, как и экономический тоталитаризм, поскольку не отрицает «право на злоупотребление» и в сущности своей столь же деструктивен, поскольку отрицает принципы общественного рационализма. Российская действительность последних десяти-пятнадцати лет является ярким тому подтверждением. Более того, если в командной экономике «право злоупотребления» находится в собственности только государства, то в рыночной системе на него претендуют уже два субъекта – государство и бизнес.

Все попытки отдельных ученых и политиков обратить внимание правительства, а значит, и президента на невнятность как целей общественного развития, так и низкую эффективность регулятивных усилий государства ни к чему не приводят. Ответной реакции либо нет, либо аргументация правительства в защиту собственной позиции настолько слаба, что создается впечатление полной незаинтересованности в обсуждении спорных вопросов. По всей видимости, правительство в перечень свобод, гарантируемых демократией, включает не только «свободу слова», но и «свободу слуха» – дескать, «вы имеете право говорить что хотите», «а мы имеем право слышать только то, что хотим».

ББК 65.9(2)30

РОССИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Д.В. Ремизов

Рубцовский индустриальный институт

Усиление позиций России в современной системе международных экономических отношений можно достигнуть только путем развития уже существующих положительных тенденций.

Показатели внешнеторгового баланса РФ за 2000-2010 гг. свидетельствуют о достижении значительных результатов в данной сфере (таблица 1, рисунок 1). Исключением является только 2009 год, в котором наблюдается значительное снижение данных показателей. Это объясняется последствиями мирового экономического кризиса, который затронул практически все сферы хозяйственной деятельности большинства стран.

Рассмотрим товарную структуру экспорта РФ за 2011 год (таблица 2, рисунок 2).

Таким образом, наибольшую долю в экспортируемых Российской Федерацией товарах занимают минеральное топливо и смазочные масла, более 69% всего экспорта приходится на данную группу товаров. Сложившаяся модель участия России в международном разделении труда, основанная преимущественно на экспорте энергоносителей, не сможет стать основой для укрепления позиции России на расширяющихся мировых рынках. Даже при условии устойчивого роста внешнеторговых поставок энергоносителей и сырья, составляю-

шего 1-2 процента в год, общее расширение российского экспорта будет существенно уступать ожидаемой динамике мировой торговли (6-8 процентов в год). Следовательно, доля России в мировом экспорте при такой модели участия в среднесрочной перспективе будет снижаться. Без прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости Россия обречена на уменьшение своей роли в развитии мировой экономики и вытеснение ее из эффективного участия в мировом разделении труда.

Таблица 1

Показатели внешнеторгового баланса
РФ за 2000-2010 гг. в млн. долларов США

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сальдо	69213	142766	163437	152175	200480	134319	168156
Экспорт	103093	241473	301244	351928	467581	301667	397068
Импорт	33880	98708	137807	199753	267101	167348	228912

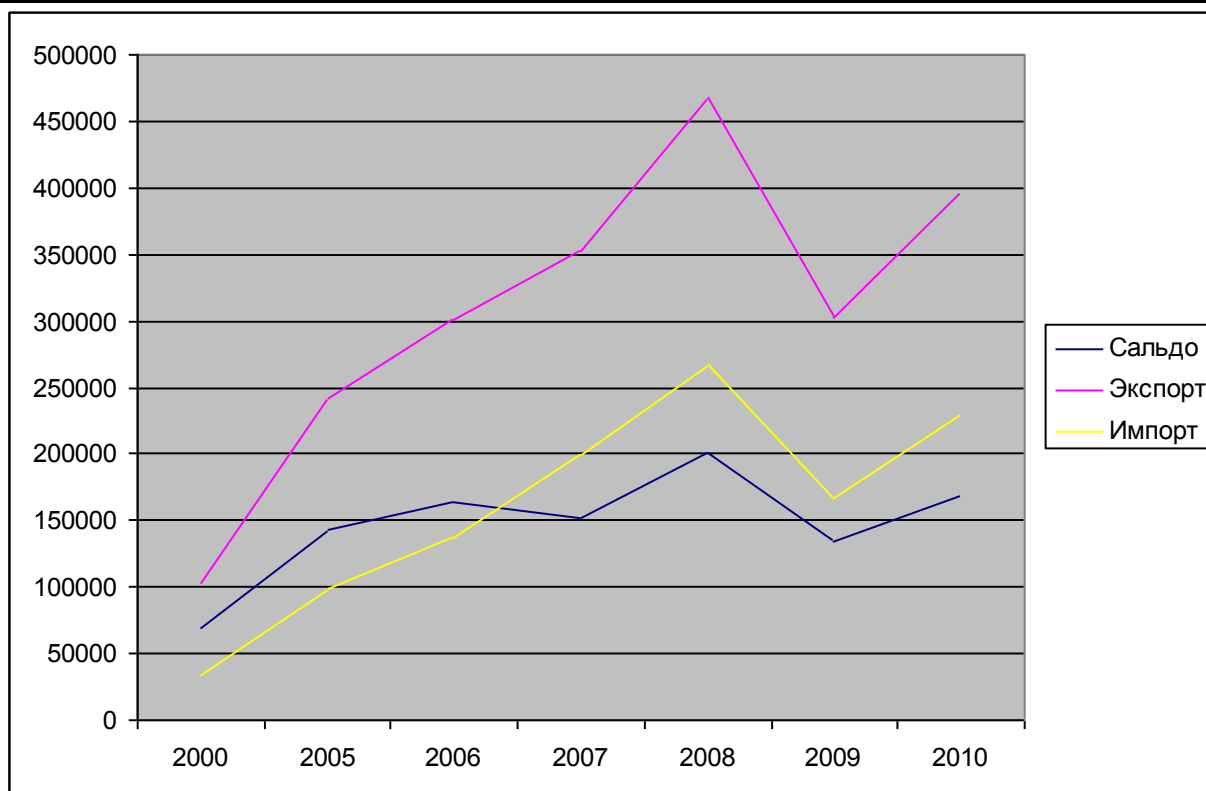


Рис. 1. Динамика показателей внешнеторгового оборота
РФ за 2000-2010 гг.

Товарная структура экспорта РФ за 2011 год

Товар	%
Пищевые продукты, напитки, табак	2,0
Сырье непродовольственное, кроме топлива, животные и растительные масла и жиры	3,6
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	69,1
Химические вещества и аналогичная продукция	4,2
Машины и транспортное оборудование	3,2
Другие промышленные товары и готовые изделия	17,9
Итого	100

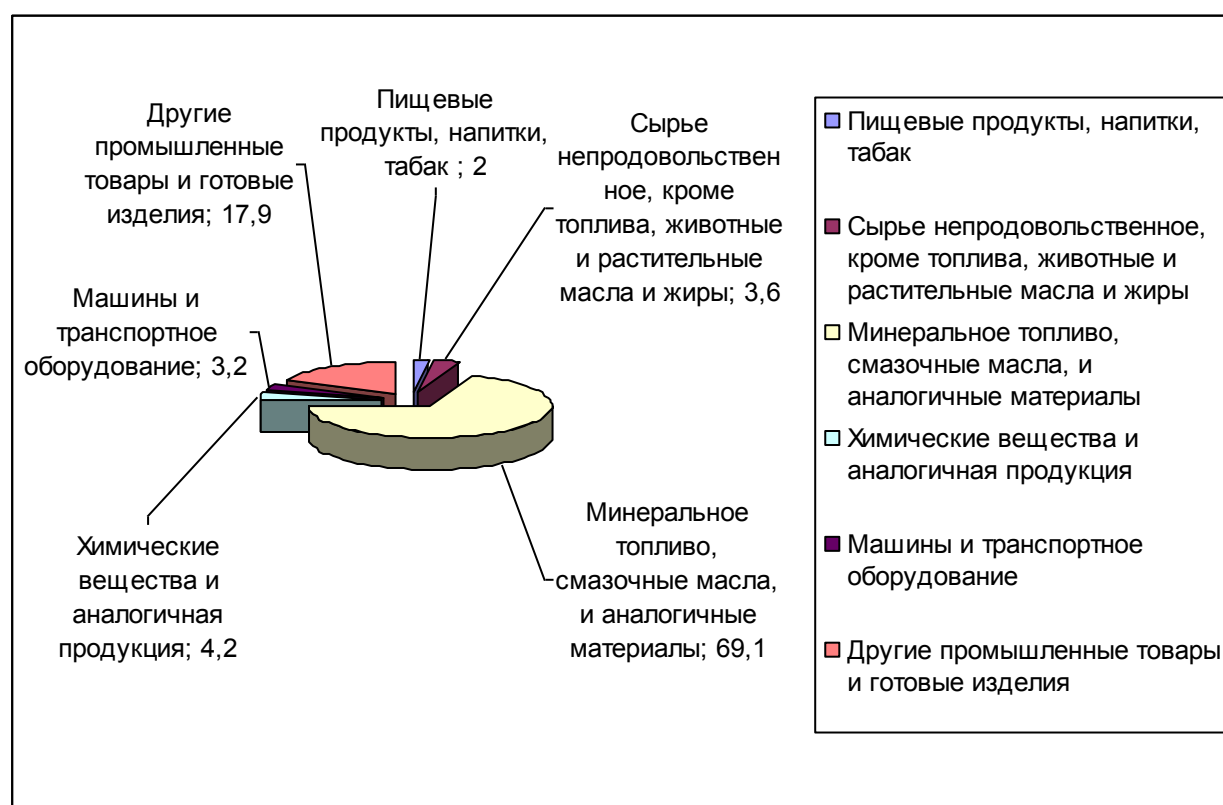


Рис. 2. Товарная структура экспорта РФ за 2011 год

Далее в таблице 3 и на рисунке 3 рассмотрим структуру импорта Российской Федерации за 2011 год.

Товарная структура импорта РФ за 2011 год

Товар	%
Пищевые продукты, напитки, табак	13,9
Сырье непродовольственное, кроме топлива, животные и растительные масла и жиры	3,5
Минеральное топливо смазочные масла и аналогичные материалы	1,6
Химические вещества и аналогичная продукция	13,5
Машины и транспортное оборудование	41,1
Другие промышленные товары и готовые изделия	26,4
Итого	100

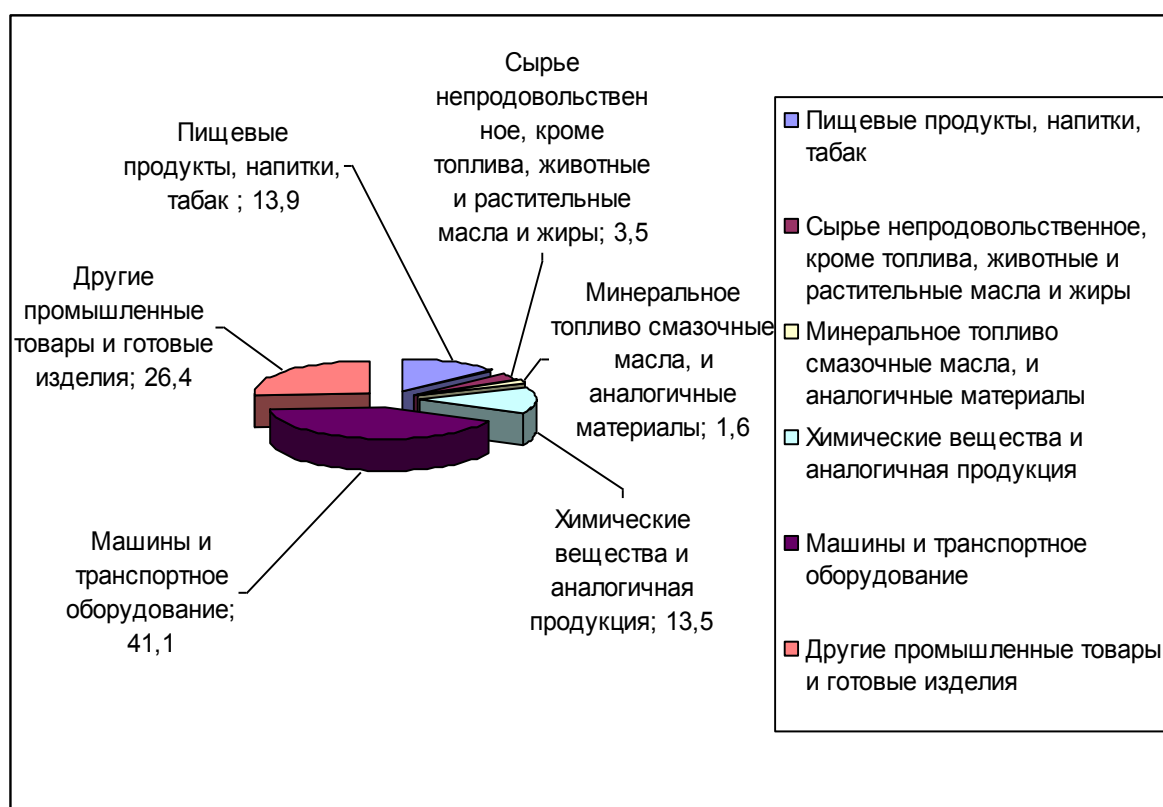


Рис. 3. Товарная структура импорта РФ за 2011 год

В таблице 4 представлен удельный вес важнейших торговых партнеров в общем объеме экспорта Российской Федерации за 2011 год.

Наибольшую долю в структуре импорта Российской Федерации занимают машины и транспортное оборудование (41%). Также значительную долю представляют такие группы товаров, как пищевые продукты, напитки, табак и химические вещества, 13,9% и 13,5% соответственно. Данные показатели свидетельствуют о преобладании ввоза на территорию страны продукции перерабатывающих отраслей.

Таблица 4

Основные торговые партнеры в общем объеме экспорта РФ в 2011 г.

Страна	Млн. долл. США	В процентах
Нидерланды	62639	12,1
Китай	35241	6,8
Германия	34177	6,6
Италия	32658	6,3
Украина	30520	5,9
Турция	25409	4,9
Беларусь	24930	4,8
Польша	21368	4,1
США	16511	3,2
Франция	14858	2,9
Япония	14681	2,8
Соединенное Королевство Великобритании	13997	2,7
Республика Корея	13374	2,6
Казахстан	13348	2,6
Прочие страны	164167,48	31,7

Наибольший удельный вес из основных торговых партнеров в общем объеме экспорта Российской Федерации занимают следующие страны: среди стран дальнего зарубежья – Нидерланды, Китай и Германия 12,1%, 6,8%, 6,6% соответственно, среди стран СНГ – Украина, Беларусь и Казахстан 5,9%, 4,8% и 2,6% соответственно.

В таблице 5 представлена структура важнейших торговых партнеров в общем объеме импорта Российской Федерации за 2011 год.

Наибольший объем импорта приходится на следующих важнейших торговых партнеров Российской Федерации: среди стран дальнего зарубежья – Китай, Германию и Японию 15,8%, 12,3%, 4,9% соответственно, среди стран СНГ – Украину, Беларусь и Казахстан 6,6%, 4,7% и 2,3% соответственно.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что внешнеторговые показатели РФ уже практически достигли докризисных значений, однако структура

экспорта с преобладающим вывозом сырья и материалов остается неудовлетворительной, что усиливает зависимость России от имеющихся на ее территории ресурсов. Структура основных партнеров РФ по внешнеэкономической деятельности характеризуется значительной широтой данных связей, участием стран ближнего и дальнего зарубежья, а значит, и определенной заинтересованностью других государств в совместном сотрудничестве.

Таблица 5

Основные торговые партнеры в общем объеме импорта РФ в 2011 г.

Страна	Млн. долл. США	В процентах
Китай	48262	15,8
Германия	37678	12,3
Украина	20122	6,6
Япония	15007	4,9
США	14603	4,8
Беларусь	14509	4,7
Италия	13402	4,4
Франция	13277	4,3
Республика Корея	11596	3,8
Соединенное Королевство Великобритании	7180	2,3
Казахстан	7146	2,3
Польша	6651	2,2
Турция	6374	2,1
Нидерланды	5924	1,9
Прочие страны	84527	27,6

Таким образом, международные экономические отношения является неотъемлемой частью развития мирового хозяйства. Дальнейшая интеграция России позволит в значительной степени укрепить своё сотрудничество и усилить товарообмен с иностранными государствами. Это, безусловно, не может не сказаться положительно на российской экономике.

Библиография

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

М.Ю. Татарина

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Государство в финансовой системе выполняет двойственную функцию: с одной стороны, оно выступает в качестве субъекта регулирования, задающего основные финансовые параметры; с другой стороны, само является крупнейшим субъектом финансового рынка.

В этих условиях активное вмешательство государства в экономику может быть обеспечено объемом финансовых ресурсов и направленностью, а значит, и эффективностью их использования. В этом смысле особенно важным является бюджетный процесс, через строительство которого правительство осуществляет двустороннее воздействие на экономику: с одной стороны – налоговое стимулирование, а с другой – использование полученных финансовых ресурсов в целях интенсификации темпов экономического роста.

Бюджетные отношения являются важнейшей составляющей всей финансовой системы России. Именно бюджетные проблемы постоянно находятся в центре внимания как различных политических сил, так и практиков государственного управления.

Одной из основных целей экономической политики государства, вне зависимости от того, признается это правительством или нет, является формирование эффективной бюджетной системы, ее ориентация на стимулирование экономического роста и снижение уровня социальной напряженности.

В чем же видит наше правительство, позиционирующее себя в качестве приверженца либеральной экономики, основную задачу? Конечно же, в финансовой стабилизации.

К сожалению, приходится констатировать, что достижение финансовой стабилизации осуществляется сегодня преимущественно на основе монетарных конструкций, т.е. путем маневрирования темпами инфляции, валютным курсом рубля и уровнем монетизации ВВП. Такая «конструкция» федерального бюджета априори не может быть устойчивой, в силу огромной зависимости ее основных параметров от внешнеэкономической конъюнктуры. Кроме всего прочего, она не является частью системы внутренних бюджетных потоков и поэтому не может рассматриваться как основа для построения эффективной бюджетной системы страны.

Особая значимость бюджетных отношений определяется целым рядом обстоятельств.

Во-первых, мощной инерционностью российской экономической системы, которая во многом сохранила часть своих родовых черт – зарегулированность и стремление к практически полному централизованному контролю.

Во-вторых, патрональными настроениями, которые присущи практически всем слоям общества, т.е. неувыдаемыми надеждами на централизованные методы решения всего спектра социально-экономических проблем.

В-третьих, начатая административная реформа, которая без соответствующих трансформаций бюджетных отношений может привести к еще большей

разбалансированности системы госрегулирования, к росту социальной напряженности в обществе.

В-четвертых, отсутствием точных критериев постатейного распределения федеральных бюджетных расходов.

Рациональное реформирование бюджетной системы государства предполагает анализ и трансформацию всех ее компонентов, среди которых наиболее существенными являются бюджетные отношения.

Принятая еще в апреле 2006 года бюджетная Концепция определяет пять основных задач повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами: укрепление финансовой самостоятельности субъектов РФ; создание стимулов для увеличения поступлений доходов в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты; создание стимулов для улучшения качества управления государственными и муниципальными финансами; повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов; оказание методологической и консультационной помощи субъектам РФ в целях реализации реформы.

Несмотря на заявленный новый качественный характер межбюджетных отношений, упор в Концепции был сделан на безусловное выполнение финансовой дисциплины и укрепление финансовой самостоятельности субъектов Российской Федерации. Причем под финансовой самостоятельностью понимается простое соответствие доходных и расходных частей бюджетов регионального уровня. Но такая трактовка самостоятельности не выдерживает никакой критики, поскольку допускает возможность замораживания социально-экономических проблем регионов. Можно иметь бездефицитный бюджет на фоне плохих дорог, низких зимних температур в квартирах, не работающих светофорах, протекающих крышах, незащищенности от весенних наводнений и т.д. и при этом претендовать на высокую рейтинговую оценку качества управления финансами, а следовательно, и на финансовое поощрение.

В свою очередь, для регионов, решившихся на формирование дефицитных бюджетов, федеральный центр применяет механизм дифференцированного определения объемов предоставления субсидий, в зависимости от качества управления финансами. Однако наличие у некоторых субъектов РФ кредиторской задолженности, которая представляет собой обычное явление, предусматривает сокращение размеров предоставляемых субсидий из федерального бюджета, а в случае отсутствия таковой – увеличение финансовой помощи. Но очевидным является тот факт, что существуют кассовые разрывы между получением доходов субъектом и его расходными обязательствами, и в этом случае позиция правительства является противоречивой. Данное положение подталкивает регионы к принятию «ненапряженных» бюджетов.

Ряд положений в Концепции выглядят простой декларацией и смешиванием понятий. Очень странно, что повышение бюджетной дисциплины отождествляется с ростом качества управления государственными и муниципальными финансами. Дисциплина, как таковая, является естественной характеристикой всякого управления, без которой последнее просто не имеет смысла.

Правительство видит в стабильности налогового законодательства и межбюджетных отношений основу осуществления достоверного и объективного среднесрочного планирования. Однако, по нашему мнению, между стабильностью, которая совсем не свидетельствует о эффективности, и достоверностью нет причинно-следственной связи. Достоверность планирования зависит от множества факторов: от открытости экономики, от степени неопределенности и прогнозируемости экономических процессов (еще 10 лет назад уровень достоверности планирования был практически «нулевым», вследствие крайне высокой степени неопределенности), от достоверности исходных данных, от выбранных приемов и методов планирования, от качества и количества используемых показателей, от степени открытости национальной экономики и т.д.

Бюджетным законодательством РФ установлен целый ряд параметров, используемых при формировании и исполнении бюджетов, соблюдение которых должно обеспечиваться в безусловном порядке. Среди таких параметров – ограничение предельных размеров долга и дефицита региональных и местных бюджетов, а также расходов на обслуживание долга.

Правительство настаивает на экономической целесообразности и безусловности указанных ограничений и сетует на то, что предоставленное Министерству финансов РФ право приостанавливать перечисление межбюджетных трансфертов получателям, нарушающим федеральное законодательство, на практике не получило системного воплощения. Исходя из этого, в качестве меры по повышению ответственности, предлагается уменьшать размеры субсидий на реализацию полномочий субъектов РФ, направляемых из созданного Федерального фонда софинансирования расходов.

Однако, на наш взгляд, такие ограничения и карательные меры указывают на то, что Центр не доволен попытками регионов повысить степень удовлетворения общественных потребностей, и тем самым вольно или невольно наращает и без того огромный объем «отложенных проблем».

В рамках задачи повышения прозрачности региональных и муниципальных финансов сегодня признана необходимость определения перечня показателей по всем муниципалитетам, характеризующего уровень развития экономики, демографические, климатические, половозрастные и другие особенности конкретной территории. Необходимость разработки такого перечня назрела уже давно, и признание его важности, безусловно, является положительным моментом реформы. Определение перечня подобных показателей не только повысит эффективность распределения межбюджетных трансфертов, но и положительно отразится на качестве бюджетного планирования и прогнозирования, на эффективности предоставления общественных благ, на развитии экономики в целом.

Бюджетные отношения всегда должны рассматриваться как комплекс отношений, как система, в которой нарушение действия одного компонента не позволяет системе в целом реализовать свой потенциал.

Проблемы и недостатки системы бюджетных отношений связаны, в первую очередь, с массой противоречий, возникающих при их реализации.

Во-первых, в бюджетных отношениях между ответственностью и полномочиями априори существует противоречие, они находятся в обратнопропор-

циональной зависимости, причем у федеральной власти больше полномочий и меньше ответственности, а у субфедеральных властей наоборот – меньшие полномочия сочетаются с огромной ответственностью.

Во-вторых, при расходовании бюджетных средств, и вообще при построении бюджета, мы до сих пор отталкиваемся от имеющихся доходов и ставим перед собой цель – получение профицита бюджета, что в корне неверно. Во взаимосвязи «расходы – доходы» определяющими являются не доходы, а расходы. Поэтому тезис о том, что государство должно жить в соответствии с доходами, не выражает суть необходимости. Если государство желает получать больше доходов, то первоначально ему необходимо увеличить государственные расходы. Кроме всего прочего, обязательными к финансированию являются «автономные» расходы, без осуществления которых государство не может реализовывать свои функции, что приводит к росту объема «отложенных потребностей», и как следствие, экономическому спаду.

В-третьих, декларируется низкая эффективность расходования бюджетных средств, при предоставлении государственных услуг. При этом «эффективность» рассматривается лишь со стороны государства, с точки зрения которого чем дешевле эти услуги обходятся, тем эффективнее система бюджетного федерализма. Но к эффективности можно подойти и со стороны общества, для которого данная проблема абсолютно зеркальна.

В-четвертых, наблюдается существенная дифференциация уровней социально-экономического развития субъектов Федерации. На наш взгляд, государство должно выйти на некоторый предельно допустимый уровень дифференциации социально-экономического развития территорий, а не ставить перед собой цель полного их выравнивания, поскольку она недостижима.

На самом деле, многие противоречия бюджетных отношений достаточно очевидны, но на протяжении последних пяти-шести лет они усиленно «загоняются» вовнутрь и не решаются, что лишь усугубляет и без того достаточно сложное положение в этой области.

Бюджетная система не является замкнутой и функционирует под воздействием ряда факторов, которые можно объединить в одно, но достаточно емкое понятие – «экономические условия». С другой стороны, бюджет представляет собой основной финансовый ресурс государства, а качественные и количественные характеристики бюджета отражают способность государства управлять макроэкономическими процессами в стране.

Сравнительный анализ основных характеристик бюджетной системы и динамики макроэкономических показателей свидетельствует о несоответствии между макроэкономическими показателями и реальным состоянием экономики. Рассмотрим некоторые аспекты возникших диспропорций и противоречивых тенденций.

Одной из важнейших характеристик бюджетной системы является структура и динамика налоговых платежей. Согласно расчетам Министерства финансов, налоговая нагрузка на экономику за 2008-2012 гг. снизилась с 31,6 до 27,1% ВВП. При этом произошло перераспределение налогового бремени между секторами экономики: в секторе добычи полезных ископаемых налоговая

нагрузка достигает 52%, в обрабатывающих отраслях – около 19%, в сельском хозяйстве – 4%. Смещение «центра тяжести» преследовало двоякую цель: обеспечить стабильную сбалансированность бюджета и предотвратить «голландскую болезнь».

Однако налоговая система обладает некой институциональной слабостью, выраженной в структуре налоговых платежей, которая характеризуется большим удельным весом косвенных налогов (НДС – 36,4%) и налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ – 32%), что кардинально отличается от аналогичной структуры в странах Запада. Высокое косвенное налогообложение выступает фактором сдерживания спроса, его излишнее бремя в 90-х годах являлось одной из причин затяжного спада российской экономики.

Прогнозируемый объем доходов федерального бюджета в 2012-2015 гг. в реальном выражении практически останется неизменным – на уровне 23-25% ВВП. Средний реальный рост доходов по оценкам аналитиков составит 0,3% в год. Основная доля доходов приходится на вывозные таможенные пошлины (30,4% в 2012 г.), что также ставит бюджет в зависимость от динамики цен на мировых сырьевых рынках.

Что касается расходной части бюджета, то здесь наблюдается увеличение непроцентных расходов с 18% в 2011 году до 21% в 2013 г. Рост непроцентных расходов происходит за счет повышения прогнозируемых цен на нефть, что увеличивает величину дополнительных доходов экономики, не направляемых в стабилизационный фонд и используемых для финансирования расходов бюджета.

Значимым параметром для бюджетной системы является уровень инфляции. Правительство стремится к занижению базовой инфляции, т.е. используемой при расчете доходов бюджета. Тем самым правительство при превышении реального уровня инфляции над базовым, по сути дела, планирует превышение реального профицита над прогнозируемым, что значительно облегчает усилия налоговых органов по сбору доходов в бюджет. Достаточно обратиться к статистике, чтобы заметить ежегодную двух-трехпроцентную разницу между прогнозами правительства и реальностью. При этом правительство в качестве основной цели денежно-кредитной политики постоянно декларирует снижение инфляции до запланированного уровня, а не экономическое развитие, что подтверждается постоянной стерилизацией денежной массы и омертвлением бюджетных средств в Стабилизационном фонде.

Сегодня российское правительство, формируя финансовую политику, начинает исходить из перспективных задач и последствий принимаемых решений. Тем не менее, прогнозировать финансовые индикаторы на три года вперед в переходной экономике, к тому же сильно зависящей от внешнеэкономических факторов достаточно сложно, поэтому данные финансового плана следует рассматривать лишь как ориентировочные, подлежащие уточнению при разработке бюджетов на последующие годы.

Также важно, что разработчики федерального бюджета отказались от весьма спорного ориентира на обязательное снижение соотношения непроцентных расходов к ВВП.

Борясь с инфляцией путем сокращения непроцентных бюджетных расходов, правительство старалось убедить общество в том, что их повышение (прежде всего расходов на бюджетную сферу) не несет в себе никакого мультипликативного эффекта, не стимулирует экономический рост. В качестве аргумента приводилось то, что увеличение занятости в бюджетном секторе происходит на фоне ее сокращения в промышленности: повышение непроцентных расходов стимулирует приток трудовых ресурсов в бюджетный сектор, отвлекая их из более эффективных секторов, что и ограничивает экономический рост.

Однако не учитывается, что несопоставимо больший ущерб при этом наносится производству даже в отраслях, не имеющих прямого бюджетного финансирования. Из-за низких пенсий и заработков в бюджетной сфере, снижения масштабов жилищного и дорожного строительства страдают не только конкретные люди, но и экономика страны в целом, поскольку результатом такой политики является снижение внутреннего платежеспособного спроса.

Время показало, что разумные объемы и структура государственных расходов являются мощным рычагом преодоления экономического кризиса и активизации экономического роста.

Но необходимо признать, что современная бюджетная политика ориентирована на максимально упрощенный вариант рестриктивной монетаристской политики, целью которой является сокращение спроса, сохранение бюджетного профицита и снижение уровня инфляции. В таких условиях замедление экономического роста неизбежно.

ББК 65.29

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Ю.А. Тихомирова

*Алтайский филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации,
И.Н. Сычева*

Институт экономики и управления ФГБОУ ВПО АлтГТУ, г. Барнаул

Одной из форм проявлений социальной функции налоговой системы является перераспределение посредством механизма налогообложения доходов между слоями общества, сглаживание дифференциации населения по доходам. Недооценка значения социальной составляющей налоговой системы может иметь для общества крайне негативные последствия.

Действительно, давно доказано, что чрезмерное расслоение граждан по текущим доходам и накопленному богатству напрямую ведёт к росту социальной напряжённости в обществе, усилению в нем протестных настроений и в конечном счёте оборачивается различного рода социальными взрывами в форме революций, политических переворотов, террористических актов и т.д. В то же время эволюционное, поступательное развитие общества может осуществляться только при ограничении и уменьшении социального разрыва между гражданами. Поэтому чем более развитым является общество, тем в

большей степени его рычаги управления (в том числе и налоговые) ориентированы на достижение социальной справедливости и уменьшение разрыва между богатыми и бедными.

В отличие от большинства развитых западных стран, где в последние десятилетия наметилась тенденция выравнивания доходов населения, в России, наоборот, происходит усиление поляризации общества. Так, если в 2001 году соотношение доходов 10% наименее обеспеченных россиян с доходами 10% самых богатых составляло 13,5 раз, то в настоящее время эта цифра увеличилась до 16 раз. Для сравнения: в Германии, Австрии, Франции разница составляет 5-7 раз и считается наиболее оптимальной. В этих условиях сокращение разрыва между доходами богатых и бедных граждан нашей страны провозглашается в качестве одной из приоритетных задач, стоящих перед органами государственной власти всех уровней.

Очевидно, что решение данной проблемы может быть достигнуто двумя способами, один из которых связан с ограничением богатства, а другой – с увеличением доходов бедных. Причем и в том и в другом случае не обойтись без задействования соответствующих инструментов налогообложения. Попробуем проанализировать важнейшие налоговые механизмы перераспределения доходов и сравнить их эффективность.

На первый взгляд, одной из наиболее очевидных мер ограничения богатства является введение налога на роскошь. Данный налог вводится с целью ограничить потребление супердорогих вещей и переориентировать высвободившиеся денежные ресурсы на развитие экономики. Если же потребление супердорогих вещей произошло, то через налог на роскошь часть денег (иногда до 90%) изымается государством и идет, как правило, на субсидирование беднейших слоев населения.

Заметим, что налог на роскошь присутствует в большинстве стран с развитой налоговой инфраструктурой и системой налогового администрирования. В таблице 1 приведены данные о налоге на богатство в некоторых зарубежных странах.

В США, как и в Европе, все слои населения платят налог на недвижимость, но с разными ставками. Если говорить о максимальных, то в некоторых штатах Америки они составляют 6 процентов, в центральных городах Германии – 4,5 процента. В Италии за первую купленную недвижимость придется заплатить 0,4 процента от ее стоимости, а за второй и третий дом – уже 0,75 процента.

Налоги на богатство в чистом виде есть также в Лихтенштейне, Швейцарии. В Великобритании как такового налога на роскошь нет, но установлен Гербовый сбор при покупке недвижимости. Ставка налога зависит от стоимости приобретаемого объекта (от 1 до 4%).

В России вопрос о введении налога на роскошь обсуждается уже несколько лет. Так, еще в 2007 году на рассмотрение Государственной думы от фракции «Справедливая Россия» был вынесен законопроект, в соответствии с которым предполагалось ввести особый налог на приобретаемые предметы роскоши со ставкой от 1 до 5% в зависимости от стоимости приобретения. При оценке законопроекта возник вопрос о совпадении объектов налогообложения между

налогом на предметы роскоши и уже существующими налогами на имущество и на землю. Введение нового побора фактически должно было привести к двойному налогообложению. В итоге проект закона был отклонен.

Таблица 1

Налог на роскошь в разных странах

Страна	Объект налогообложения	Ставка %
Франция	Имущество стоимостью свыше 1,3 млн. евро (52 млн. руб.)	0,55-1,8
Испания	Имущество стоимостью свыше 700 000 евро (28 млн. руб.)	0,2-2,5
Нидерланды	Имущество	1,2
Норвегия	Имущество стоимостью свыше 700 тыс. норвежских крон (3,6 млн. руб.)	0,4-1,1
Литва	Недвижимость стоимостью свыше 1 млн. лит	1
Индия	Имущество стоимостью свыше 3 млн. индийских рупий (1,8 млн. руб.)	1

Источник: Гудкова В. Сколько платят богачи за границей? // Аргументы и факты. — 2012. №8. С. 14.

В 2011 году идея налога на роскошь получила одобрение в предвыборной программе Владимира Путина, после чего дискуссия о налоге разгорелась с новой силой.

Подводя некоторые, пока еще промежуточные итоги обсуждения проблемы налога на роскошь в России, можно сделать вывод о том, что в настоящее время речь не идет о каком-то отдельном новом виде налога. Налог на роскошь – это прежде всего общее понятие, предполагающее увеличение нагрузки на престижное потребление. Такая точка зрения преобладает сегодня не только в деловых и научных кругах, но и на официальном уровне. Подтверждением тому может служить высказывание заместителя главы Министерства финансов РФ Сергея Шаталова: «Специального налога на роскошь не будет, предполагается решать эту проблему через повышенные ставки транспортного налога для сверхмощных автомобилей и при введении налога на недвижимость – установление прогрессивной системы налогообложения для дорогой недвижимости» [1].

Таким образом, к объектам роскоши в России на данном этапе предлагается относить дорогую недвижимость и транспортные средства. Что же касается конкретных ставок и критериев для налога на роскошь, то в «Проекте основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» предлагается введение, начиная с 2013 года, минимальной ставки транспортного налога (без возможности ее снижения законами субъектов Российской Федерации) для легковых автомобилей с мощностью двигателя свыше 410 л.с. в размере 300 руб. с 1 л.с. Кроме

того, под налог на роскошь попадут мощные мотоциклы и яхты. Средние ставки транспортного налога на них увеличатся в пять раз.

Определены также ставки единого налога на недвижимость: от 0,05% до 0,3% кадастровой стоимости. При этом максимальная ставка будет установлена для совокупной кадастровой стоимости всех объектов недвижимости, цена которых превышает 300 миллионов рублей. Предполагается, что система налогообложения дорогой недвижимости будет прогрессивной, начиная с 2014 года [2].

По мнению специалистов, предложенные Минфином фискальные схемы далеко не идеальны. Во-первых, введение налога на роскошь приведет к появлению новых теневых схем ухода от него. У состоятельных граждан практически всегда есть возможность избежать налогообложения, например, с помощью систем фондов или оффшоров. Во-вторых, велика вероятность того, что расходы по сбору налога на роскошь могут оказаться сопоставимыми с ожидаемой суммой бюджетных поступлений. Так, по оценкам экспертов, под максимальное налогообложение в России попадет всего порядка 20 тысяч автомобилей. Следовательно, фискальный выигрыш от такого повышения транспортного налога будет минимальным. В-третьих, при введении налога на роскошь нельзя недооценивать риски оттока капиталов за границу.

Печальный опыт такого рода есть у США. В 1991 году благодаря президенту Бушу-старшему был введен дополнительный налог на автомобили, яхты, самолеты и ювелирные украшения. Согласно расчетам, планировалось собрать 31 млн. долларов (сумма, кстати, в масштабах бюджета весьма незначительная). На практике вышло еще меньше – 16,6 миллионов, зато ювелирная индустрия США, авиастроение и кораблестроительная отрасль понесли серьезные потери – американцы стали покупать предметы роскоши в других странах. Похожая ситуация сложилась и во Франции – в 2007 году солидарный налог на состояние (ISF) принес лишь 1,5 процента от всех собранных налогов, а более 800 местных богачей попросту перестали быть налоговыми резидентами своей страны и вывели из Франции свои активы почти на 3 миллиарда евро.

Для России проблема вывоза капитала является сегодня чрезвычайно серьезной. Достаточно назвать такие цифры: по данным Центрального банка РФ, в 2011 г. чистый вывоз капитала составил в России 84,2 млрд. руб., увеличившись по сравнению с 2010 г. в 2,5 раза. С января по май 2012 года чистый отток частного капитала достиг уже 46,5 млрд. руб. [3].

Приведенные выше рассуждения позволяют сделать вывод о том, что налог на роскошь в том виде, в каком он предлагается, не только не будет иметь бюджетообразующего значения с чисто финансовой точки зрения, но и окажется малоэффективным с социальной точки зрения. Понятно, что он не сможет реально противодействовать чрезмерному расслоению россиян по доходам и накопленному богатству.

Между тем, как показывает зарубежный опыт, в сфере реализации принципа социальной справедливости существуют гораздо более эффективные инструменты налоговой политики. Среди них, в частности, можно назвать налог на дивиденды. Напомним, что в России ставка налогообложения дивиден-

дендов ничтожно мала – 9%. Эту ставку вполне можно привести к уровню, сложившемуся в большинстве стран, – от 15 до 25%. Заметим, кстати, что именно этот налог в отличие от ранее рассматриваемых вариантов «роскошного» налога принесет наибольшие сборы в государственный бюджет.

Отдельного внимания заслуживает также увеличенный акциз при покупке предметов роскоши, уплачиваемый при приобретении на территории данной страны либо при ввозе в страну. Детализированные сведения по данному налогу представлены в таблице 2.

Таблица 2

Акцизы на излишества в разных странах

Страна	Подакцизный объект	Ставка %
Ботсвана	Предметы роскоши	5-35
Венгрия	Предметы роскоши	10-35
Исландия	Транспортные средства	7-40
Северная Корея	Предметы роскоши, Электротовары	15-100
Таиланд	Предметы роскоши	25-80
Украина	Транспортные средства, ювелирные изделия	До 300
Южная Африка	Транспортные средства	5-10

Однако, на наш взгляд, наибольший социальный эффект в нашей стране могло бы дать возвращение к прогрессивной системе подоходного налогообложения физических лиц. Напомним, что плоская 13%-ная шкала подоходного налога была введена в России в 2001 году, положив тем самым начало многочисленным дискуссиям по вопросу о необходимости корректировки системы налогообложения физических лиц. Справедливости ради отметим, что Россия не является единственной страной, использующей плоскую шкалу налогообложения доходов. Первой европейской страной, которая еще в 1994 году ввела единую ставку подоходного налога с физических лиц, стала Эстония. В дальнейшем ее примеру последовали: в 1995 г. – Латвия, в 2003 г. – Сербия, в 2004 г. – Словакия, в 2005 г. – Румыния. Наименьшая ставка данного налога (12%) существует сегодня в Грузии.

Одной из важнейших причин распространения подобной налоговой практики на огромную Россию стало стремление фискальных властей нанести серьезный удар по теневым доходам предпринимателей и лиц наемного труда. Однако сегодня можно с уверенностью утверждать, что сколько-нибудь революционных сдвигов в легализации доходов наших сограждан не произошло, в то время как дифференциация людей по доходам существенно выросла. Растущая поляризация общества в немалой степени обесценивает все достижения по статистически фиксируемому повышению среднего уровня оплаты труда и доходов граждан. Как справедливо отмечает В. Кушлин «внешняя демократичность введения плоской шкалы налогов на доходы физических лиц – одно

из ярких проявлений асоциальных подходов при введении внешне красивых институциональных усовершенствований» [4].

В этих условиях сегодня все чаще звучат предложения о необходимости возвращения к прямому налогообложению сверхдоходов по прогрессивной шкале ставок подоходного налога с возможностью выведения из-под налогообложения доходов ниже уровня прожиточного минимума или равного этому уровню.

Так, Л. Абалкин еще в 2006 году предложил, сохранив налоговую ставку в 13% для граждан, имеющих доходы от 5 до 25 тыс. руб. (при освобождении от налогообложения тех, чей бюджет не дотягивает до пятитысячного рубежа), поднять до 18% налог на доход в диапазоне 25-100 тыс. руб. и до 25% – свыше 100 тыс. руб. в месяц. Хотя суммы дохода на данный момент времени нуждаются в индексировании в сторону повышения, сам предложенный подход к проблеме дифференциации ставок подоходного налога чрезвычайно важен и интересен.

Как было отмечено ранее, к социальной справедливости и сокращению разрыва в доходах бедных и богатых можно идти двумя путями: 1 – ограничивая доходы богатых; 2 – адресно помогая бедным. Рассмотренные выше меры напрямую касаются первого пути. Между тем, второй путь является более эффективным, т.к. собранные с богатых налоги отнюдь не обязательно будут направлены на социальные нужды. Освобождение же от уплаты подоходного налога работающих членов семей, имеющих доход (на одного члена семьи) ниже прожиточного минимума или равного этому уровню является мерой, реально способствующей увеличению доходов бедных. Обратимся к советскому опыту. Согласно Указу Президиума Верховного Совета СССР от 25 декабря 1972 года, в СССР был постепенно введен не облагаемый налогами минимум зарплаты в размере 70 руб. в месяц, что составляло 57% от среднемесячной заработной платы в народном хозяйстве на момент введения закона и 32% от среднемесячной заработной платы в народном хозяйстве в 1988 году. Для сравнения отметим, что в современной налоговой системе, в момент введения в действие налога на доходы физических лиц в 2001 году, доля необлагаемого минимума в средней заработной плате составляла всего около 6%, а к 2010 году она упала до 0,2%.

Определенный интерес вызывает также предлагаемый М. Винокуровым компромиссный вариант по НДФЛ. Согласно этому варианту налоговые ставки должны варьироваться от 13% (для граждан, имеющих годовой доход до 5 миллионов рублей) до 30% (на годовой доход более 5 миллионов) [6]. Рассмотренный вариант привлекателен тем, что к группе граждан, доходы которых облагаются налогом по ставке 13%, относятся более 95% работающих, т.е. все низкоплачиваемые и весь средний класс. Другими словами, введение подобной шкалы отнюдь не означало бы наступления государства на доходы малого бизнеса и не явилось бы тормозом для становления среднего класса, как нередко утверждают защитники существующей ныне налоговой системы. Кстати, прогрессивная шкала подоходного налога успешно действует во многих развитых странах. Максимальная ставка этого налога во Фран-

ции – до 55%. В Бельгии и Финляндии граждане могут отчислять в бюджет до 53% своих доходов.

Подводя итоги сказанному, можно сделать вывод о том, что с позиций своей социальной составляющей налоговая система РФ, а следовательно, и ее Налоговый кодекс в настоящее время остро нуждаются в существенных коррективах, к числу которых следует отнести, во-первых, резкое повышение размера необлагаемого минимума, позволяющего вывести из-под налогообложения немалую долю личных доходов и переориентировать их на удовлетворение насущных материальных потребностей малообеспеченных семей, а во-вторых, скорейшее восстановление ранее отмененной прогрессивной шкалы личного подоходного налога (возможно, в ее более сдержанном варианте). Указанные меры помогли бы значительно ослабить поляризацию российского общества, что свидетельствовало бы о наиболее эффективной реализации социальной функции налоговой системы. Помимо этого, возвращение в российский налоговый кодекс сдержанно-прогрессивной шкалы подоходного налога физических лиц могло бы существенно усилить стимулирующее воздействие налогообложения на экономический рост. Дело в том, что ликвидация в России прогрессивной шкалы подоходного налогообложения помимо нарушения принципа справедливости привела к изъятию из арсенала фискальных органов этого наиболее значимого встроенного стабилизатора экономики. В то время как обложение физических лиц по прогрессивной шкале закономерно приводит к замедлению инфляции на пике подъема и сокращению безработицы на дне спада, плоская шкала по определению не включает в себе столь мощного саморегулирующегося эффекта, и перепады экономической конъюнктуры становятся гораздо более рельефными.

В случае восстановления прогрессивной шкалы подоходного налогообложения произошло бы наконец смещение акцентов в фискальной политике – от дискреционной ее разновидности во всем многообразии присущих ей негативных черт (включая коррупционную составляющую) к автоматической и реальное влияние встроенных стабилизаторов на хозяйственную динамику российского общества, без сомнения, заметно бы возросло.

Библиографический список

1. В России не будут вводить особый налог на роскошь [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ntws.finance.ua/ru/~1/0/all/2012/05/03/277986>
2. URL: <http://www.minfin.ru>
3. URL: <http://www.cbr.ru>
4. Кушлин В. Посткризисная экономика: управление развитием // Экономист. 2010. №6. С.23.
5. Абалкин Л. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. №12. С.12.
6. Винокуров М. Налог на роскошь: в погоне за яхтами не упустить главное // Аргументы недели. 2012. №8 (300) . С. 16.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В.В. Углинская

Рубцовский индустриальный институт,

Е.А. Маслихова

НОУ ВПО «Западно-Сибирский институт финансов и права»

Индикативное планирование является наиболее распространенным средством регулирования социально-экономического развития в условиях рыночной экономики. Оно представляет собой механизм координации интересов и деятельности государства, предприятий, домохозяйств в условиях рынка.

Существуют различные подходы к индикативному планированию. Можно выделить четыре основных подхода, которые нашли применение в практике прогнозирования и регулирования социально-экономического развития в условиях рынка.

Первый подход основывается на представлении об индикативном планировании как макроэкономическом планировании при самостоятельно хозяйствующих субъектах – предприятиях. Например, китайские экономисты считают, что планирование в Китае носит не директивный, а индикативный характер, поскольку деятельность государственных предприятий осуществляется в условиях экономической самостоятельности. Оно представляет собой макроэкономическое планирование, основанное на сочетании частного и государственного секторов экономики при доминировании государственного сектора.

При таком подходе индикативное планирование представляет собой процесс формирования системы индикаторов – параметров, характеризующих развитие экономики страны, соответствующих определенной государственной социально-экономической политике, и системы мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения указанных параметров.

Второй подход основан на том, что индикативное планирование выполняет информационно-ориентирующие и мотивационные функции. Индикативное планирование состоит в том, что государство в интересах всего общества, с учетом потребностей регионов, а также субъектов рынка разрабатывает планы экономического развития всего народного хозяйства, включая частный сектор, устанавливает конкретные хозяйственные ориентиры, включая макроэкономические параметры и обеспеченные ресурсами структурные показатели. Тем самым государство с помощью индикативного планирования мотивирует заинтересованное участие как предпринимателей всех форм собственности, так и регионов страны в реализации планов, важных для общества.

Такой подход к индикативному планированию нашел распространение в ряде развитых стран. Например, в Японии общегосударственное экономическое планирование носит индикативный характер. В стране разрабатываются общегосударственные планы социально-экономического развития, которые формально не являются законами, а представляют собой программы, ориентирую-

щие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры на выполнение этих программ в общенациональных интересах.

Первоначально целью разрабатываемых планов в Японии было послевоенное восстановление экономики, достижение показателей предвоенного развития, а также активная борьба с инфляцией и безработицей, повышение жизненных стандартов и расширение международной торговли.

Среди первых планов были «Проект плана восстановления экономики, 1948-1952 гг.», «План экономического восстановления, 1949-1953 гг.», «План достижения экономической самостоятельности, 1951-1953 гг.». Однако ни один из вышеназванных планов не был утвержден правительством и не получил статус государственного. Только в декабре 1955 г. пятилетний план достижения экономической самостоятельности, рассчитанный на 1956-1960 гг., был одобрен правительством. Первая долгосрочная программа – широко известная как «план Икеда» («План удвоения национального дохода») – была принята на 1961-1971 гг. В дальнейшем начиная с 1960-х годов и по настоящее время составление долгосрочных (на 15-20 лет) и среднесрочных (на 5 лет) программ было введено в постоянную практику [1].

Цели, поставленные в общегосударственных планах, преследовали решение наиболее важных проблем на тот или иной период.

Формулирование четких общенациональных целей устанавливало ориентиры для корпораций, включая промышленные ассоциации, способствовало обеспечению определенной единоправленности действий всех звеньев японской экономики. «Осуществлять собственное развитие, не забывая о национальных интересах» – таков был лозунг японских предпринимателей, действовавших в соответствии с программой, разработанной правительством. Аналитические публикации и правительственные документы дополняли и фокусировали внимание на конкретных вопросах и сферах деятельности. Обмен данными происходил как внутри госаппарата, так и между должностными лицами государственного и частного секторов [2].

Особые усилия были направлены на то, чтобы поставить уровень жизни людей в зависимость от характера отношений между работником и работодателем. Всемерно поощрялся добросовестный труд как средство получения соответствующего вознаграждения. Именно эти идеи заложили основы системы видения хозяйства, которые позже стали известны как «японская экономическая модель».

Основную координирующую роль в разработке и реализации планов играло Управление экономического планирования, в структуре которого существовало Бюро планирования. К важнейшим функциям Управления относились: организация разработок долгосрочных планов экономического и социального развития страны; координация деятельности всех административных подразделений правительства в области наиболее важных мероприятий плана; анализ и оценка общего потенциала страны; планирование и координация основных мероприятий и программ, связанных с развитием энергетики, и т.д.

При Управлении экономического планирования был создан Экономический совет, являющийся совещательным органом при главе правительства Япо-

нии, который непосредственно разрабатывал общегосударственные планы социально-экономического развития. Формируется этот совет на два года из представителей крупного бизнеса, академических кругов, исследовательских организаций, профсоюзов и т.д., т.е. носит достаточно демократичный характер. В разработке принимают участие также правительственные учреждения, имеющие отношение к экономике – Министерство финансов и Министерство внешней торговли и промышленности. Кроме того, в процессе формирования каждого отдельного плана в помощь экономическому совету создается ряд комитетов, в состав которых включаются представители различных слоев общества.

Такой процесс разработки общегосударственных планов социально-экономического развития Японии оценивается специалистами в сфере планирования не однозначно. Ряд специалистов считают, что планы отражают интересы всех слоев японского общества, поскольку формируются на основе «общенационального согласия». В то время другие полагают, что ориентация плана, в конечном счете, определяется представителями крупного бизнеса, поскольку именно они составляют большинство в экономическом совете, принимающем окончательное решение о характере и приоритетах плана [3]. Поэтому подавляющая доля японских компаний (преимущественно крупных) содействуют реализации общегосударственного плана, а многие из них планируют свою деятельность исходя из его показателей и ориентиров.

Вместе с тем такой консенсус не обеспечивается автоматически. Активную роль в его достижении играет государство, функции которого подчас выходят за пределы юридических рамок.

Для обеспечения достаточно жесткой регулирующей и контролирующей роли японского государства в реализации плана используется сложный инструмент государственного регулирования – административное руководство (неформальное принуждение). В общем случае под административным руководством понимаются не предусмотренные законодательством действия ведомств или государственных институтов, направленные на то, чтобы побудить частные лица или частные фирмы либо предпринимать определенные действия, либо воздержаться от этих действий [4]. Аналогичная практика используется во многих странах, но в Японии административное руководство отличается своей масштабностью и интенсивностью применения.

Такая позиция японского государства объясняется особыми социопсихологическими установками японской нации, такими как коллективизм с ориентацией на коллективные ценности и стремление к выработке консенсуса на основе уважения и учета мнений всех заинтересованных сторон. Коллективизм как важнейшая социопсихологическая установка японской нации предусматривает как ориентацию на достижение групповых целей, так и «эгалитарное» сознание, т.е. представление о том, что все члены группы равны и обладают одинаковыми правами и обязанностями. Японский рабочий или служащий – это не просто наемная рабочая сила, а скорее член компании. Такие отношения достигались с помощью широко известной системы пожизненного найма с постепенным повышением работников в должности и ростом их зарплат; обеспече-

ния качественной профессиональной подготовки; поощрения интереса служащих к делам фирмы в целом, а не только в узкой сфере служебных обязанностей, готовности начальства к диалогу с подчиненными по вопросам рационализации производства; решения некоторых индивидуальных проблем за счет средств фирмы [3].

Помимо сильной роли государства, по мнению ряда специалистов, японская модель принятия решений характеризуется также использованием неформальных методов достижения консенсуса (таких как переговоры и компромиссы), применение которых требует непрерывного обмена мнениями между правительством и бизнесом. Причем определенная часть такого сотрудничества осуществляется через сеть соответствующих организаций, обеспечивающих посредничество между государством и частными фирмами.

Однако японский опыт реализации индикативных планов является настолько специфичным, что его механическое использование вряд ли представляется возможным в других странах. Вместе с тем для любой страны, особенно для России, может быть полезен опыт Японии в сфере оценки возможных социальных последствий принимаемых экономических решений.

Третий подход, нашедший применение во многих странах, основывается на том, что индикативный план содержит обязательные задания для государства и госсектора. Частные предприятия ориентируются на индикаторы плана и на планы самого мощного хозяйствующего субъекта в рыночной системе – государства, несмотря на то, что это для них необязательно. Соответственно государственный план представляет собой систему показателей как для централизованного управления, так и для косвенного регулирования различных секторов экономики. Она включает в себя ориентирующие показатели – контрольные цифры, имеющие информационное значение для предприятий, отраслей и регионов, а также директивные показатели в форме государственных заказов и экономических регуляторов, включая цены, налоги, процентные ставки, экономические нормативы.

Четвертый подход основывается на том, что индикативное планирование – это механизм координации действий и интересов государства и других субъектов экономики. Помимо информации хозяйствующих субъектов такое планирование выполняет координационную роль, оно предполагает согласование деятельности центральных органов, регионов и предприятий в процессе самостоятельной разработки каждым из них своих планов.

Этот подход распространен в практике индикативного планирования во Франции. Правительство воздействует на экономическое развитие в большей степени путем координации и обеспечения информацией, чем путем принятия решений и выдачи указаний. Французская практика основывается на обмене планами и информацией между правительством и частными предпринимателями, в ходе которого выявляется схема экономического роста, включающая взаимно совместимые по линии правительственных организаций планы.

Франция считается родиной индикативного планирования, где декретом от 3 января 1946 г. был учрежден Совет и Генеральный комиссариат по планированию, который возглавил Монне. В научной литературе весь период, начиная

с конца 1940-х годов и до настоящего времени, принято называть «золотым веком французского планирования» [1].

Во Франции была разработана уникальная система планирования, позволяющая «на демократической основе координировать позиции государства и частного бизнеса», разрешающая «органам государственного управления регулировать хозяйственные процессы таким образом, чтобы «государственная бюрократия не задавила эффективное функционирование рыночных субъектов» [5]. Преобладание частного секторов и свобода принятия решений предпринимательским сообществом никогда не ставились под вопрос.

В отличие от советского Госплана, являвшегося составной частью административно-командной системы, французский Генеральный комиссариат не направлял предприятиям, в том числе национализированным, директивные адресные задания по объему и номенклатуре продукции, не распределял между ними материальные, финансовые и трудовые ресурсы в соответствии с утвержденными сверху нормативами, не устанавливал обязательные связи между поставщиками и потребителями. Регулирование цен и зарплаты, частично сохранявшееся до конца 1970-х годов, было довольно ограниченным. После отмены в 1946 г. карточной системы оно сводилось к установлению потолка цен на продукты первой необходимости (например, хлеб) и к индексированию зарплаты в соответствии с уровнем инфляции [1].

Традиционная иерархическая система построения плана «сверху вниз» была заменена на планирование «снизу вверх». Однако главное заключалось в том, что основополагающую роль играл не столько сам индикативный план, сколько процедура (процесс) его разработки, включающая в себя многоступенчатые итерации, в результате которых происходил обмен информацией и достигалась договоренность между различными участниками хозяйствования и управления.

В общем виде разработка индикативного плана осуществлялась в три основных этапа:

1. Определение целей плана и прогнозирование основных макроэкономических показателей (индикаторов).
2. Дезагрегирование целей плана и основных макроэкономических показателей.
3. Согласование показателей плана, их проверка на совместимость и сбалансированность.

Следует подчеркнуть, что показатели плана не являлись обязательными, а носили рекомендательный характер, выступали в качестве носителей информации об ожидаемой экономической конъюнктуре [6]. Как отмечает французский профессор С.М. Филипп, «индикативное планирование строится преимущественно на оказании предпринимателю услуг (субсидий, льготного кредита, фискальных льгот и т.д.), а не на принудительном контроле. И именно эти услуги побуждают предпринимателя действовать в нужном направлении» [1]. Частные компании, заинтересованные в финансовой поддержке государства, старались следовать зафиксированным в плане рекомендациям, в противном случае они полностью или частично лишились бы этой поддержки.

Французские индикативные планы носили ярко выраженный инвестиционно-ориентированный характер. Главной функцией французского индикативного планирования служило определение приоритетных отраслей, инвестиции в которые поощрялись экономическими, прежде всего налоговыми и кредитными, стимулами.

Французское государство выступало в качестве кредитора частных предприятий посредством специально созданного Фонда экономического и социального развития и гаранта при размещении займов, давало санкцию на снижение ставки процента по кредитам предприятиям, производство которых соответствовало рекомендациям плана, и деятельность которых отвечала рационализации структуры производства. В этих же целях государство предоставляло из Фонда экономического и социального развития специальные премии.

Другим побудительным мотивом следовать плановым рекомендациям были налоговые привилегии. Проводимые фискальные реформы во Франции преследовали цель рационализировать промышленную структуру, стимулировать реконструкцию отсталых отраслей хозяйства и развитие новых отраслей, что, в конечном итоге, способствовало повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Кроме того, финансовые привилегии предоставлялись государством на основе так называемых «квази-контрактов», предоставляющих собой письменное обязательство частных предприятий выполнять плановые рекомендации. Квази-контракты имели явные преимущества перед обычным государственным льготным кредитом, поскольку в них предусматривалась не только общая ориентация данного предпринимателя на расширение своего производства, но и подтверждалось согласие производить определенную номенклатуру продукции [1].

Таким образом, хотя плановые задания и не носили обязательного характера, французское государство располагало богатым арсеналом средств, используемых для реализации запланированных мероприятий. По сути своей индикативный план превращался в активное средство государственного регулирования экономики: с его помощью государство не только прогнозировало тенденции и показатели народнохозяйственного развития, но и оказывало на них активное влияние.

Многие французские экономисты считают, что переход к индикативному планированию позволил на демократической основе координировать позиции государства и частного бизнеса. Планирование, основанное на принципах консультирования и согласования, включающее участие на равноправных началах представителей различных групп – госслужащих, предпринимателей, профсоюзов, союзов потребителей, позволяет получить план в результате многоступенчатых уточнений. В реализации такого плана заинтересованы все участники его создания. Вместе с тем плановые показатели не являются обязательными, а выступают в качестве экономических индикаторов – носителей информации относительно ожидаемой экономической конъюнктуры [1].

Индикативное планирование в такой форме выступает одновременно и институтом государственного регулирования экономики, и институтом саморегу-

лирования, корректируя как дефекты рыночного механизма, так и изъяны прямого государственного вмешательства в экономику.

Таким образом, индикативное планирование – это механизм координации интересов и деятельности государства и самостоятельно хозяйствующих субъектов, сочетающий государственное регулирование с рыночным саморегулированием, механизм, который основан на разработке системы индикаторов социально-экономического развития и включает определение его общенациональных приоритетов, целеполагание, прогнозирование, бюджетирование, программирование, контрактацию и другие процедуры согласования решений на макро- и микроуровне.

Индикативное планирование включает налоговые и иные меры государственной поддержки хозяйствующих субъектов, участвующих в реализации плана. В нем принимают участие институты местного самоуправления, управленческие органы корпораций, финансово-промышленных групп и других хозяйствующих единиц.

Опыт развитых стран показывает, что для организации индикативного планирования необходимо создание специализированных плановых органов и наделение определенными функциями планирования различных министерств и ведомств. Так, например, в Японии система органов регулирования и прогнозирования экономики включает ряд учреждений и организаций, в их числе: Экономический консультативный совет, Консультативный совет планирования комплексного развития территорий, Управление экономического планирования, ответственное за составление конкретных программ и планов экономического развития, Департамент по комплексному развитию территорий, Исследовательский экономический институт и другие организации.

Таким образом, создавая новую систему управления экономикой в России, необходимо тщательно изучить и творчески адаптировать к современным российским реалиям, национальным особенностям, а не слепо копировать опыт ведущих мировых держав в области индикативного планирования. Можно согласиться с замечанием профессора С. Надея, что «ни одно государство не станет полностью копировать чужой, даже самый позитивный, опыт. Из практики других стран извлекаются те моменты, которые считаются наиболее приемлемыми и полезными» [7].

Классический пример творческого подхода к зарубежному опыту представляет Япония, где при формировании государственного механизма управления с поправками, отражавшими ее национальное своеобразие, были использованы элементы различных зарубежных систем, причем процесс их изучения и ассимиляции длился многие годы. Такой подход поможет избежать многих ошибок при создании национальной системы макропланирования, а также позволит повысить эффективность управления развитием народного хозяйства России в рыночных условиях.

Библиографический список

1. Морозова, Н.И. Индикативное планирование: теоретический и практический опыт развитых стран / Н.И. Морозова // Управление экономическими

системами: электронный научный журнал. – Режим доступа: <http://uecs.ru/>, 2011. №4 (28).

2. Социально-экономические модели в современном мире и путь России / Межд. Ассоциация акад. Наук, РАН; под ред. К.И. Микульского. В 2 кн. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика». – 2005. – 911 с.

3. Опыт Японии в решении социально-экономических проблем / авт. кол.: В.Н. Бунин, В.Н. Еремин, М.В. Кузнецова, Э.В. Молодякова и др. – М.: Центр по изучению современной Японии. 1995. – 327 с.

4. Петров, А.Н. Теория планирования: первое приближение: монография / А.Н. Петров. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2007. – 144 с.

5. Калмыков, Ю. Регулирование экономики (опыт Франции) / Ю. Калмыков // Плановое хозяйство. – 1990. – №9. – С. 102-108.

6. Евграшин, А. Из практики французского индикативного планирования / А. Евграшин // Российский экономический журнал. – 1998. – №2. – С. 84-87.

7. Надель, С. Рыночная экономика и экономическая демократия / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №1. – С. 45-53.

УДК 331.5

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЫНКА ТРУДА

М.Г. Хорунжин

Рубцовский индустриальный институт

Для более подробного анализа вопросов, касающихся сущности, субъектов и объекте рынка труда, существующих в научной и учебной литературе, необходимо сопоставить мнение ученых по трем дискуссионным направлениям.

В основе *первого направления* по теории рынка труда лежит его сущность, которое, в свою очередь, разбивается на три группы в зависимости от авторских позиций по исследуемой проблеме:

1) рынок труда – это система социально-экономических отношений (экономический подход);

2) рынок труда – это система социально-экономических механизмов (институциональный подход);

3) рынок труда – это система социально-экономических условий (комплексный экономико-институциональный подход).

По утверждению *С.А. Карташова*, «одни авторы трактуют рынок труда как куплю-продажу рабочей силы, другие – как совокупность институтов, учреждений и организаций, занимающихся вопросами переподготовки и повышения квалификации безработных, их трудоустройством» [8]. Таким образом, выделяют два основных подхода к трактовке рынка труда: экономический и институциональный.

В подтверждение этого целесообразно привести высказывание группы авторов книги «Скрытая безработица: феномен, анализ, последствия»: «Под рынком труда в экономическом смысле принято понимать совокупность экономических отношений, которые складываются по поводу удовлетворения спроса и

предложения на рабочую силу... Рынок труда, с точки зрения институционального выражения, представляет систему экономических механизмов, норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и использование труда» [12, с. 7].

В рамках *первой позиции*, основанной на экономическом подходе, сущность рынка труда представлена преимущественно учеными-практиками (А.В. Кашеповым, М.А. Гарсия-Иссер и др.) и сводится к отношениям, складывающимся между работниками и работодателями в процессе купли-продажи рабочей силы, но не прекращающимся после трудоустройства первых. Для регулирования отношений по поводу купли-продажи рабочей силы необходимо участие посредника. Иначе равновесие в удовлетворении интересов будет постоянно нарушаться, и общество понесет большие потери. Государство является посредником, которое само вкладывает капитал в рабочую силу и стремится к тому, чтобы он использовался с наибольшей эффективностью. Так, по мнению *Л.Н. Сосновской*, «рынок труда можно определить как пространство (экономическое, географическое), на котором покупатели и продавцы, олицетворяющие спрос и предложение, находятся в достаточно близком контакте (взаимодействии), в результате чего для каждого однородного продукта устанавливается определенная превалирующая цена» [13, с. 5].

Ученые *В.В. Томилов*, *Л.Н. Семеркова*, которые являются представителями теоретического направления и сторонниками экономического подхода, предлагают следующее определение: «Рынок труда представляет собой систему социально-экономических отношений между свободными трудоспособными владельцами рабочей силы, нуждающимися в работе по найму, и физическими или юридическими владельцами средств производства, предъявляющими спрос на рабочую силу по поводу распределения, перераспределения, найма и включения рабочей силы в процесс общественного производства. Таким образом, рынок труда охватывает преимущественно систему распределительных и обменных отношений в процессе воспроизводства рабочей силы, хотя некоторые моменты как производства, так и использования рабочей силы также находятся в сфере рыночного регулирования» [15, с. 5].

По мнению ученых (*Н.А. Волгина*, *Д.Н. Карпухина*, *Е.Д. Каткульского*, *Л.А. Костина* и др.), «рынок труда – это специфический вид товарного рынка, содержанием которого является реализация (купля-продажа) товара особого рода – рабочей силы или способности человека к труду. Как экономическая категория рынок труда выражает отношения между владельцем данного товара – собственником рабочей силы, ее продавцом, с одной стороны, и владельцем средств производства, покупателем товара рабочая сила, или работодателем, с другой. Указанные экономические отношения облекаются в юридическую форму (контракт, договор, соглашение) и фиксируются в трудовом законодательстве» [14, с. 234].

В учебнике «Экономика труда» под редакцией *Н.А. Волгина*, *Ю.Г. Одегова* дается следующее определение: «Рынок труда – это совокупность социально-трудовых отношений между покупателями и продавцами по поводу условий найма и использования рабочей силы. Центральным отношением, выражающим

сущность данной совокупности, выступает отношение по поводу обмена функционирующей рабочей силы на жизненные средства, то есть на реальную заработную плату» [16, с. 139].

Группа ученых (Р.А. Галиахметов, Р.П. Колосова, А.А. Никифорова, С.А. Роцин) придерживающаяся *второй позиции*, основанной на институциональном подходе, под рынком труда понимают механизм согласования интересов между участвующими на рынке труда сторонами, распределения и перераспределения интересов. В рамках данного подхода целесообразно привести ряд определений авторов, придерживающихся данной позиции.

Так, *И.С. Маслова* в своей работе говорит: «Рынок труда – это органическая составляющая рыночной экономики, выполняющая функции механизма распределения и перераспределения общественного труда по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности в соответствии со структурой общественных потребностей и собственности. Основными элементами этого механизма являются спрос и предложение, стоимость и цена рабочей силы, конкуренция» [7, с. 169].

Такой же позиции *придерживаются Н.А. Волгин и С.В. Дудникова*: «Рынок труда – это органическая составляющая рыночной экономики, выполняющая функции механизма распределения и перераспределения общественного труда по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности, по критерию эффективности труда и производства в соответствии со структурой общественных потребностей и форм собственности. Основные элементы этого механизма: спрос и предложение, конъюнктура, стоимость и цена рабочей силы, конкуренция, резервы рабочей силы» [12, с. 7].

Третья позиция интегрирует две предыдущие позиции и отображает рынок труда как с «системой отношений», так и с «системой механизмов».

Авторы книги «Скрытая безработица: феномен, анализ, последствия» предлагают «систему условий», включающую в себя совокупность «систем отношений» и «систем механизмов» и дают следующее определение: «рынок труда с его количественными и качественными характеристиками образует определенные социально-экономические условия, которые можно представить следующим образом:

- единство правовых условий дирекционирования рынка на основе свободно избираемого вида деятельности и конкурентности;
- наличие единого экономического пространства и возможности свободного перемещения граждан;
- организация единой, замкнутой по территории и эффективно функционирующей системы бирж труда;
- отсутствие ограничений на заработную плату, а также наличие рынка жилья и рабочих мест» [12, с. 7].

В учебнике «Рынок труда» под редакцией В.С. Буланова и профессора Н.А. Волгина говорится, что «рынок труда – это динамичная система социально-трудовых отношений по поводу условий найма, использования и обмена рабочей силы на жизненные средства и механизм его самореализации, механизм

спроса и предложения, функционирующий на основе информации, поступающей в виде изменений цены труда (заработной платы)» [11, с. 34].

Рассматривая *второе направление*, в рамках теории рынка труда, необходимо остановиться на его субъектах (продавце и покупателе). В роли покупателей выступают собственники средств производства или профессиональные управляющие, которые являются обладателями вакансий на свободные и намеченные к высвобождению рабочие места. В роли продавцов выступают собственники своей рабочей силы (способности к труду), вынужденные продавать ее в силу отсутствия у них средств к существованию и собственных средств производства.

В данном направлении существуют две дискутирующие точки зрения:

– одна сводится к «узкой» концепции рынка труда, относящей к продавцам наемных работников (незанятую рабочую силу);

– другая сводится к «расширительной» концепции рынка труда, идентифицирующей продавцов с экономически активным населением.

Занятая рабочая сила находится за пределами рынка труда. В аргументацию данной «узкой» концепции положено следующее утверждение *К. Маркса*: «Потребление рабочей силы, как и каждого другого товара, совершается за пределами рынка или сферы обращения» [5, с. 186].

В основе «расширительной» трактовки рынка труда лежит точка зрения, согласно которой участниками рынка труда является все экономически активное население (занятые и безработные).

Расширительная трактовка рынка труда приведена в учебном пособии *Маслова Е.В.*: «Рынок труда – особая категория, охватывающая оплачиваемую занятость, к которой относятся претендующие на рабочее место и все занятые, кроме учащихся и самостоятельно (домашних) работников, ведущих натуральное хозяйство. Занятость последних реализуется вне рынка труда» [6, с. 13].

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что существует два основных подхода в отношении субъектов рынка труда – «узкий» и «расширительный». Однако встречаются и представители другой позиции, которая основывается на параллельном существовании двух вышеперечисленных подходов. Явным представителем данной позиции является *С.А. Карташов*: «Первый подход ограничивает рынок труда трудоспособными лицами, в тот или иной момент свободными от учебы или от работы (безработными): ищущими другое место работы, впервые вступающими в трудовую деятельность или ищущими работу после перерыва в работе. Такой подход вполне правомерно использовать в целях оперативного решения проблем рынка труда. Между тем эта точка зрения выводит из орбиты рынка труда такие важные его аспекты, как стабильность рабочих мест, достижение максимального соответствия работы и работника, вопросы стимулирования труда, его результативности и эффективности.

Другой подход учитывает, что рабочая сила, занятая в настоящее время, не может считаться потребленной раз и навсегда и вышедшей с рынка. В процессе производства непрерывно меняются условия самой занятости, возникают вопросы территориального или профессионального движения работников, оплаты труда, профессиональной карьеры. Наконец, ограничение масштабов рынка

труда только лицами, в данный момент свободными от работы, резко сужает круг активных действий социальных партнеров на рынке труда, в частности, представительных организаций рабочего класса (профсоюзов и др.), основная сфера интересов которых – положение работающих» [2, с. 15].

Ученый в своей аргументации двух подходов придерживается «расширительной» трактовки, но и говорит о том, что и «узкая» концепция имеет право на существование, особенно в целях оперативного решения проблем рынка труда.

С критикой «расширительной» концепции рынка труда выступил видный российский ученый А.Э. Котляр: «В последнее время среди отечественных экономистов-трудоустроителей во многом под влиянием западных ученых получила распространение точка зрения, что все экономически активное население (занятые плюс безработные) является участником рынка труда. Подобная позиция внушает сомнение, поскольку противоречит элементарным посылкам» [3, с. 33].

В своей критике расширительной концепции А.Э. Котляр делает упор на том, что «...данный подход не делает различий между такими специфическими сферами деятельности, как производство и обращение. Это существенно искажает процесс воспроизводства рабочей силы и характер присущих ему внутренних взаимосвязей» [3, с. 34].

Одним из сторонников расширительной трактовки рынка труда является *В.А. Павленков*, и в своем высказывании он пытается ее обосновать: «Отношения купли-продажи труда непрерывны от найма работников до их увольнения... Поэтому в рыночной экономике рынок труда охватывает всех способных работать по найму: как занятых, так и не занятых наемным трудом» [9, с. 9].

Рынок труда представляет собой систему социально-экономических условий взаимодействия спроса и предложения. В качестве спроса выступают физические и юридические владельцы средств производства, которые являются нанимателями (работодателями), а в качестве предложения – свободные (незанятые) трудоспособные владельцы рабочей силы, нуждающиеся в найме. И в результате их взаимодействия возникают отношения купли-продажи труда, которые заканчиваются подписанием трудового договора, означающего, что стороны пришли к согласию относительно характера и условий использования труда.

В учебнике «Экономика. Курс основ» *Л.С. Гребнева и Р.М. Нуреева* отмечается: «Рынок – это форма обращения равноправных лиц, физических и юридических, – производителей (собственников) и потребителей (пользователей) частных экономических благ, включая ресурсы, а также посредников между ними; результатом такого обращения являются договоры (добровольные сделки) взаимной передачи имущественных прав на частные блага на приемлемых для всех сторон условиях по цене, качеству, количеству и другим параметрам» [1, с. 82].

В результате купли-продажи рабочей силы к работодателю переходит только право использования способности к труду, а сама рабочая сила остается принадлежностью работника и не меняет собственника. В процессе использования рабочей силы возникает необходимость в переоценке стоимости, т.е.

корректировки условий использования и оплаты труда. Эта потребность возникает ввиду изменения жизненных стандартов, принятых норм оплаты, продолжительности и интенсивности труда, соотношения времени труда и отдыха и так далее. Таким образом, процессы, протекающие в области корректировки условий оплаты и труда купленной работодателем (покинувшей рынок труда) рабочей силы, нельзя отождествлять с непрерывными отношениями купли-продажи труда, которые, в свою очередь, в качестве участников рынка труда выдвигают все экономически активное население (как занятых, так и безработных граждан).

В данном отношении *А.Э. Котляр* делает следующие выводы: «Во-первых, если бы отношения купли-продажи продолжались непрерывно вплоть до увольнения, было бы невозможно зафиксировать дату заключения трудового договора (контракта), которая обязательна для любого документа и без которой нельзя исчислить трудовой стаж. Во-вторых, акт заключения трудового договора является свидетельством того, что стороны пришли к согласию по всем основным условиям найма (контракта), чтобы, завершив отношения купли-продажи, покинуть рынок и переместиться в сферу труда. Наконец, в-третьих, если бы отношения купли-продажи на рынке труда продолжались бесконечно, стороны, в частности работодатель, были бы вправе прервать их в любой момент, объявив куплю-продажу рабочей силы несостоявшейся. На самом деле права и обязанности по заключенному трудовому договору действуют в течение всего срока трудового договора (контракта) и защищены особым порядком расторжения трудового договора» [3].

Обобщив все вышесказанное, отметим участников рынка труда формирующих предложение:

- незанятые, ищущие рабочее место;
- занятые, но не удовлетворенные работой и подыскивающие другое или дополнительное место работы;
- занятые, но рискующие потерять рабочее место.

Суть третьего направления дискуссии по теории рынка труда составляет объект обращения. Необходимо отметить, что в рамках данного направления также существуют два поднаправления.

В основе *первого поднаправления* об объекте рынка труда лежит деление на две группы, аналогичное делению об его субъектах:

- сторонники «узкой» трактовки, утверждающие, что на рынке труда обращается только специфический товар «рабочая сила»;
- сторонники «расширительной» трактовки, полагающие, что объектами купли-продажи на рынке труда являются рабочая сила и рабочие места.

А.Э. Котляр является представителем «узкой» концепции, опираясь на экономическую специфику субъектов, предлагает свою точку зрения: «Субъектами рынка труда являются как наемные работники (собственники рабочей силы), так и работодатели (собственники средств производства, в том числе и рабочих мест). На рынке труда происходит процесс отчуждения и присвоения специфического товара «рабочая сила», завершающим этапом которого является договор найма. Рабочие места на рынке труда не обращаются. Субъектами

рынка рабочих мест выступают лишь собственники средств, поскольку оборот рабочих мест совершается только между ними. Наемные работники в этом обороте не участвуют по причине отсутствия требуемых денежных ресурсов. Если бы у носителей рабочей силы имелись возможности покупки средств производства, они не были бы вынуждены продавать свою рабочую силу» [3, с. 37].

Таким образом, *А.Э. Котляр* делает следующий вывод: «...различие объектов обращения (рабочая сила и рабочие места), а также несовпадение контрагентов (продавец рабочей силы и работодатель как покупатель на рынке труда) и собственников рабочих мест (в качестве как продавцов, так и покупателей на рынке труда рабочих мест) дают основания считать рынки труда и рабочих мест автономными» [3, с. 36].

В.В. Томилов и Л.Н. Семеркова являются представителями «расширительной» позиции, в рамках которой отстаивают свою точку зрения: «Хозяйство работодателя объединяет труд многих работников так, что каждый из них закреплен за определенным рабочим местом, а все рабочие места связаны технологией и внутрифирменной кооперацией. Поэтому работодатель, покупая рабочую силу, вместе с этим предлагает работнику трудиться на определенном рабочем месте. В свою очередь, и работник, продавая рабочую силу, предъявляет спрос на определенное рабочее место. И сделка купли-продажи рабочей силы состоится в том случае, если имеет место соответствие работника требованиям рабочего места, а предлагаемое работнику рабочее место соответствует интересам работника. В современной рыночной экономике этот факт получил такое значение, что уже недостаточно говорить о рынке труда как о рынке живого труда. Появились веские основания включить в рынок труда и рынок рабочих мест, поскольку реально и постоянно имеется спрос на них и их предложение на рынке труда. Если учесть эти требования, то понятие «рынок труда» включает как рынок живого труда (рабочей силы), так и рынок рабочих мест» [15, с. 17].

Существует и компромиссная точка зрения *Н.А. Волгина, С.В. Дудникова* по вопросам объекта рынка труда. Они придерживаются и «расширительной трактовки»: «в настоящее время понятие «рынок труда» стало шире потому, что помимо живого труда на рынке появилось предложение рабочих мест как реакция на постоянный на них спрос» [132, с. 9] и «узкой» трактовки «рынок труда – это диалектическое единство двух рынков: рабочих мест и рабочей силы, каждый из которых определяется самостоятельными группами факторов и потому в значительной мере автономен и в то же время жестко взаимосвязан, поскольку в совокупности два рынка выступают инструментом согласования экономических интересов трудовых отношений».

В основе *второго поднаправления* лежит вопрос о правомерности использования термина «рынок труда».

Среди российских ученых, посвятивших свои работы изучению проблем, связанных с рынком труда, существуют различные точки зрения по поводу сущности его и процессов, происходящих на нем. Какой же товар является предметом купли-продажи на рынке труда? Опыт развитых стран Запада, а также исследования зарубежных и отечественных ученых убедительно доказывают, что в качестве специфического товара на рынке труда продается и поку-

пается рабочая сила, т.е. способность определенного человека к выполнению какой-то определенной работы. В связи с этим некоторые ученые считают неправомерным использование понятия рынка труда. Так, по мнению Э. Саруханова, рынок – это совокупность экономических отношений, возникающих между собственником рабочей силы (продавцом) и ее покупателем по поводу конкретного рабочего места, на котором будет производиться товар или же услуга. Таким образом, речь идет о том, что на рынке в качестве товара предлагается владельцу рабочего места не сам труд, а рабочая сила, т.е. его способность к труду. На рынке труд продать невозможно, так как в момент продажи рабочей силы он еще не существует. С этой точки зрения, по мнению Э. Саруханова, необходимо речь вести не о рынке труда, а о рынке рабочей силы. В учебнике «Экономика» под редакцией А.С. Булатова рынок труда просто отождествляется с рынком рабочей силы без какой-либо аргументации. В работах А.И. Рофе, Б.Г. Збышко, В.В. Ишина рынок труда хотя и понимается как система общественных отношений, однако они пытаются доказать, что на рынке продается не рабочая сила, а именно труд. На их взгляд, работник и покупатель на рынке договариваются о предстоящем труде, о его оплате и других условиях. Вряд ли нанимателя может интересовать лишь способность к труду без ее реализации. Его интересует труд лишь как фактор производства, поэтому он и оплачивает предстоящий труд работника. В конечном итоге работодатель становится собственником результатов труда, а работник за труд получает соответствующую оплату. По мнению авторов, при продаже труда на конкурентном рынке происходит эквивалентный обмен, так как заработная плата есть плата за использование труда, то есть за труд [10, с. 11].

Противоположной точки зрения придерживается знаменитый российский ученый А.Э. Котляр. Он говорит о том, что «действительным объектом купли-продажи на рынке труда является именно труд». В своей аргументации он подверг критике два постулата К. Маркса:

- 1) о том, что труд не может продаваться-покупаться, поскольку его не существовало до появления контрагентов сделки купли-продажи на рынке труда;
- 2) о том, что невозможно выразить стоимость труда, а как следствие и осуществить куплю-продажу труда.

На первый марксовский постулат он приводит следующую аргументацию: «В момент заключения контракта о найме между работником и работодателем рабочая сила существует еще «in potensy», тогда как реальная оплата труда осуществляется уже после его совершения, когда созданный продукт находится в распоряжении работодателя «de facto»... Приведенный К. Марксом довод недостаточно убедителен, поскольку к моменту выдачи зарплаты рабочий уже затратил труд, который, будучи овеществленным в форме продукта, находится в распоряжении работодателя.

Думается, что вышеперечисленные соображения свидетельствуют в пользу того, что действительным объектом купли-продажи на рынке труда является именно труд. Могут возразить: если к моменту выплаты заработной платы в распоряжении работодателя оказывается затраченный труд в овеществленном виде (т.е. продукт), не сводится ли купля-продажа труда к акту купли-продажи

продукта? Нет, не сводится. Дело в том, что продукт реализуется на рынке по цене, в основе которой лежит стоимость продукта, имеющая своим источником (согласно учению физиократов) труд, землю и капитал. При купле-продаже труда последний обменивается на эквивалент стоимости, созданной именно трудом и соответствующей только части стоимости произведенного продукта. Остальные части стоимости товара образуются благодаря земле (рента) и капиталу (прибыль). При этом в момент выплаты заработной платы оплачивается не рабочая сила (способность к труду в потенции), а уже реализованная способность, овеществленная в продукте, часть стоимости которой передается работнику в виде заработной платы» [4, с. 31].

По поводу второго постулата *А.Э Котляр* отмечает следующее: «Стоимость труда как продаваемого на рынке товара выражается через совокупность стоимостей благ и услуг, приобретаемых наемными работниками в обмен на заработную плату. Критики могут возразить: при таком понимании стоимости труда ее составляющие фактически повторяют компоненты стоимости рабочей силы. Да, это действительно так. Однако следует ли этому удивляться, когда речь идет о метаморфозе способности к труду в собственно труд, к тому же применительно к одному и тому же индивиду: начинаясь на рынке труда (сфера обращения), она завершается в сфере производства (использование рабочей силы, труд). При этом сохраняются свойства явления, относящегося к сфере обращения, но совершающегося, однако, в сфере производства (например, оплата труда). К. Марксом описана только первая часть этой метаморфозы, совершающаяся на рынке труда, вплоть до заключения договора найма.

Вторая ее часть, описываемая нами, фактически протекает уже в сфере производства (будучи по природе своей явлением обращения). Однако здесь и обнаруживается, что К. Маркс оказался в плену своих собственных представлений о классовой борьбе и ее роли в жизни общества. Не потому ли потребительную стоимость рабочей силы он трактует исключительно как способность производить прибавочную стоимость, совершенно игнорируя все иные созидательные свойства этого предмета торговли? Кстати, деление рабочего времени на необходимое и прибавочное (как обоснование эксплуатации труда капиталом) постулировалось К. Марксом без какого бы то ни было логического или эмпирического обоснования. Неслучайно, что в новейшее время учение физиократов получило широкое распространение как антитезиса марксизму и обоснование идей социального партнерства в современном обществе.

Потребительная стоимость (полезность) труда как товара описывается профессионально-квалификационными, физическими, демографическими, этническими и иными конкретными качественными признаками, характеризующими полезные свойства труда. Это означает, что купля-продажа труда осуществляется в соответствии с общими правилами рыночного обмена (включая разные потребительные стоимости обмениваемых товаров).

Такое уточнение содержания потребительной стоимости труда как товара содержит и чисто психологическое объяснение того, что в действительности продается-покупается не «способность к труду», а сам труд. Действительно, вряд ли кто-нибудь станет платить реальные деньги за такой не очень-то кон-

кретный товар, как «способность к труду», ибо еще не известно, как эта способность будет реализована. Покупая же труд, работодатель заранее знает все количественные и качественные характеристики того, что он покупает – продолжительность труда, содержание трудовых функций, причитающуюся работнику оплату и т.д. По сути, покупка труда ничем не отличается от покупки большинства товаров, поскольку покупатель знакомится с потребительскими качествами купленного товара лишь после того, как он покинул рынок. Как видим, речь идет не об эфемерной «способности», а о конкретной характеристике трудового процесса, который покупается» [4, с. 31-32].

Рассмотрев аргументацию А.Э. Котляра по поводу предмета купли-продажи на рынке труда, хотелось бы отметить ее последовательность и логичность в объяснении данного акта.

В результате сопоставления мнение ученых по вопросам, касающимся сущности, субъектов и объекте рынка труда, нами принята следующая авторская позиция.

В основе сущности рынка труда лежит комплексный экономико-институциональный подход, определяющий *рынок труда* как динамическую систему, включающую совокупность социально-трудовых отношений между покупателями (собственники средств производства, держатели вакансий на свободные рабочие места) и продавцами (наемными рабочими, собственниками своей рабочей силы) по поводу условий купли-продажи труда и механизм его самореализации, механизм спроса и предложения, функционирующий на основе информации, поступающей в виде изменений цены труда (заработной платы). При рассмотрении *субъектов* необходимо придерживаться «узкой» концепции рынка труда, в основе которой под продавцами понимают часть экономически активного населения, которая представлена наемными (незанятыми) работниками, а в качестве покупателей – собственников средств производства (держатели вакансий на свободные рабочие места). *Объектом* обращения (предметом купли-продажи) является труд, что также составляет «узкий» подход.

Подводя итог анализу вопросов, касающихся сущности, субъектов и объекта рынка труда, существующих в научной и учебной литературе, необходимо отметить, что рынок труда был и остается в гуще событий научных дискуссий.

Библиографический список

1. Гребнев Л.С. Экономика. Курс основ: Учебник / Л.С. Гребнев, Р.М. Нуреев. – М.: Вита-Пресс, 2000.
2. Карташов С.А., Одегов Ю.Г. Рынок труда: проблемы формирования и управления (на примере г. Москвы). – М.: Финстатинформ, 1998.
3. Котляр А.Э. О понятии рынка труда // Вопросы экономики. – 1998. – №1.
4. Котляр А.Э. О субъектах и объекте рынка труда / А. Котляр // Человек и труд. – 2003. – №5.
5. Маркс К. Капитал. Т. 1, кн. 1. – М.: Политиздат, 1978.

6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие – М.: ИНФРА – М, 1998. – С. 82.
7. Маслова И.С. Современная экономика / И.С. Маслова. – М.: Ин-т экономики РАН, 1992.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М., 2000.
9. Павленков В.А. Рынок труда / В.А. Павленков. – М., 1992.
10. Поварич И.П., Поварич М.Д. Региональный рынок труда: проблемы формирования и управления: Учебное пособие / И.П. Поварич, М.Д. Поварич – Кемерово: Кузбассвузиздат, 1998. – 244 с.
11. Рынок труда: Учебник. / под ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. – М.: Экзамен, 2000.
12. Дудникова Н.А. Скрытая безработица: феномен, анализ; последствия – М., 1998. – 175 с.
13. Сосновская Л.Н. Основы теории рынка труда / Л.Н. Сосновская. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1992.
14. Социально-трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы / Н.А. Волгин, Д.Н. Карпухин, Е.Д. Катульский, Л.А. Костин, В.Ф. Майер, Б.В. Ракитский и др. – М.: Молодая гвардия, 1996.
15. Томилов В.В. Маркетинг рабочей силы: Учебное пособие / В.В. Томилов, Л.Н. Семеркова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.
16. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2002.

**МАРКЕТИНГ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ:
АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ**

М.В. Цымбалюк

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Благосостояние людей – главный критерий деятельности государства, состояния развития экономики и демократии. Социально-экономические процессы в обществе сегодня достаточно сложны и противоречивы. Решения, которые принимаются государственными органами без объективной и достоверной информации, широкого обсуждения и консультаций в обществе, часто вызывают значительный резонанс и недовольство отдельных социальных групп. Для успешного практического решения сложных государственных задач необходимо эффективно использовать достижения различных областей знаний. Среди них особое место занимает маркетинг.

Что конкретно способствовало продвижению маркетинга в сферу политики и государственного управления? Прежде всего, его изначальная нацеленность на анализ и прогноз состояния рынка, с которым – в широком смысле слова – связано существование каждой организации, каждого индивида. Способность изучать рынок посредством новых информационных и исследовательских технологий, пользоваться полученным знанием является основой рацио-

нальной, сводящей до минимума возможные риски, прагматически выстроенной и в то же время не близорукой политики.

Маркетинг в исполнении государственных органов имеет определенные особенности, из-за того что эти органы не всегда непосредственно удовлетворяют эти потребности, а лишь опосредствованно оказывают содействие этому. В сравнении с задачами, которые решает маркетинг на уровне отдельного предприятия, цели государственного маркетинга намного масштабнее и более сложные. Так, если на предприятии маркетинг обеспечивает продвижение узкого ассортимента товаров, то на уровне государства он многовекторный, что требует комплексного и сбалансированного подхода к удовлетворению потребностей потребителей на основе формирования и развития соответствующих логистических систем как на уровне отдельных регионов и в разрезе продуктовых подкомплексов, так и на уровне государства. Кроме того, необходимо учитывать и такие факторы, как экологические, политические и пр. Во временном плане государственные маркетинговые мероприятия рассчитаны на значительно более длительную перспективу, (охрана окружающей среды и т.п.). То есть оно представляет специфическое предприятие, которое предоставляет населению широкий набор услуг.

Специфика маркетинга в государственном управлении определяется следующими характерными чертами. Характер отношений здесь – не вполне рыночный, обмен опосредован, значительная часть продукции – это услуги, идеи, приоритеты, относящиеся к общественным, коллективным благам, а целями деятельности выступает достижение соответствия нуждам и ожиданиям широких социальных групп населения.

Управляемый ограничениями бюджетного порядка, маркетинг здесь больше, чем где-либо, лимитирован в средствах и ресурсных возможностях, работает на невысоком уровне цен, вынужден удовлетворяться сравнительно невысоким уровнем качества товаров и услуг, а его эффективность оценивается сложнее, с учетом социальных эффектов, в т.ч. внешних.

Маркетинговая деятельность здесь весьма масштабна по сфере действия, рассчитываемая на длительные периоды, происходит в сравнительно стабильных условиях, а потому привлекательна для предпринимателей, рассчитывающих получить прибыль от экономии на масштабах производства и не очень склонных к риску.

Значительная часть активности протекает в форме участия в открытых аукционах, торгах и т.п.

Маркетинг в государственном управлении в целом реализуется здесь в условиях более высокой, чем в коммерческой сфере, общественной открытости, контролируемости со стороны общества; здесь особенно высока роль коммуникационных аспектов и инструментов маркетинга.

Высока зависимость этого рынка от решений органов власти, от политической конъюнктуры; он во всех странах в той или иной степени может быть коррумпирован.

Инструментами маркетинга в государственном управлении все чаще выступают SWOT- и STEP- (ПЕСТ-) анализ, технологии сегментирования и оцен-

ки емкости рынков, оценки конкурентоспособности и позиционирования стран и регионов, а также классические инструменты товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой (распределительной) политики в отношении соответствующих объектов.

Оценка деятельности органов государственного управления и конкретных чиновников все больше начинает зависеть от того, что они сделали и делают для обеспечения конкурентоспособности управляемой социально-экономической системы: каковы доли рынка и в целом позиции произведенных на территории товаров/услуг в общем объеме потребления таких товаров услуг на этой территории и вовне ее, какие условия созданы для наращивания лояльности потребителей этим товарам, как развивается спрос, устраняются ли условия для возникновения т.н. ажиотажного, незапланированного и нецелесообразного спроса.

Государственный маркетинг должен оказывать содействие усовершенствованию региональной (территориальной) специализации производства. Особенно актуально это в сельском хозяйстве, где эффективность производства во многом зависит от правильного выбора специализации в зависимости от природно-климатических условий, наличия путей сообщения и мобильности предприятий рыночной инфраструктуры, способных обеспечить эффективный обмен продукцией между регионами (рыночная инфраструктура).

Одной из функций государственного маркетинга может быть и законодательное регулирование маркетинговой (рекламной) деятельности в целях недопущения отрицательного влияния на потребителей, создания условий для равноправной конкуренции на рынке (деятельность антимонопольного комитета).

Инструменты маркетинга должны эффективно использоваться на всех этапах подготовки, принятия и реализации управленческих решений, в том числе и при принятии действенных законов. В частности, следует обратить внимание на необходимость использования инструментов маркетинговой коммуникации, что позволит сделать более открытой и демократичной систему государственного управления.

Государственный маркетинг вместе с другими направлениями и методами государственного управления может включать целый комплекс отдельных составных элементов, например:

- законодательный маркетинг, в том числе и законодательное регулирование маркетинговой (рекламной) деятельности, определение стандартов качества продукции, регулирование цен;
- социальный маркетинг (образования, медицины и т.п.);
- маркетинг государственных резервов;
- муниципальный маркетинг;
- формирование маркетинговых коммуникаций (интеграционный маркетинг);
- бюджетный и налоговый маркетинг;
- маркетинг общегосударственных проектов.

По мере развития альтернативных возможностей осуществления функций государственной службы, по мере приватизации и разгосударствления poste-

ленно разрушается монополия государственных учреждений на предоставление определенных услуг населению. Особенно ярко это видно на примере сферы муниципальных услуг, все большее число которых переходит с государственной на частную основу; это относится и к эксплуатации жилого фонда, и к уборке мусора, и к строительству дорог, и к оказанию услуг связи.

Традиционная бюрократическая система управления начинает постепенно замещаться новой, в которой присутствуют элементы рыночных механизмов. В связи с этим человек уже не рассматривается как помеха в деятельности государственной службы, а все в большей мере начинает восприниматься как клиент и потребитель услуг. Государственная служба, особенно на муниципальном уровне, постепенно превращается в сферу специфических услуг.

Происходит постепенный переход от традиционной административной модели управления, в которой центральным элементом было следование инструкциям, к новой модели управления, в которой центральным системообразующим элементом становится ориентация на достижение результата.

Усовершенствование государственного управления должно предусматривать использование маркетинга как важного средства поступательного развития всей социально-экономической системы и отдельных ее подсистем, обеспечение ее сбалансированного развития и формирования оптимальных макроэкономических пропорций между ее элементами.

Серьезные перспективы развития маркетинга в государственном управлении в нашей стране могут быть в первую очередь связаны с развитием маркетинга интеллектуального капитала России и маркетинга территорий России: страны в целом, регионов и городов.

Библиографический список

1. Котлер Филлип, Ли Нэнси. Маркетинг для государственных и общественных организаций: Пер. с англ. – СПб.; Издательский дом «Вильямс», 2005.
2. Другов А.А., Сафин А.Р., Сендецкая С.В., Государственный маркетинг как важный фактор совершенствования механизма управления социально-экономическими процессами в обществе // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №4. – с. 15-19.
3. Морозова Е.Г. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии [Электронный ресурс] – [humanities.edu.ru > db/msg/62526](http://humanities.edu.ru/db/msg/62526).
4. Сергейчук А.В. Государство глазами маркетолога [Электронный ресурс] – [sergeitchouk.narod.ru > 0801.htm](http://sergeitchouk.narod.ru/0801.htm).
5. Андрианов В.Д. Бюрократия, коррупция и эффективность государственного управления: история и современность. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 236 с.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

**УЧЕНИЕ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ БЛАГЕ:
АКТУАЛЬНОСТЬ ПОЛИЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА***А.Д. Чернявский**Нижегородский институт менеджмента и бизнеса*

Еще свежи в памяти события кризиса 2008 г. Вроде как уже выявлены виновные в нем. Как бы между делом отмечен его глобальный характер. Однако до сих пор слышны диагнозы ученых мужей о рецессии, новой волне кризиса, старушку Европу все еще периодически лихорадит симптомами финансового кризиса. Давно заявлено, что были светлые головы, которые рассмотрели симптомы кризиса, когда еще всем было комфортно. Но напомним, что еще с начала 2000-х появлялись статьи о кризисе менеджмента, маркетинга, экономической теории. Так, значит, действительно с локомотивом экономической науки – экономической теорией – давно уже не все в порядке! Попробуем убедить, что, несмотря на количество «нобелей», отлично развитую сеть математических приложений (очень мало приближенных к реальной экономике) – необходим пересмотр подходов к теоретическому описанию процесса экономического развития.

Приведем в качестве примера высказывание известного американского экономиста Дж.К. Гэлбрейта: «Содействие, которое экономическая теория оказывает осуществлению власти, можно назвать ее инструментальной функцией в том смысле, что она служит не пониманию или улучшению экономической системы, а целям тех, кто обладает властью в этой системе. Частично такое содействие состоит в обучении ежегодно нескольких сот тысяч студентов. При всей его неэффективности такое обучение насаждает неточный, но все же действенный комплекс идей среди многих, а может быть большинства из тех, кто подвергается его воздействию. Их побуждают соглашаться с вещами, которые они в ином случае стали бы критиковать; критические настроения, которые могли бы оказать воздействие на экономическую жизнь, переключаются на другие, более безопасные области. Это оказывает огромное влияние непосредственно на тех, кто берется давать указания и выступать по экономическим вопросам. Хотя принятое представление об экономике общества не совпадает с реальностью, оно существует. В таком виде оно используется как заменитель реальности для законодателей, государственных служащих, журналистов, телевизионных комментаторов, профессиональных пророков – фактически всех, кто выступает, пишет и принимает меры по экономическим вопросам» [1]. Это по поводу того, что экономическая теория – удобный инструмент для промывания мозгов широкому слою студентов, которые и должны развивать эту науку.

Покажем достаточно «схоластический» подход, начиная с «маржиналистской революции», в экономической теории. Поскольку «маржиналистская революция» дала миру новый взгляд на полезность блага, остановимся на взгляде на благо у основателя австрийской школы экономики – К. Менгера. К. Менгер начинает свою работу «Основания политической экономии», как и следует теоретику, с экскурса к работе Аристотеля – «Политика», на основании которой он

заключает, что «Аристотель (Политика 1,3) называет средства к жизни и благосостоянию людей благами» [2]. Однако если рассмотреть подход Аристотеля более внимательно, то открывается поразительная картина. Аристотель не определяет средства к жизни – благами. В «Политике» он пишет: «...всякое же общение организуется ради какого-либо блага (ведь всякая деятельность имеет в виду предполагаемое благо)» [3, с. 376]. К. Менгер исходя из своих утилитаристских воззрений трансформирует гораздо более широко обрисованную Аристотелем картину: всякая деятельность должна осуществляться ради блага.

Вместе с этим, вернемся вновь в доктору К. Менгеру и его работе «Основания политической экономии». Он производит далее многочисленные отсылки к работам экономистов для аргументации предлагаемого им определения блага: «Для того чтобы предмет стал благом, или, другими словами, для того чтобы он приобрел характер блага (*Guterqualität*), необходимо совпадение следующих четырех условий: 1) человеческой потребности; 2) свойств предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности; 3) познания человеком этой причинной связи; 4) возможности распоряжаться предметом таким образом, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой потребности.

Предмет только тогда становится благом, когда совпадают эти четыре условия, но если отсутствует хотя бы одно из них, то предмет никогда не может стать благом» [2]. Эта длинное определение К. Менгера не выдерживает критики, хотя бы на примере воздуха, который является дармовым благом для человека. Человек действительно испытывает потребность дышать воздухом, и он в обычных условиях ее удовлетворяет. Однако он не задумывается о «свойствах этого предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности», и он не познает эту причинную связь – дыхание рефлексивно. Вся конструкцию этого определения блага по Менгеру можно считать предпосылкой рационального выбора блага в последующем развитии экономической теории.

На этот же момент в определении К. Менгера указывает В.А. Канке: «Исходное звено рассуждений Менгера выглядит чуть ли не самоочевидным: материальные блага приносят людям пользу, ибо позволяют им удовлетворять потребности. Блага обладают значением для человека, а потому ценности субъективны, т.е. являются феноменами его психики. ... Представители австрийской школы полагают, что можно, рассуждая о неконцептуальных реалиях, плавно, без какого – либо скачка достигнуть такого фундаментального концепта экономической теории, как ценность. Потребности, их удовлетворение, материальные блага – это все непонятное, а ценность – понятие. Налицо явная иллюзия последовательной выработки концепта «ценность». Чтобы преодолеть ее, необходимо существенно скорректировать логику представителей австрийской школы» [4, с. 69].

Если К. Менгер в своем определении блага пытается его развернуть через причинно-следственную связь с удовлетворением потребности и познанием этой связи, то О. Бем-Баверк, еще один из основателей маржинализма, представляет эту связь свернутой, говоря: «Ценностью в субъективном смысле мы

называем то значение, какое имеет известное материальное благо или совокупность известного рода материальных благ для благополучия субъекта.

... Ценностью в объективном смысле мы называем, напротив, способность вещи давать какой-нибудь объективный результат. В этом смысле существует столько же видов ценности, сколько существует внешних эффектов, на которые мы хотим указать» [5, с. 7].

Так, Вугальтер А.Л. в работе «Фундаментальная экономика. Динамика» пишет, что «определяя полезность через потребность, которая никак не определена, К. Менгер повторяет ту же логическую ошибку «определения через определение» [6, с. 178].

Здесь, пожалуй, будет уместна оценка к подобному субъективистскому подходу, сделанная Марксом считавшего, что при рассмотрении благ следует «принять определенный характер общественного человека, т.е. определенный характер общества, в котором он живет, так как здесь производство, стало быть его процесс добывания жизненных средств уже имеет тот или иной общественный характер. Но у профессора – доктринера отношения человека с природой с самого начала – не практические отношения, т.е. основанные на действии, а теоретические» [7, с. 377].

Отметим, что у Маркса именно в процессе производства «люди дают только этим предметам особое (родовое) название, ибо они стараются при помощи более или менее часто повторяющейся деятельности овладеть ими и таким образом сохранить их в своем владении; они, возможно, называют эти предметы «благами» или еще как-либо, что обозначает, что они практически употребляют эти продукты, что последние им полезны; они приписывают предмету характер полезности, как будто присущий предмету, хотя овце едва ли представлялось бы одним из ее «полезных» свойств, что она годится в пищу человеку» [7, с. 377-378].

А. Маршалл, позиционируемый классификаторами науки как сторонник неоклассицизма в экономике, в своем труде «Принципы экономической науки» (1890 г.) гораздо осторожнее подходит к определению понятия «блага» в экономике: «За отсутствием какого-либо краткого общеупотребительного термина, охватывающего все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, мы можем использовать для этой цели термин «блага» [8, с. 112]. По сути, это определение не отличается от Бентамовского определения «блага» – это счастье, и целью этического поведения является достижение наибольшего возможного счастья для наибольшего количества людей.

И что же сказали далее последователи в экономической теории по поводу категории – экономическое благо? Да они просто пошли дальше в части приложений экономической теории к тем или иным прикладным задачам, причем не в пример австрийцам, как можно шире применяя математический аппарат. Излишнее увлечение математикой породило целый пласт новых явлений в научной мысли в XX веке. Так, М. Алле называет это явление псевдотеориями [9].

Вернемся вновь к рассмотрению экономического блага в работах К. Маркса.

Собственно «экономическое благо» выступает у Маркса в форме «потребительной стоимости»:

- «Поэтому товарное тело, как например, железо, пшеница, алмаз и т.п., само есть потребительная стоимость, или благо» [10, с. 44].
- «Итак, потребительная стоимость, или благо, имеет стоимость лишь потому, что в ней осуществлен, или материализован, абстрактно человеческий труд» [10, с. 47].

Маркс в рамках, по крайней мере его работ, помещенных в полное собрание сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса (2-е изд.), более не упоминает об определении категории «экономическое благо», поскольку в рамках его логики товарного производства употребление нецелесообразно ввиду того, что «относится ко всему тому, о чем немецкие экономисты обычно болтают под рубрикой категории «благ» [11, с. 367].

По отношению к любой общественной форме богатства, по словам К. Маркса, «потребительная стоимость всегда образует его содержание, вначале безразличное к этой форме. ... Потребительная стоимость, хотя и является предметом общественных отношений и поэтому включена в общественную связь, не выражает, однако, никакого производственного отношения» [12, с. 14]. Как поясняет Маркс, для товара необходимое условие – быть потребительной стоимостью, однако обратное требование – «назначение, безразличное для потребительной стоимости», поскольку она находится «в этом безразличии к экономическому определению формы» [12, с. 14], т.е. товару.

Сама потребительная стоимость будет относиться к политэкономии «лишь тогда, когда она сама выступает как определённая форма» [12, с. 14], т.е. в виде товара. Что же служит в такой ситуации мерой количества потребительной стоимости, позволяющей вести обмен? Таким количественным измерителем будет меновая стоимость, которая «выступает прежде всего как количественное отношение, в котором потребительные стоимости обмениваются одна на другую» [12, с. 14]. При этом равенство потребительных стоимостей двух товаров будет выражаться равенством меновых стоимостей, но при условии, как замечает Маркс, «если только они взяты в правильной пропорции» [12, с. 14]. В этом случае «товары независимо от формы ... и от специфической природы тех потребностей, которые они удовлетворяют в качестве потребительных стоимостей, в определенных количествах равны друг другу, замещают друг друга при обмене, выступают как эквиваленты и, таким образом, несмотря на свою пеструю внешность, представляют собой одно и то же единство» [12, с. 15]. Но опять же и потребительная и меновая стоимость суть внешние формы «экономического блага» – товара. Внутренним содержанием же товара, определяющим его эквивалентность обмена, выступает труд. Однако, выступая как одинаковая количественная мера в различных товарах, «труд, который в равной мере в них овеществлен, должен быть однородным, лишенным различий. ... Но так как меновые стоимости, они представляют собой одинаковый, лишенный различий труд, т.е. труд, в котором индивидуальность работающих стерта, поэтому труд, создающий меновую стоимость, есть абстрактно-всеобщий труд» [12,

с. 15]. Этот прием сведения труда к простому, далее не разлагаемому ни на какие составные части «бескачественному труду,, лишенному различий однородному простому труду, ... , который качественно одинаков и различается только количественно» [12, с. 16], определяет его как меру производимого им богатства. Маркс восклицает: «Что же осталось от продуктов труда? От них ничего не осталось, кроме ... простого сгустка лишенного различий человеческого труда, т.е. затраты человеческой рабочей силы безотносительно к форме этой затраты» [10, с. 46]. Это прием у Маркса позволяет создать логически точную меру труда, которая уже при фиксированном качестве имеет только меру количества и с которой далее можно совершать все возможные математические действия, поскольку в основании всех сравнений «экономических благ» – товаров мы имеем числа, т.е. они определены количественно. Однако здесь следует заметить, что при теоретической корректности определения в практической плоскости определения этой меры, т.е. процедуры измерения – вопрос у Маркса остается открытым.

Насколько был эффективен труд при создании «экономического блага» – товара, товары должны доказать наличием в них потребительной стоимости, «потому что затраченный на них труд идет в счет лишь постольку, поскольку он затрачен в форме, полезной для других. Но является ли труд действительно полезным для других, удовлетворяет ли его продукт какой-либо чужой потребности, – это может доказать лишь обмен» [10, с. 95].

Следует обратить внимание и на динамику изменения формы «экономического блага». Разрывы формы возникают на стадии обмена товарных тел. Об этом Маркс пишет следующее: «Обращение товаров разрывает временные, пространственные и индивидуальные границы обмена продуктов именно благодаря тому, что непосредственная тождественность между отчуждением своего продукта труда и получением взамен него чужого расчленяется на два противоположных акта – продажи и купли» [10, с. 124]. При этом «экономическое благо» в соответствии с законом единства и борьбы противоположностей переходит из формы одного товарного тела в другую форму, на что опять же указывает Маркс: «Если процессы, противостоящие друг другу в качестве совершенно самостоятельных, образуют известное внутреннее единство, то это как раз и означает, что их внутреннее единство осуществляется в движении внешних противоположностей» [10, с. 124]. Однако процесс единства двух внутренне несамостоятельных форм в акте обмена содержит и противоречие, которое кроется в многообразии форм, предшествующих акту обмена.

Подводя итог, можно сказать, что к определению блага как его предшественники – экономисты, так и пришедшие после него маржиналисты и стоящий особняком А. Маршалл – все они подошли к определению категории «экономическое благо» исходя из перечисления внешних свойств блага, что ввиду их неограниченности представляется крайне неэффективным занятием, либо определяя «экономическое благо» как то, что полезно. Последнее можно трактовать как попытку определения через определение. Маркс определяет «экономическое благо» как потребительную стоимость. И это есть субъективная стоимость для потребителя, и это лишь одна из форм стоимости, которая относит-

ся непосредственно к потребителю этого блага и соответствует конечному акту – потреблению блага, которое прошло процессы производства и обмена. Это позволяет уложить понятие «экономическое благо» в рамки логики Маркса капиталистического производства и обмена.

Также отметим, что потребительная стоимость не есть какая-то абстракция и для нее характерно только внутреннее отношение человека к ней, ее внешняя форма – форма меновой стоимости обязательно проявляется в самом потребляемом благе: «Потребительная стоимость имеет стоимость только для потребления и реализуется только в процессе потребления. Одна и та же потребительная стоимость может быть использована различным образом. Однако сумма всех возможных ее полезных применений заключена в ее бытии как вещи с определенными качествами» [12, с. 13].

Как следует оценивать саму потребительную стоимость? Маркс отмечает, что: «... потребительная стоимость определена не только качественно, но и количественно. Соответственно своим естественным особенностям различные потребительные стоимости имеют различные меры: например, шеффель пшеницы, стопа бумаги, аршин холста и т.д.» [12, с. 13-14].

И что еще более существенно – Маркс не призывает к измерению потребительских стоимостей через степень удовлетворения человека в процессе потребления блага. Субъективистский подход к полезности – потребительной стоимости – вынудил представителей разных экономических школ искать эту меру внутри субъекта – человека. Несмотря на имеющиеся направления в разработке ординалистской и кардиналистской полезности вряд ли их можно признать плодотворными в практическом применении.

Определенность формы стоимости – потребительной стоимости, т.е. ее количественная мера, существует в другой форме стоимости – меновой стоимости: «Непосредственно потребительная стоимость есть вещественная основа, в которой выражается определенное экономическое отношение, меновая стоимость. ... Меновая стоимость выступает прежде всего как количественное отношение, в котором потребительные стоимости обмениваются одна на другую» [12, с. 14].

Сама потребительная стоимость получает оценку своей величины только в процессе многократного повторяющегося обмена, способного выровнять ее индивидуальные отклонения в лице каждого по отдельности взятого человека, получающего ее, «следовательно, потребительные стоимости товаров становятся потребительными стоимостями, когда они всесторонне меняются местами, переходя из рук, в которых они суть средства обмена, в руки, в которых они суть предметы потребления... Поэтому, чтобы реализоваться как потребительные стоимости, они должны реализоваться как меновые стоимости» [12, с. 28-29]. Однако меновая стоимость блага не должна заслонять его внутреннюю для человека форму – потребительную стоимость, поскольку «как потребительные стоимости они могут обмениваться только в отношении к особым потребностям. Но способностью к обмену они обладают только как эквиваленты» [12, с. 30].

У Маркса – раздвоение характеристики товара на потребительную стоимость и меновую стоимость, как противоположности абстракции «стоимости» и обусловлено появлением экономического блага в форме товара. Именно капиталистический способ производства и процесс обмена товаров привели к появлению меновой стоимости, а не стоимости. При этом сама меновая стоимость выступает только лишь как форма, поскольку «одна только форма проявления не составляет ее собственного содержания». Поскольку, как замечает Маркс, «для меня «стоимость» товара не есть ни ее потребительная, ни ее меновая стоимость» [7, с. 384].

Важно подчеркнуть еще раз, что мера количества проявляется только в меновой стоимости экономического блага – товара. Потребительная стоимость при этом совершенно не принимается в расчет, «у Маркса характерным для менового отношения товаров является тот факт, что совершается полное абстрагирование от их потребительных стоимостей» [13, с. 241], – отмечает Ф. Энгельс в работе «Как не следует переводить Маркса».

Маркс не рассматривает «психологизм» самого процесса потребления блага, в чем в дальнейшем в значительной мере преуспели, и, можно сказать, что и вконец запутались его последователи – маржиналисты. Маркс заявляет: «Товар есть прежде всего внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, – порождаются ли они, например, желудком или фантазией, – ничего не изменяет в деле. Дело также не в том, как именно удовлетворяет данная вещь человеческую потребность: непосредственно ли, как жизненное средство, т.е. как предмет потребления, или окольным путем, как средство производства» [10, с. 43]. Здесь товар выступает у Маркса тождественным потребительской стоимости. Вазюлин В.А. в монографии «Логика «Капитала» Карла Маркса» отмечает: «Сама потребительная стоимость есть определенность, которая воспринимается непосредственно. ...в определении товара как потребительной стоимости выделяется и утверждается именно тождество товара с потребительной стоимостью без всяких дальнейших определений» [14, с. 75].

Маркс предлагает измерять потребительную стоимость абстрактным человеческим трудом. При этом рабочая сила работника «обладает характером общественной средней рабочей силы и функционирует как такая общественная средняя рабочая сила, следовательно, употребляет на производство данного товара лишь необходимое в среднем или общественно необходимое рабочее время». Рассматриваемый средний работник тратит на производство той или иной потребительной стоимости усредненное или общественно необходимое рабочее время. При этом само «общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» [10, с. 47].

Возможна ли аддитивность потребительных стоимостей, входящих в стоимость товара? Маркс отвечает утвердительно, поскольку, например, товар (сюртук) может выразить себя через эквивалент – холст, и «стоимость товара

холст выражается поэтому в теле товара сюртук, стоимость одного товара – в потребительной стоимости другого» [10, с. 61]. Т.е. мы можем выразить стоимость предмета труда (холст) после приложения к нему труда – в новом товарном теле – сюртуке. Но можем ли мы говорить об отраслевой специфике труда портного с позиции прибавления стоимости? Да, поскольку здесь мы говорим о конкретном труде, однако в стоимостном выражении мы должны говорить о труде абстрактном и его оценке. И вновь меновая стоимость опосредует потребительную в акте купли-продажи сюртука.

Вещи – товары не висят в вакууме, не существуют сами по себе. Сама стоимость любых вещей не познается путем сравнения этих вещей. Маркс отмечает, что стоимости товаров «не имеют решительно ничего общего с физической природой вещей и вытекающими из нее отношениями вещей». Стоимость представляет «определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами» [10, с. 82]. Появление стоимости блага опосредует потребительную стоимость, и если «потребительная стоимость вещей реализуется для людей без обмена», то Маркс в «Капитале» подчеркивает, что «стоимость может быть реализована лишь в обмене, т.е. в известном общественном процессе» [10, с. 93]. То есть только обмен способствует выявлению категории стоимости блага.

При этом мы не можем сказать, что для владельца товара совершенно не имеет значения его потребительная стоимость, поскольку для него «потребительная стоимость товара заключается лишь в том, что он есть носитель меновой стоимости и, следовательно, средство обмена» [10, с. 95]. И Маркс предупреждает от возможности переноса процесса измерения на основании того, что для меновой стоимости существует такая мера, и на потребительную стоимость или полезность. В «Капитале» он указывает, что

«меновая стоимость и потребительная стоимость сами по себе величины несоизмеримые» [10, с. 551].

Могут ли быть равны между собой потребительные стоимости разных благ или наборов благ? Конечно, но не напрямую через приравнивание самих потребительных стоимостей, а через общую меру, содержащуюся в меновых стоимостях. Такой мерой у Маркса выступает абстрактная категория – средний труд или общественно необходимое время, что было отмечено ранее в работе.

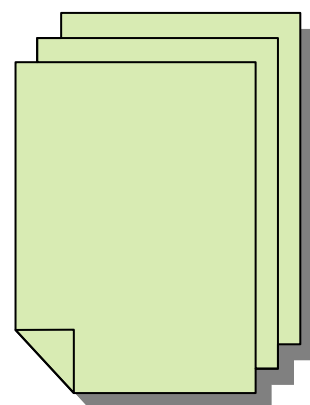
Оценка предпочтения или выбора у человека должна базироваться на комплексе факторов, лежащих в его основе. У Маркса предпочтение строится на основе «потребительной стоимости» – комплексного показателя, который должен включать все то, на основе чего человек строит свой выбор. Соответственно, этот показатель подвержен и индивидуальной изменчивости от человека к человеку, и должен быть достаточно стабильным, поскольку наряду с меновой стоимостью он является формой категории стоимость. И проявление вовне от индивида к индивиду этой формы стоимости должно иметь достаточно постоянную основу, поскольку сама стоимость конкретного экономического блага как категория экономического блага должна быть достаточно постоянной.

1. Дж.К. Гэлбрейт. Экономические теории и цели общества. [Электронный ресурс] <http://www.bibliotekar.ru/economicheskije-teorii/index.htm>
2. К. Менгер. Основания политической экономии [Электронный ресурс] http://www.sotsium.ru/books/259/395/menger_principles.html
3. Аристотель. Политика // Аристотель. Сочинения: В 4 т. Т. 4. – М.: Мысль, 1983. – 830 с.
4. Канке В.А. Философия экономической науки: Учеб. пособие. – М.: ИН-ФРА – М., 2009. – 384 с.
5. Е.Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ. М.: Директмедиа Паблишинг. – 2008. – 190 с.
6. Вугальтер А.Л. Фундаментальная экономия. Динамика. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 371 с.
7. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд. М., 1961, т. 19. – 703 с.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Директмедиа Паблишинг. – 2008. – 994 с.
9. Морис Алле. Современная экономическая наука и факты // THESIS. – 1994. – Т. 2. – Вып. 4, с. 11-19.
10. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд. М.: 1960, т. 23. – 920 с.
11. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд. М.: 1969, т. 46, ч. II. – 620 с.
12. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд. М.: 1960, т. 13. – 805 с.
13. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е изд., 1961, т. 21. – 746 с.
14. Вазюлин В.А. Логика «Капитала» Карла Маркса. М.: Современный гуманитарный университет, 2002. – 390 с.

СЕКЦИЯ 2

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

ББК 65.29



РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Н.И. Виноградова

КГКП «Электротехнический колледж», г. Семей

В работе рассматриваются задачи, поставленные Правительством перед казахстанской молодежью. Описывается роль молодежного предпринимательства. А также указываются основные направления развития бизнеса.

Республика Казахстан вступила в новый этап развития. Перед страной стоят масштабные задачи модернизации. Сильный и процветающий Казахстан – это проект Лидера Нации, и ключевая роль в реализации замыслов Президента возложена, прежде всего, на молодых казахстанцев. Молодежь страны должна формировать новый облик страны, выдвигать новые идеи и стать основной движущей силой обновления Казахстана. Поэтому наш Президент – Нурсултан Абишевич Назарбаев особое внимание уделяет развитию молодежи.

Президент обозначил четкие задачи перед молодежью, реализация которых позволяет Молодёжному Крылу «Жас Отан» занять свое достойное место в успешном будущем Казахстана. Поручения Лидера Нации также нашли отражение в документах I Съезда МК «Жас Отан», в программе Народно-Демократической партии «Нур Отан» до 2020 года, в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана, «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана», в выступлении Президента на XIX сессии Ассамблеи народа Казахстана и статье Главы государства «Социальная модернизация: «Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» [2].

И сегодня Казахстан находится на новом рубеже своего развития, определяет новые приоритеты и задачи своей дальнейшей деятельности. «Мы видим свою роль в консолидации всей молодежи для решения задач, стоящих перед страной. В соответствии с этой миссией, мы определяем наши стратегические приоритеты в предстоящем десятилетии», – Н. Назарбаев.

В свете поставленной Президентом страны в Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» задачи – вдвое повысить долю малого и среднего бизнеса в экономике страны к 2030 году – роль и участие молодежи в реализации масштабных социально-экономических проектов и программ приобретают особое значение.

Молодые предприниматели – это самая инициативная, ответственная и энергичная часть молодежи. Поэтому МК «Жас Отан» приложит все усилия для развития молодежного предпринимательства как прочной опоры процветания и успешности экономики Казахстана.

Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития Республики Казахстан, один из целевых принципов развития – переход казахстанской экономики к социально-ориентированному типу развития, а также инновационное лидерства в мире на основе передовых научно-

исследовательских разработок, высоких технологий, что неразрывно связано с молодым поколением.

Сегодня в Республике Казахстан молодёжное предпринимательство играет важную роль в развитии государства. Молодые предприниматели – это тот авангард, который способен вывести отечественную экономику страны на новые рубежи. Важнейшей задачей становится поддержка молодежного предпринимательства, необходимого для эффективной реализации социальной модернизации Казахстана.

Основные направления:

- выработка механизмов интеграции деятельности, совместных усилий государственных органов, институтов развития и социально-предпринимательских корпораций с молодежью для развития молодежного предпринимательства;

- ориентирование и мотивирование молодежи к осуществлению предпринимательской деятельности, создание равных возможностей для ведения бизнеса в конкурентной среде;

- обучение основам предпринимательской деятельности, создание института «менторов» для передачи предпринимательских навыков, всесторонняя консультативная поддержка StartUp-проектов в сфере молодежного предпринимательства;

- введение общественного контроля в процесс распределения финансовых ресурсов для предпринимателей, обладающих интересными бизнес-идеями;

- содействие обучению сельской молодежи навыкам организации ведения индивидуального предпринимательства, поощрение создания бизнес-проектов, востребованных на селе, а также содействие микрокредитованию молодежи на селе;

- предоставление возможностей прохождения бесплатного курса обучения основам предпринимательства, с предоставлением молодым людям материальной помощи на обучение;

- проведение мероприятий среди молодежи по повышению имиджа предпринимателей, привитию у молодежи желания заниматься предпринимательством;

- проведение мероприятий по повышению предпринимательской грамотности среди молодежи, организация республиканских и региональных конкурсов бизнес-проектов, по типу конкурса инновационных бизнес-планов «Инновационный форсаж» [3, с. 9].

Но развитие инновации невозможно без активного предпринимательства, ведь именно новые компании, молодые проекты могут активно разрабатывать и внедрять новые инновационные технологии и продукты.

Согласно статистическим данным, количество предпринимателей в Казахстане можно оценивать в 3-4% населения. Большинство предпринимателей находится в возрасте от 31 до 50 лет, причем особенно высока доля бизнесменов в возрасте 35-45 лет. Для грамотной поддержки предпринимательства

необходимо исследовать не только деятельность уже состоявшихся бизнесменов, но нужды и особенности потенциальных предпринимателей. Зарубежная статистика показывает, что у 15-20% молодых людей есть склонность к предпринимательской деятельности. С учетом того, что в республике насчитывается примерно 5,2 миллиона молодых людей в возрасте от 18 до 35 лет (планируется повысить возрастной предел категории молодых предпринимателей до 35 лет), в результате должно быть как минимум миллион молодых предпринимателей.

Основная доля потенциальных предпринимателей (тех, кто не имеют собственного бизнеса, но планируют его открыть) приходится на молодое население. Больше половины потенциальных предпринимателей являются гражданами от 18 до 30 лет. Но, несмотря на то, что «бизнесмен, владелец собственного предприятия» является одним из желаемых карьерных типов для студентов, молодые предприниматели на данный момент составляют 30% от всех предпринимателей Казахстана и только 2% от молодежи в целом [4, с. 4].

Первым фактором для выбора предпринимательства как вида деятельности является получение стабильного дохода. Для большинства молодых предпринимателей свое дело – это возможность реализовать себя. То, что молодые предприниматели ставят на первое место свою самореализацию – отличительная особенность этой категории. На втором месте по фактору привлекательности собственного бизнеса стоит возможность сделать окружающий мир функциональней и лучше благодаря своему проекту. И только на третьем месте стоит возможность заработать много денег, а на четвертом возможность не работать на кого-то другого. Молодежь также более открыта новым технологиям и инновационному бизнесу.

Большинству потенциальных молодых предпринимателей для реализации задуманных проектов не хватает инвестиций. Есть потребность в советах от опытных бизнесменов, юридической поддержке. Многие молодые бизнесмены ощущают нехватку команды или партнера по бизнесу, другие – нехватку знаний по бизнес – планированию.

Исходя из потребностей и особенностей потенциальных предпринимателей можно выделить следующие основные цели поддержки молодежного предпринимательства (как государственного, так и не государственного) как фактора инновационного развития экономики: финансовая поддержка, консультационная поддержка, обеспечение доступности программ по дополнительному бизнес – образованию и кругу единомышленников. Одним из значимых инструментов в оказании помощи малому и среднему бизнесу является АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». По постановлению Правительства Республики Казахстан с начала 2008 года фонд «Даму» является финансовым оператором антикризисных государственных программ по размещению средств в банках второго уровня для последующего кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

Казахстан начал подготовку к Глобальной неделе предпринимательства с запуска Бизнес-школы (Инновационный образовательный проект развития предпринимательских компетенций и обучения технологиям создания бизне-

са). Глобальная Неделя Предпринимательства – масштабная международная акция, направленная на формирование предпринимательской культуры и развитие предпринимательского потенциала в молодежной среде. Эта инициатива возникла в Великобритании в 2006 году, а с 2008 году акция приобрела международный характер, в которой принимают участие более 100 стран [5].

Привлекать в бизнес молодежь – не просто необходимость, а требование времени. Правильно построенная и целенаправленная поддержка молодежного предпринимательства позволит обеспечить развитие предпринимательства в регионе и стране, что, в свою очередь, приведет к экономическому росту, к повышению инвестиционной привлекательности и социальной стабильности.

«Мы должны учитывать, что экономическая и социальная модернизация должны идти максимально синхронно. Новые производства, новые системы образования. Мы верим в свое будущее, в востребованность молодых специалистов, в экономическое процветание нашей страны».
Н.А. Назарбаев

Библиографический список

1. Закон РК «О частном предпринимательстве».
2. Концепция государственной молодежной политики до 2020 года.
3. Ахметов С. Основные факторы кредитования риска при кредитовании предприятий малого и среднего бизнеса // Транзитная экономика. 2003. №5.
4. Максат Кожамбек. Молодежь – движущая сила отечественного предпринимательства // Казахстанская правда. 2013 г. №121-122.
5. <http://i-news.kz/news/2013/01/30/6858246.html>

ББК 65.292

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИТАЛЬЯНСКИХ КЛАСТЕРОВ (ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ОКРУГОВ)

Е.В. Дирша

Рубцовский индустриальный институт

Зарубежный опыт функционирования кластерных структур, под которыми понимается сеть независимых производственных и (или) сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, НИИ, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, показал эффективность подобного рода пространственных коопераций, способствующих росту конкурентоспособности их участников.

Анализ зарубежных практик кластеризации обусловил существование в современной научной литературе различных классификаций моделей государственной кластерной политики. Например, Трофимова О.М. выделяет 6 моделей государственной кластерной политики: североамериканскую, западноевро-

пейскую, скандинавскую, индийскую, китайскую, японскую. Основным признаком классификации явился механизм активации и развития кластера [2].

Если рассматривать итальянские кластеры (индустриальные округа), то они в соответствии с классификацией, предложенной О.М. Трофимовой, относятся к западноевропейской модели кластерной политики. В этой модели кластерной политики ключевая роль отводится университетам и исследовательским институтам. Основной формой поддержки таких кластеров выступает финансирование научных исследований и формирование инновационной инфраструктуры.

Если же рассмотреть итальянские кластеры с точки зрения этапа их жизненного цикла, то их в соответствии с группировкой, предложенной Шаталовой Т.Н. и Мулендеевой Л.Н., можно отнести к стабильным кластерам (табл. 1) [1].

Таблица 1

Классификация типов кластеров в зависимости от жизненного цикла

Тип кластера	Период зарождения, гг.	Страны-представители	Особенности
Стабильный	50 – 60-е	США, Канада, Великобритания, Франция, Италия, Германия, Финляндия, Дания	Эволюционный путь активации кластеров на базе традиционных отраслей промышленности. Стабильный экономический рост. Высокая конкурентоспособность и инновационное развитие. Высокая доля продукции кластеров в валовом продукте. Стремление выйти на международный уровень
Растущий	80-е – н. 90-х	Япония, Китай, Индия, Южная Корея, Венгрия, Польша, Чехия, Словения	Активная государственная политика в области активации и развития кластеров. Использование зарубежного опыта и иностранных специалистов. Потенциал дальнейшего роста. Высокие показатели развития
Зарождающийся	к. 90-х – н.2000-х	Россия, Казахстан, Белоруссия, Украина	Активное участие государства в процессе выявления потенциальных кластеров, разработка программ поддержки их развития. Формирование инфраструктуры кластеров

Италия считается классической страной малого бизнеса. К числу мелких принадлежит абсолютно преобладающая масса зарегистрированных фирм: из примерно 4 миллионов лишь 2% значатся крупными (крупными в Италии считаются предприятия с более чем 1 тыс. работников). Подавляющее большинство относится к мелким (до 100 занятых) и мельчайшим (до 20). На предприятиях, имеющих менее 250 работников, трудится 80% всех занятых.

Специфика малого бизнеса Италии заключается в том, что большинство производственных малых и средних предприятий Италии действуют в рамках своеобразных территориально-организационных совокупностей, получивших название *промышленных (индустриальных) округов*.

По определению итальянского Национального института статистики (ISTAT), «индустриальный округ – это социоэкономическая единица на локальной территориальной основе, где взаимодействует некоторое число средних и мелких предприятий, кооперирующихся друг с другом для участия в одном и том же производственном процессе». В этом и всех других определениях неизменно подчеркиваются две тесно взаимосвязанные характеристики индустриального округа: а) как пространственно-локального организационно-экономического уклада; б) как процесса взаимодействия социокультурных (общества людей) и производственно-технических факторов, что как раз и сообщает округам динамизм и жизнеспособность.

Термин «промышленный (индустриальный) округ» «прижился» в итальянской, а затем и мировой экономической географии.

Индустриальный округ предстает в виде скопления (или, как говорят, *созвездия, грозди, кластера*) малых и средних предприятий вокруг или внутри селения или небольшого города, в речной долине или вдоль транспортной магистрали либо морского побережья. Число предприятий в «кластере» может колебаться от нескольких десятков до многих сотен и даже тысяч. В целом по стране собственно в системах кластеров функционирует около 60 тыс. производственных предприятий. Если приплюсовать к ним и предприятия сферы услуг, то на территории кластеров насчитывается до 0,8-1 млн. предприятий, или почти четверть из имеющихся в стране.

Сегодня малые и средние предприятия Италии экспортируют более 40% своей продукции. В начале 90-х годов на фирмы с числом занятых менее 500 приходилось больше половины национального экспорта, причем 1/4 – на предприятия с числом работающих менее 100. Многие малые заводы не просто продавали за границу свои изделия, но вступали в отношения долговременного экономического сотрудничества с зарубежными партнерами. А это признак способности к внешнеэкономической экспансии и одновременно довольно высокого технического уровня (особенно если иметь в виду, что преобладающая часть продукции итальянских малых предприятий поглощается наиболее индустриально развитыми странами). Таким образом, промышленные кластеры позволяют малым и средним предприятиям выступать на равных с крупными компаниями.

Объединение малых предприятий в территориально-организационные гроздья началось и получило наибольшее развитие в центрально-северных районах Италии (Умбрия, Тоскана, Эмилия-Романья, Ломбардия, Венеция). По мнению крупного итальянского ученого А. Баньяско, существуют четыре группы условий, объясняющих, почему зарождение кластеров произошло именно в этой части страны. Здесь:

– впервые в истории, в конце XIII-XIV вв., в городах-коммунах с их начатками гражданского общества зародился капитализм (Генуя, Венеция, Флоренция, Пиза, Лукка, Кремона, Равенна, Болонья);

– веками развивались ремесленные промыслы и сложились соответствующие производственные навыки, традиции, система деловой этики;

– в сельском хозяйстве издавна практиковались системы издольщины, приобщавшие крестьян к рынку, экономическому расчету (калькуляции), планированию;

– имеется развитая инфраструктурная сеть, приближающая деревню к городу и превратившая ее в «урбанизированную сельскую местность».

Возникновение индустриальных округов совпало по времени с техническим переворотом, одним из центральных моментов которого было широкое распространение микроэлектроники. Мелкие предприятия и даже ремесленники впервые получили доступ к высокопроизводительному и малогабаритному оборудованию. Возникла также возможность применять приемы традиционного мастерства в сочетании с новейшими технологиями к самым современным материалам.

При своем зарождении мелкие и средние предприятия имеют то преимущество, что при низких начальных вложениях (производственными помещениями поначалу могут служить сарай, заброшенная конюшня, комната в собственном доме) и низкой заработной плате возможно достижение высокой специализации. Максимально используются местные условия (и в том числе характер, навыки местной рабочей силы). Подбираются такие производства, которые поддаются расчленению на отдельные фазы или слагаются из производства промежуточных изделий (узлов). Тогда даже очень маленькое (даже с одним занятым) предприятие находит для себя эффективное занятие.

Сосредоточение в пределах одного кластера многих малых мастерских и заводиков облегчает объединение усилий для устройства разного рода внепроизводственных служб, например: бухгалтерского учета, оформления накладных, документов для экспорта.

Сегодня в Италии функционирует более 200 промышленных кластеров. На их долю приходится 43% занятых в промышленности и более 30% национального экспорта. Большинство кластеров – одноотраслевые (90%) и специализируются на производстве потребительских товаров: тканей, одежды, обуви, ювелирных изделий, аксессуаров, а также мебели, кухонного оборудования, отделочных материалов и сантехнического оборудования. В некоторых – электро-механические, металлообрабатывающие и станкостроительные предприятия. Несколько «скоплений» специализируется на производстве продуктов питания. В последние годы появляются промышленные кластеры нового поколения, занимающиеся информатикой, дизайном, экологией, логистикой, производством биомедицинских препаратов и т.п.

Большинство промышленных кластеров расположено в областях Центра и Северо-Востока, примерно вдвое меньше их на Северо-Западе. На Юге же промышленные округа стартовали в своем развитии позже, но в настоящее время Юг понемногу догоняет Северо-Запад.

Восемь областей срединной и северо-восточной частей Италии (Эмилия-Романья, Тоскана, Умбрия, Лацио, Марке, Венеция, Фриули-Венеция-Джулия, Трентино-Альто-Адидже), где проживает 37% населения страны, дают более 40% ВВП. В сравнении с традиционно индустриальным Северо-Западом (достаточно вспомнить знаменитый промышленный треугольник Милан–Турин–Генуя) здесь проживает на 10% больше населения, но и производится на 10,5–11% большая доля ВВП. Эти цифры заставляют уже задуматься над тем, не пора ли развенчать миф о Северо-Западе как о единственном «локомотиве» итальянской экономики. Центр и Северо-Восток достигают высоких показателей, хотя в них в два раза меньше крупных предприятий, чем в областях Северо-Запада, неизменно служивших стеновым хребтом национальной экономики – Ломбардии, Пьемонте и Лигурии. По-видимому, кластеры мелких производителей Центральной и Северо-Восточной Италии обладают неким дополнительным ресурсом, делающим их эффективность более высокой, чем в среднем по стране.

Есть очень яркие примеры отдельных промышленных кластеров. Кластер Сассуоло (в области Эмилия-Романья) включает 220 предприятий, на которых трудятся в среднем по 100 человек. Ежегодно этот кластер производит более 330 млн. м² керамической плитки (практически каждую четвертую плитку в мире) на общую сумму более 3 млрд. евро. Вывоз этой продукции приносит стране почти 1,5% совокупного дохода от экспорта. Кроме керамических фабрик, здесь действует большое число проектных фирм, связанных с разработкой и производством оборудования и технологических процессов для керамического производства. В последние годы Сассуоло наряду с керамическими изделиями начинает изготавливать и продавать также оборудование для керамического производства.

В долине небольшой р. Натизон (промышленный округ Манзано в области Фриули-Венеция-Джулия) сосредоточено более 300 предприятий (самое крупное из которых насчитывает около 200 работников, а большинство – от силы 5–6), изготавливающих более 24 млн стульев в год – самое крупное в мире производство стульев. Львиная доля продукции идет на экспорт.

Кластер Прато (Тоскана) образуют примерно 50 тыс. предприятий со средним числом работников 3–4. До недавнего времени здесь вырабатывали больше половины всех грубошерстных тканей Европы.

Как известно, в промышленности повсюду происходит вытеснение живого труда (рабочие заменяются высокопроизводительным оборудованием). В этом отношении предприятия в составе промышленных кластеров выгодно выделяются. Численность работающих на предприятиях кластеров обрабатывающей промышленности растет, тогда как численность занятых на крупных предприятиях, расположенных главным образом в районах Северо-Запада, сокращается.

Одно из главных преимуществ мелких, особенно ремесленных предприятий заключается в относительной дешевизне управленческой надстройки: размеры производства делают управленцев «обозримыми, прозрачными», позволяют контролировать без особых затрат. В промышленных кластерах это достоинство сохраняется, поскольку предприятия «растут гроздью», то есть уве-

личивают выпуск продукции и повышают ее качество, оставаясь мелкими. Условия, способствующие такому росту, отчасти обуславливаются самой пространственной компактностью промышленных кластеров. Вот некоторые проявления достоинств такой компактности:

1. Особая среда для роста квалификации. Работники предприятий контактируют друг с другом не только на производстве, но и в часы досуга. Общаясь, они делятся секретами мастерства, обсуждают тонкие детали производственных процессов, технологий, ноу-хау. По мнению экспертов, предприятия, существующие вне среды такого повседневного общения, лишают себя одного из немаловажных ресурсов роста.

2. Ускоренная циркуляция информации, облегчающая и убыстряющая инновационные процессы. Инновация активно генерируется на малом предприятии, где работник быстрее ощущает отдачу от своего трудового вклада, да и заработная плата обычно более тесно связана с профессионализмом и производительностью каждого. Учитывая преобладающий тип продукции кластера, новаторство в ее производстве выражается, как правило, в «приращении качества» и «инновации вкуса» (вроде раскрашенных холодильников «Аристон») и связано больше с модифицированием продукта, чем с его кардинальным изменением. Работники, наделенные способностью к такому новаторству, и становятся первыми кандидатами на обзаведение собственным делом. Далее срабатывает механизм имитации, чрезвычайно развитый в промышленных кластерах: легкость копирования изделия.

В кластерах наблюдается особая, новая форма синтеза ремесленного мастерства и новейших технологий. Например, в 70-е годы в вышеупомянутом кластере Сассуоло в провинции Модена электронно-акустический прибор заменил традиционный щелчок ногтем по свежееобожженной плитке, веками позволявший на слух определять качество термической обработки. Это дало возможность перейти на однократный обжиг. В 90-е годы здесь был внедрен комплекс робототехники, оснащенный лазером и компьютерами.

3. Гибкая специализация. Проблемы снижения издержек производства и повышения качества решаются здесь чаще всего путем создания все новых самостоятельных производственных единиц, берущих на себя выполнение одного или нескольких фрагментов технологического цикла. Благодаря специализации на определенной процедуре (фаза обработки, изготовление детали и т.д.) качество повышается. Так, например, происходит в Беллуно (округ Монтебеллуна, область Венето), округе, специализирующемся на выпуске спортивной обуви. В целом здесь более 500 предприятий с почти 12 тыс. занятых. Собственно обувных – 409; лишь на 12 работает свыше 100 человек; на 228 – от 2 до 29, на 43 – 2 и на 71 – только один. Именно эти микрофирмы изготавливают основную массу крючков, застежек, пряжек, деталей фурнитуры и т.п., что позволяет кластеру выпускать 80% горнолыжной обуви в мире.

4. Экономия на транзакционных издержках. Работа и жизнь по соседству, в сообществе, сплоченном не только коллегиально-корпоративными, но и родственно-дружескими связями, значительно сокращают необходимость в бумажном оформлении договоренностей. Санкции здесь более суровы и неукос-

нительны, чем решения суда: с нарушителем просто не будут иметь дела. Распространенность неформальных отношений доверия служит той «смазкой», которая облегчает и ускоряет процессы изменений, идущие на пользу кластеру в целом.

В промышленном кластере (округе) присутствует сочетание конкуренции и кооперации, рынка и организации, равенства и иерархии. Связи кооперации, видимо, действуют преимущественно внутри кластера, тогда как острое конкуренции обращено главным образом вовне. Иначе говоря, конкуренция между субъектами одного кластера напоминает скорее состязание, а конкуренция с внешними производителями – борьбу.

Особенности управления итальянским кластером – наличие группы или слоя людей, основное занятие которых – именно выстраивание цепочек связанных мастерских и заводов, налаживание наиболее рациональных и выгодных производственно-экономических отношений между ними. Это те, кто, не имея собственных производственных мощностей, «конструируют» (по заказу или собственной инициативе) некий производственно-коммерческий цикл с вовлечением десятков, а то и сотен мелких предприятий.

Характерной особенностью итальянских кластеров является то, что фирмы-лидеры, внедрившись в кластеры (или выросши в нем), в большинстве случаев не «глушат» остальные малые предприятия, а скорее, наоборот, проявляют заинтересованность в сохранении совокупности самостоятельных предприятий, генерирующей инновацию – продукта, процесса, качества, организации производства.

Специалисты, повседневно отслеживающие эволюцию итальянских кластеров (особенно в центральных областях страны), полагают, что кластер – это не только «единственный оригинальный саморазвивающийся механизм», предложенный миру итальянской экономикой, но и, возможно, реальный пример иного, альтернативного пути индустриализации – «мягкой», «нетравматической», диффузной, не требующей предварительных масштабных планов, радикальных преобразований и, главное, жесткой ломки социальных структур [1].

Библиографический список

1. Порфирьева О.Б. Промышленные округа в Италии [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – География: газета – Режим доступа: [www.geo. 1 september.ru](http://www.geo.1september.ru), свободный. – Загл. с экрана.
2. Трофимова О.М. Анализ отечественного и зарубежного опыта кластерообразования в регионе / О.М. Трофимова // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. – №12 (73). – С.142-145.
3. Шаталова Т.Н., Мулендеева Л.Н. Модели государственной кластерной политики [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Международный экономический форум – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/3029.htm>, свободный. – Загл. с экрана.

ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Ю.М. Ильиных

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул*

Роль масштабов интегрированных процессов как результата углубления и расширения взаимозависимости отдельных предприятий хозяйственных отраслей, формирование крупных межотраслевых и межгосударственных промышленных объединений в 80-90-е годы вызвали развитие теории корпоративного управления.

В экономике роль корпораций оценивается неоднозначно. Одни ученые считают, что корпоративные образования являются своеобразным каркасом экономики ведущих индустриальных стран, да и мирового хозяйства в целом, производя от трети до половины мировой промышленной продукции, контролируя половину международной торговли и две трети патентов на технику и технологию. Согласно противоположной точке зрения, недостатки крупных фирм перевешивают имеющиеся достоинства и наносят большой вред экономике в целом.

Слово «корпорация» (лат. corporatio) в словарях определяется как объединение, общество, союз. На первых порах корпорация соответствовала понятию крупного акционерного общества как объединения вкладчиков капитала – акционеров. В настоящее время это ближе к объединению акционерных обществ и других фирм различных сфер деятельности: промышленной, коммерческой, научно-технической, маркетинговой, сбытовой и др.

Система управления корпорацией отдельной страны обладает определенными характеристиками и отличительными свойствами. В настоящее время выделяют три основные модели, существующие в странах с развитой рыночной экономикой: англо-американскую, японскую и немецкую [1].

Представленные схемы корпоративного устройства не являются взаимоисключающими. Их сосуществование в ведущих странах мира подтверждает, что ни одна модель не обладает явными преимуществами перед другими и не является универсальной для национальных экономик. Более того, возможны комбинации отдельных компонентов различных моделей.

Как правило, создание интегрированных корпоративных структур связано со следующими факторами: во-первых, с получением синергетического эффекта и, во-вторых, со снижением транзакционных издержек.

Суть синергетической теории состоит в том, что возникающая при интеграции новая корпорация может использовать ряд преимуществ (синергий), которые появляются в результате объединения ресурсов этих корпораций.

Синергетический эффект может возникнуть в результате:

- расширения номенклатуры выпускаемой продукции вследствие объединения отдельных производств в общую систему и эффекта комбинирования взаимодополняющих ресурсов (небольшие корпорации часто производят про-

дукцию, в которой нуждаются более крупные корпорации, которые хотели бы расширить свой производственный ассортимент, но создание аналогичных собственных производств было бы для подобных корпораций экономически невыгодно);

Таблица 1

Характеристика моделей корпоративного управления

Англо-американская модель	Японская модель	Немецкая модель
Страны распространения		
Великобритания, США	Япония	Германия, Канада, Австралия, Франция, Нидерланды, Новая Зеландия и т.д.
Сущностная характеристика		
Характеризуется наличием индивидуальных акционеров и постоянно растущим числом независимых акционеров, четко разработанной законодательной базой	Характеризуется высоким процентом банков и различных корпораций в составе акционеров по схеме «банк-корпорация»	Банки являются долгосрочными акционерами корпораций, и их представители выбираются в состав советов директоров на постоянной основе. Большинство немецких фирм предпочитают банковское финансирование акционерному
Ключевые участники		
Управляющие, директора, акционеры, биржи, правительство	Ключевой банк и финансово-промышленная сеть (кэйрецу), правление, правительство	Банки. Корпорации также являются акционерами и могут иметь вложения в неаффилированных компаниях. Рабочие законодательно входят в состав управления
Структура владения акциями		
Институциональные инвесторы (Великобритания – 65%, США – 60%); индивидуальные инвесторы (США – 20%)	Акции целиком находятся в руках финансовых организаций и корпораций	Банки – 30% акций, корпорации – 45%, пенсионные фонды – 3%, индивидуальные акционеры – 4%
Состав совета директоров		
Инсайдеры – лица, работающие в корпорации либо тесно с ней связанные. Аутсайдеры – лица, напрямую не связанные с корпорацией. Количество – от 13 до 15 человек	Практически полностью состоит из внутренних участников. Государство также может назначить своего представителя. Количество – до 50 человек	Двухпалатный совет директоров: наблюдательный совет и правление. Правление состоит из сотрудников корпорации. В наблюдательный совет обязательно входят представители рабочих и акционеров. Количество членов наблюдательного совета – от 9 до 20 человек

- повышения эффективности работы с поставщиками в результате приобретения дополнительного рычага снижения закупочных цен путем увеличения совокупного объема закупок и приобретения тем самым возможности пользоваться дополнительными скидками;

- сокращения затрат на НИОКР (корпорация-покупатель может использовать научно-исследовательские центры приобретенной корпорации, а также ее работников для разработки и внедрения новых продуктов, товаров и услуг на рынок);

- «торгового синергизма» (возможность предлагать дистрибьюторам более широкий ассортимент продуктов и использовать общие рекламные компании, что позволяет избежать новых инвестиций в развитие сбытовой сети и продвижение продукта);

- операционной экономии (экономия на масштабе, проявляющаяся в снижении затрат на единицу продукции, как правило, за счет снижения постоянных затрат в общем объеме издержек, а также экономия на охвате, возникающая вследствие возможности производить большее количество наименований товаров, используя имеющиеся в наличии основные фонды, сырье и материалы);

- увеличившейся рыночной мощи из-за снижения конкуренции и возможности конкурировать за крупные, в том числе государственные, контракты, получение которых обеспечивает высокий уровень загрузки производственных мощностей. Источником получения более высокой прибыли может быть использование статуса «лидера рынка»: об этом факте крупные корпорации заявляют в рекламных компаниях, и на покупателей подобный статус оказывает благоприятное воздействие;

- финансовой экономии (объединение компаний может улучшить покрытие выплат по заемным средствам за счет дополнительных потоков денежных средств, увеличить платежеспособность). Размер компании нередко сам по себе является гарантом стабильности и позволяет получить более выгодный кредитный рейтинг;

- ликвидации дублирующих функций (сокращение управленческого и обслуживающего персонала, а также ряда функциональных подразделений) и создания единых централизованных подразделений, что приведет к значительному снижению затрат на их содержание;

- совершенствование корпоративной культуры и проявления эффекта командной синергии: в команде участники чувствуют себя в безопасности, она дает ощущение принадлежности к коллективу, что является очень сильной мотивацией. Внешнее окружение считает команду (корпорацию) более мощной и влиятельной социальной единицей;

- финансовой синергии, теория которой была предложена в 1999 г. Флак и Линчем. Согласно этой теории, главным мотивом слияния компаний является желание одной из компаний решить проблему нехватки ресурсов для проведения выгодного инвестиционного проекта; иначе говоря, финансовая синергия может быть определена следующим образом: объем финансирования, который может привлечь корпорация, всегда больше или равен объему финансирования, который могли бы привлечь компании, составляющие корпорацию, будучи отдельными бизнес-единицами;

- увеличения политического влияния компании в регионе / стране для отстаивания своих интересов.

Можно сделать вывод о том, что при образовании корпоративных структур компаниями движут различные мотивы. Один из специалистов в области теории и практики слияний и поглощений А. Маршак выделяет следующие мотивы-цели при создании корпоративных образований:

- «инвестиционные цели» (необходимость оптимального размещения свободных средств, скупка недооцененных активов);

- «защитные цели» (связаны с расширением доли рынка и выходом на новые рынки, а также и с избавлением от существующих конкурентов за счет их поглощения);

- «информационные цели» (улучшение информированности о технологиях и предпочтениях клиентов);

- цели получения преимуществ в конкурентных стратегиях, сделки слияния и поглощения могут быть использованы как инструмент конкурентной стратегии для создания устойчивого преимущества, чтобы повысить барьеры для входа на рынок для потенциальных конкурентов);

- «цели акционеров» (привлечение стратегических инвесторов, личное обогащение), отдельные акционеры могут иметь свои интересы.

В то же время очень немногие компании получают от слияний и поглощений то, что ожидают, отчасти потому, что переоценивают величину синергетических эффектов.

Можно выделить некоторые причины, по которым компании не получают желаемых результатов от слияний и поглощений:

- компании-покупатели редко учитывают возможное снижение доходов в результате объединения компаний. В области розничных банковских услуг, например, обычно предполагается, что объединяющиеся банки значительно снизят издержки, консолидируя региональные сети. Руководители банков-покупателей считают, что, даже если часть клиентов после объединения сетей и закрытия некоторых филиалов и перейдет к конкурентам, сокращение издержек компенсирует затраты. Однако на практике это оказывается не всегда так. По данным исследований, сливающиеся компании в среднем теряют от 2 до 5% общего числа своих клиентов;

- многие менеджеры, проводящие слияния и поглощения, недооценивают реальный объем единовременных издержек;

- многие компании-покупатели слишком полагаются на свои представления об уровне цен и будущей доле рынка, хотя часто они не соответствуют общим темпам роста рынка и реалиям конкурентной среды;

- переоценка сокращения издержек может привести к ошибке в 5-10% общей стоимости. Примерно в 60% случаев при проведении слияний удастся достичь запланированного уровня снижения издержек, однако почти в каждом четвертом случае возможность сократить издержки переоценивается по крайней мере на 25% [2];

- команды, проводящие сделку, часто упрощают и слишком радужно оценивают устойчивость ожидаемых синергетических эффектов и необходимое для их реализации время. Из-за этого темпы роста прибыли и денежных потоков в краткосрочной перспективе не соответствуют действительности и компании завышают чистую приведенную стоимость синергии. Проблема в том, что важно постоянное внимание со стороны менеджмента. Если не реализовать синергетические эффекты, скажем, в течение первого финансового года после слияния, то, вероятно, это уже не удастся сделать никогда.

Другим важным аспектом в деятельности корпоративных образований является снижение транзакционных издержек. Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом, который их экономическую сущность выразил в двух своих работах: «Природа фирмы» (1937) и «Проблемы социальных издержек» (1960). Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. В статье «Природа фирмы» Р. Коуз обращает внимание на то, что при взаимодействии экономических агентов между собой появляются новые издержки, которые он назвал «транзакционными» (от слова «сделка» – транзакция). К ним относятся затраты на сбор информации о ценах, предпочтениях потребителей и намерениях конкурентов, на ведение переговоров, заключение и юридическое обеспечение сделок и т.д.

Р. Коуз связывал образование фирм с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. По утверждению Р. Коуза, «внутри фирмы индивидуальные сделки между различными кооперированными факторами производства устранены, а рыночные транзакции заменены административными решениями» [3]. Поэтому специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля, т.е. административный контроль обеспечивает экономию транзакционных издержек. Однако административный механизм также не свободен от издержек, которые растут по мере увеличения размеров фирмы. Границы размеров фирмы будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанными с использованием иерархической организации. Таким образом, в настоящее время понятие «транзакционные издержки» стало объединять любые виды расходов, сопровождающие взаимодействие экономических агентов как во внешнем, так и во внутрифирменном деловом сотрудничестве.

Итак, можно сделать вывод о том, что объединение ресурсов компаний в процессе слияний и поглощений позволяет не только получить синергетический эффект, но и снизить транзакционные издержки.

Библиографический список

1. Страхова Л.П., Бартенев А.Е. Корпоративные образования в современной экономике. – [Электронный ресурс] – <http://www.cfin.ru/press/management/2000-6/03.shtml>
2. Кристофферсон С., Макниш Р., Сиас Д. «Проклятие победителя»: ошибки слияний – [Электронный ресурс]. – http://www.cfin.ru/investor/where_megres
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., – 1993. – С. 6.

ИНФОРМАЦИЯ О ЧИСЛЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, СТОЯЩИХ НА УЧЕТЕ В ИНСПЕКЦИИ, О СУММАХ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ, РАЗМЕРАХ НАЛОГОВЫХ НЕДОИМОК

Л.А. Кайдашова

Межрайонная ИФНС России №12 по Алтайскому краю, г. Рубцовск

В 2012 году наша инспекция осуществляла свою деятельность на трех территориях Алтайского края (г. Рубцовск, Рубцовский и Егорьевский районы). С 01.01.2013 года в Алтайском крае из 16 налоговых инспекций осталось только 12. В том числе произошло слияние межрайонных инспекций №12 и 13. Теперь территории Локтевского, Змеиногорского, Краснощековского, Курьинского, Угловского и Третьяковского районов будут администрироваться инспекцией №12.

По состоянию на 1 января 2013 года в инспекции состояло на учете 2122 юридических лица и 5110 индивидуальных предпринимателей, в том числе по городу Рубцовску – 1750 юридических лиц и 4200 предпринимателей, что составляет 83% от общего количества плательщиков Инспекции.

За прошедший год количество юридических лиц, выбывших за пределы территории, подведомственной налоговой инспекции, составило 24 единиц, что в 2 раза больше, чем прибывших.

За 2012 год с учета снято 1342 ИПБЮЮЛ. В связи с прекращением предпринимательской деятельности предполагаемые потери бюджета составят более 5 млн. рублей, в том числе потери местного бюджета г. Рубцовска составят более 3 млн. рублей. При опросе предпринимателей о причинах прекращения деятельности 85% опрошенных указали на то, что прекратили свою деятельность в связи с изменением условий выплаты страховых взносов.

За январь – декабрь 2012 года Инспекцией собрано в бюджетную систему Российской Федерации налоговых платежей и платежей в государственные внебюджетные фонды в размере 1 млрд. 920 млн. руб. При этом поступления по г. Рубцовску составили 1 млрд. 700 млн. руб., или 89% от общего поступления по Инспекции. Доля поступлений по нашему городу в Алтайском крае составляет 4%.

Основными бюджетообразующими видами экономической деятельности на территории г. Рубцовска по итогам 2012 года явились 7 отраслей народного хозяйства с общим удельным весом в поступлениях 77%, из них 22% приходится на отрасль «Обрабатывающие производства», 14% на «Государственное управление и обеспечение военной безопасности», на отрасль «Оптовая и розничная торговля» приходится 13% поступлений, по семь % приходится на «Строительство», «Здравоохранение», «Транспорт» и «Образование».

Крупнейшими плательщиками отрасли «Обрабатывающие производства» с удельным весом поступлений в данной отрасли 65% являются: Рубцовский филиал "АЛТАЙВАГОН", Рубцовский филиал "Уралвагонзавод", Рубцовский завод запасных частей, "Спецмонтажник" и «Литком «ЛДВ», поступления от которых в 2012 году составили 277 млн. руб.

Крупнейшими плательщиками отрасли «Государственное управление и обеспечение военной безопасности» с удельным весом поступлений в данной отрасли 63% являются: Войсковая часть 6720, Межмуниципальный отдел МВД "Рубцовский", Исправительные колонии №5,9,10, поступления от которых в 2012 году составили 168 млн. руб.

Крупнейшими плательщиками отрасли «Оптовая и розничная торговля» с удельным весом поступлений в данной отрасли 31% являются: Рубцовский молочный завод филиал ОАО «ВБД», «Розница-1», Старая компания, Гортопсбыт, поступления от которых в 2012 году составили 65 млн. руб.

За 2012 год в доход местного бюджета города Рубцовска поступило 483 млн. рублей. Установленное плановое задание выполнено на 103%. Таким образом, бюджет города в 12 году получил на 14 млн. руб. больше запланированного.

Основными источниками формирования местного бюджета по городу Рубцовску являются поступления налога на доходы физических лиц – это 60%, земельного налога более 15% и налогов со специальными налоговыми режимами 20%.

Так как налог на доходы с физических лиц является основным источником пополнения местного бюджета, то его поступлению уделяется особое внимание: ежемесячно в Инспекции формируются списки налогоплательщиков, допустивших снижение поступлений к соответствующему периоду прошлого года или не перечисляющих НДФЛ вообще, направляются уведомления налоговым агентам о даче пояснений по уплате НДФЛ, выясняются причины снижения, налогоплательщики заслушиваются на комиссиях в инспекции и при администрации города. На злостных неплательщиков передаются списки в прокуратуру.

Экономическая устойчивость территорий напрямую связана с наполнением бюджета. Одним из источников пополнения бюджета является контрольная работа, в результате которой инспекцией в государственную казну дополнительно начислено налогов, пеней и предъявлено налоговых санкций на сумму 256 млн. рублей, что составляет 131% к уровню 2011 года (за 2011 год дополнительно начислено 196 млн. руб.). Наибольший удельный вес в общем объеме дополнительно начисленных платежей занимают: НДС 42%; НДФЛ 23% и налог на прибыль 23%.

Из доначисленных сумм взыскано налогов и сборов 103 млн. руб. – это 5,4% от общей суммы поступлений.

Среди актуальных и приоритетных задач в пополнении бюджета была и остается работа с задолженностью.

Общая сумма совокупной задолженности в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, сложившаяся в Инспекции на 01.01.2013 года, составила 1 млрд. 259 млн. руб. и по сравнению с началом года снизилась на 1 млрд. 388 млн. рублей, или на 48%. Основная причина снижения – это списание задолженности по окончании конкурсного производства по ОАО «Алтайский трактор», МУП «Водоканал», ОАО «Сибагромаш».

Основную долю в структуре задолженности по налогам и сборам занимают федеральные налоги – 830 млн. руб., что составляет 66% от совокупной задолженности, причем основную долю в данной группе налогов занимает: НДС – 74%.

На долю местных налогов в общей задолженности приходится 3%, или 43 млн. рублей.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что все же основной и приоритетной задачей коллектива Инспекции была и остается мобилизация платежей в бюджетную систему Российской Федерации. И мы надеемся, что поставленные задачи будут нами выполнены.

И в завершение хотелось бы сказать о том, что изменения в налоговом законодательстве происходят постоянно, и для того чтобы быть в курсе последних изменений, сообщаю о действующих сайтах ФНС России и Управления ФНС России по Алтайскому краю. На этих сайтах можно получить много интересной и полезной информации касаясь налогов, которую можно использовать и в работе, и при уплате налогов. Это самый современный и прогрессивный из всех сервисов, которые существуют на сайтах государственных служб.

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

А.В. Карпенко

Рубцовский индустриальный институт

Сбалансированное развитие банковской системы страны требует развития региональных банков, выступающих в роли финансовых посредников и обеспечивающих поступательное движение экономики соответствующих территорий за счет мобилизации и аккумуляции денежных средств и их направления в кредиты и инвестиции. Негативные тенденции последних лет спровоцировали рост расходов банковского сектора (расходы на финансовое оздоровление банков, на выплату страховых сберегательных депозитов и др.). Это наложило дополнительные требования со стороны Банка России к уровню достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций и введению новых пруденциальных нормативов. В частности, на 01.01.2012 г. Федеральным законом №28-ФЗ предусмотрено доведение предельного минимального размера капитала банков до 180 млн. руб., с 2015 г. – до 300 млн. руб. При этом процесс докапитализации банков предполагает исключение схем по использованию ненадлежащих источников (прозрачность которых вызывает сомнение) для увеличения капитала и его фиктивного наращивания (в т.ч. за счет доходов, полученных от операций с векселями).

В условиях недостаточной капитализации бизнес испытывает серьезные трудности, обусловленные недостатком средств, необходимых для обеспечения текущей деятельности. Неправильное финансовое планирование или искусственные ограничения, налагаемые экономическим спадом, а также нормативные барьеры способны привести к банкротству организации. Собственный капитал призван обеспечить защиту клиентов и кредиторов банка от рыночных и

кредитных рисков, возникающих в процессе экономической деятельности. Кроме того, уровень капитализации указывает на способность банка компенсировать возможные убытки за счет собственного капитала: чем выше значение показателя капитализации, тем выше степень защиты вкладчиков и кредиторов банка от возможных потерь.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, подчеркнул важность поиска критериев точной оценки того, насколько адекватно капитализированы финансовые институты. Симптомы «болезни», развившейся в США, быстро распространились и спровоцировали проблемы в финансовых системах большинства стран мира. Ярким тому примером, обнажившим все формы финансовой турбулентности, является крах банковской системы Кипра. Неудачная политика местных властей, отсутствие национального производства, обесценивание ценных бумаг и, как следствие, аккумуляирование «токсичных» активов – все это привело к необходимости рекапитализировать банковский сектор острова. При этом проблема настолько велика, что, учитывая тесную связь европейских банков и финансовой системы России, внушает серьезные опасения и требует постоянного контроля со стороны федеральных властей.

Тем не менее, Россия остается в стремлении обеспечить адекватную капитализацию банков, обеспечивающую поступательный рост и интеграцию в мировую финансовую структуру. Ключевыми элементами укрепления российского банковского сектора остаются следующие:

- усиление требований к минимальному базовому капиталу;
- сокращение доли государства в уставном капитале коммерческих банков;
- консолидация банков путем слияний и поглощений;
- дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы;
- реорганизация и усиление органов банковского надзора и регулятивных институтов и др.

В результате таких мер капитал действующих кредитных организаций на 1 января 2013 г. достиг 6112,9 млрд. руб. При этом общее число кредитных организаций за 2012 г. сократилось на 2,2% и составило на 1 января 2013 г. 956. Количество кредитных организаций в РФ с капиталом свыше 180 млн. руб. уменьшилось за год с 918 до 897, что, однако, не повлекло за собой снижения их доли в совокупном капитале банковского сектора. В отношении 5 банков осуществляются меры по предупреждению банкротства, что является следствием низкой капитализацией и неликвидности их баланса.

Наличие значительного числа средних и малых кредитных организаций обуславливает невысокий уровень концентрации капитала в российском банковском секторе. Свидетельством тому является динамика принятого в международной практике индекса Херфиндаля-Хиршмана, рассчитываемого как сумма квадратов удельных весов капиталов банков в общем объеме совокупного капитала банковского сектора. Значение данного показателя на 1.01.12 г. составляло 0,101. Это позволяет сделать вывод, что индекс концентрации капитала в банковской системе страны находится на среднем уровне.

Банковская система Алтайского края также интегрирована в общероссийское и мировое банковское сообщество. Развитие конкуренции в банковском секторе, реализация активной кредитной политики, расширение спектра оказываемых услуг, повышение капитализации самостоятельных кредитных организаций – это лишь небольшой перечень основных направлений развития банковского сектора края.

В целом, характеризуя банковский сектор Алтайского края, можно говорить о расширении масштабов и повышении эффективности деятельности кредитных организаций региона, увеличении их влияния на развитие реального сектора экономики. По состоянию на 1.01.13 г. в крае действовало 7 самостоятельных кредитных организаций с 5 филиалами на территории края и двумя за его пределами; 16 филиалов кредитных организаций других регионов. По количеству зарегистрированных банков и филиалов Алтайский край среди 83 субъектов России занимает 30 место, по числу внутренних структурных подразделений – 13 место, среди 12 регионов Сибирского федерального округа – 6 и 1 место соответственно. При этом прослеживается тенденция резкого сокращения числа банковских филиалов и преобразование их во внутренние структурные подразделения (операционные, дополнительные и кредитно-кассовые офисы). Подобные процессы характерны для банковской системы России в целом, что связано с оптимизацией расходов по содержанию кредитных организаций и повышением операционной эффективности бизнеса в целом.

Основными инструментами конкурентной борьбы по-прежнему являются тарифная политика, операционное время и качество обслуживания клиентов. Сравнительная характеристика отдельно взятых банков приведена в табл. 1.

Рассматривая самостоятельные кредитные организации края, заметим, что за прошедший год в структуре ресурсов наиболее интенсивно росли привлеченные средства (114,7%). Собственные средства региональных банков по состоянию на 01.01.2013 г. составили 3,5 млрд. руб. (рис. 1) и за год выросли на 7,5% (в целом по России прирост составил 16,6%). Прирост был обеспечен как за счет внутренних источников (прирост прибыли, увеличение резервов), так и средств собственников (привлечение субординированных кредитов). При этом увеличение капитала показали пять банков в диапазоне от 9 до 24%, у двух банков отмечено уменьшение капитала в результате снижения объема прибыли за счет дополнительных расходов на формирование резерва на возможные потери по ссудам. Кроме того, необходимо отметить, что по состоянию на 01.01.2013 г. лишь 3 кредитные организации из 7 действующих имели собственных средств в размере, превышающем 300 млн. руб.

Структура собственных средств региональных банков края имеет незначительный «перекос». Наблюдается рост абсолютной и относительной величины нераспределенной прибыли (ее доля составляет 31,3%), свидетельствуя о том, что банки имеют необходимые источники для развития. Уровень концентрации акционерного капитала составляет 54,4%, или 1888 млн. руб. При этом в отчетном году ни одна кредитная организация не проводила мероприятия по увеличению уставного капитала. Группировка самостоятельных коммерческих банков по величине уставного капитала по состоянию на 01.01.2013 г. следующая:

от 30 до 60 млн. руб. – АКБ «Зернобанк» (ЗАО) (40 146 млн. руб.);
от 60 до 150 млн. руб. – ОАО КБ «Форбанк» (61 786 млн. руб.), ОАО АКБ «Народный земельно-промышленный банк» (89 600 млн. руб.), ООО КБ «Алтайкапиталбанк» (100 868 млн. руб.), ООО КБ «Тальменка-банк» (131 940 млн. руб.);
от 150 до 300 млн. руб. – АКБ «АлтайБизнес-Банк» (ОАО) (157 000 млн. руб.);
свыше 300 млн. руб. – «Сибсоцбанк» ООО (1 306 270 млн. руб.).

Таблица 1

Анализ конкурентных преимуществ ряда банков Алтайского края

Наименование банка	Преимущества	Недостатки
ОАО «Сбербанк России»	Широкий продуктовый ряд; высокая скорость расчетной системы, низкие процентные ставки по кредитованию	Низкие ставки по депозитным продуктам, жесткие условия предоставления кредитов
АКБ «Зернобанк» (ЗАО)	Низкие тарифы РКО	Отсутствие достаточного объема ресурсов для кредитования крупных клиентов
ОАО «МДМ-Банк»	Беззалоговые кредитные продукты, высокие ставки по СФИ	Высокие тарифы РКО, высокие ставки кредитования
«ВТБ 24» (ЗАО)	Беззалоговые кредитные продукты, гибкость условий обслуживания (тарифы на зарплатные проекты, пакеты услуг РКО), мягкие условия кредитования СМСП и частных лиц	Высокие тарифы РКО, длительные сроки принятия решений
АКБ «АлтайБизнес-Банк» (ОАО)	Низкие тарифы РКО, оперативность расчетов	Малый продуктовый ряд, отсутствие достаточного объема ресурсов для кредитования крупных клиентов
ООО КБ «Алтайкапиталбанк»	Оперативность и гибкость в принятии решений, гибкость условий обслуживания, мягкие условия предоставления отдельных видов продуктов	Отсутствие достаточного объема ресурсов для кредитования крупных клиентов
ОАО «Россельхозбанк»	Низкие тарифы РКО для с\х производителей	Позиционирование на рынке как банка для обслуживания с\х производителей

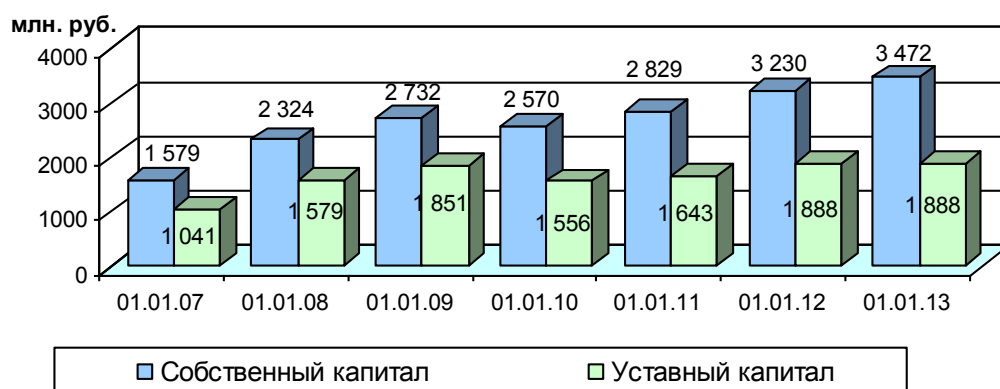


Рис. 1. Динамика собственных средств и уставного капитала самостоятельных банков края

В отчетном году кредитные организации края выполняли требования по нормативу достаточности собственных средств, величина капитала в основном была адекватна принимаемым рискам. На 01.01.2013 г. средний уровень достаточности капитала кредитных организаций края составлял 21%, что почти в 2 раза выше определенного нормативами Банка России (11%) и превышает средний показатель по России (13,7%).

Таким образом, несмотря на положительные тенденции, проблемы капитализации банковской системы края остаются и, прежде всего, проявляются в отставании темпов наращивания капитальной базы от темпов роста активов и обязательств банков. С этой целью необходима разработка специальных механизмов, стимулирующих опережающий рост капитализации банковской сферы и увеличение функциональной роли банков в экономике края.

Одним из инструментов повышения уровня капитализации должна стать дальнейшая практика предоставления субординированных займов, представляющая собой менее рискованный и дешевый способ увеличения капитала без размывания долей собственников. Несмотря на то, что большая часть этих кредитов предоставлялась в рамках мер по стабилизации ситуации в финансовой системе в 2008 г., они оказали существенное влияние на рост капитализации банковского сектора. В настоящее время доля привлеченных субординированных кредитов в общей сумме собственных средств самостоятельных кредитных организаций Алтайского края незначительна и составляла на 01.01.2013 г. лишь 2,7% (92,3 млн. руб.).

Новым механизмом укрепления капитальной базы российской банковской системы призван стать Фонд капитализации российских банков, созданный 2012 г. Внешэкономбанком и Международной финансовой корпорацией. Фонд будет инвестировать в капитал банков второго эшелона, прежде всего входящих в первую сотню крупнейших банков России. Банки, отобранные для инвестирования со стороны фонда, смогут получить от 20 до 100 млн. долл. Максимальная доля нового фонда в капитале банка не должна превышать 20-25%.

В перспективе следует рассмотреть возможности увеличения размера фонда, в том числе за счет выпуска специальных государственных облигаций. До-

полнительным механизмом укрепления капитальной базы российской банковской системы могут стать целевые схемы рефинансирования с участием зарубежных финансовых институтов развития и международных организаций.

Библиографический список

1. Бюллетень банковской статистики // Барнаул, 2013. – №12 (194).
2. Итоги деятельности банковской сферы Алтайского края за 2012 год // Алтайский банковский союз [Электронный ресурс] / URL:<http://www.altbanks.ru>
3. Системные риски российской банковской системы / Финансовая газета [Электронный ресурс] / URL:http://fingazeta.ru/financial_markets/

СИСТЕМА КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Н.В. Климова, Н.С. Савич

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Качество процессов строительства – комплексная проблема, включающая в себя соблюдение требований строительных норм и правил, государственных стандартов всеми участниками строительного процесса, что является залогом долговечности и эксплуатационной надежности зданий и сооружений, их экологической чистоты, безопасности для людей и, в конечном счете, экономичности при эксплуатации.

Контроль качества строительных материалов, изделий, конструкций и выполненных работ осуществляется путем их сплошной или выборочной проверки, вскрытия в необходимых случаях ранее выполненных скрытых работ и конструкций, а также испытания возведенных конструкций (неразрушающими методами, нагрузками и иными способами) на прочность, устойчивость, осадку, звуко- и теплоизоляцию и на другие физико-механические и технические свойства в целях сопоставления с требованиями проекта и нормативных документов.

Система контроля качества в строительной отрасли многоступенчатая, которая согласно СНиП должна включать:

- операционный контроль качества строительно-монтажных работ и соблюдения основных технологических регламентов;
- входной контроль качества применяемых строительных материалов, конструкций и оборудования;
- приемочный контроль законченных технологических этапов, отдельных видов работ и объектов в целом;
- авторский надзор проектной организации;
- технический надзор заказчика;
- государственный строительный надзор.

Однако данная система контроля качества не обеспечивает качество процессов строительства. Как известно, качество строения зависит от использования грамотных архитектурных решений и качественных материалов, а также от профессионализма строителей.

Основной задачей проектно-исследовательских организаций является выпуск качественной проектной продукции или оказание качественных проектно-исследовательских услуг, которые:

- а) отвечают определенным потребностям, сфере применения или назначению;
- б) удовлетворяют ожиданиям потребителя;
- в) соответствуют законодательству, принятым стандартам и другим нормативам;
- г) отвечают требованиям общества;
- д) отражают требования, относящиеся к окружающей среде;
- е) реализуются по конкурентоспособной цене;
- ж) экономичны с точки зрения затрат на их производство.

Для гарантии качества проектных решений необходима разработка нормативных документов, обеспечивающих жизнь и здоровье населения, охрану окружающей среды, конструктивную устойчивость и надежность строительных конструкций и изделий, систем инженерного оборудования зданий и сооружений, совместимость проектирования и строительства, а также внедрение в проектных организациях системы качества на основе требований стандартов ИСО серии 9000 [3].

Эти направления ориентированы на формирование и проверку требований к качеству проектной документации, т.е. проверке качества уже готовой проектной продукции. Понятно, что при этом качество можно только оценить, но улучшить нельзя, поскольку оно уже сформировано. Документацию можно переделать, исправить, доработать, но это уже было сделано. Теперь можно только сформировать другое качество, потратив новые средства, ресурсы и время.

К сожалению, в действующих организациях продолжают акцентировать усилия на исправлении брака, а не на его предупреждение.

Контроль качества строительно-монтажных работ (СМР) производится с целью выяснения и обеспечения соответствия выполняемых работ и применяемых материалов, изделий и конструкций требованиям проекта, СНиП и других действующих нормативных документов.

Эта цель достигается решением следующих задач:

- определением соответствия показателей качества строительных материалов и выполняемых СМР установленным требованиям;
- своевременным выявлением, устранением и предупреждением дефектов, брака и нарушений правил производства работ, а также причин их возникновения;
- повышением качества СМР, снижением непроизводительных затрат на переделку брака;
- повышением производственной и технологической дисциплины, ответственности работников за обеспечение качества СМР.

В соответствии со статьей 53 Градостроительного кодекса Российской Федерации строительный контроль проводится в процессе строительства, реконструкции объектов капитального строительства в целях проверки соответствия выполняемых работ проектной документации, требованиям технических регла-

ментов, результатам инженерных изысканий, требованиям градостроительного плана земельного участка.

Строительный контроль проводится лицом, осуществляющим строительство. В случае осуществления строительства, реконструкции на основании договора строительный контроль проводится также застройщиком или техническим заказчиком либо привлекаемым ими на основании договора физическим или юридическим лицом.

Государственный строительный надзор не может подменить собой функцию строительного контроля, в том числе в части проверки полноты и соблюдения установленных сроков выполнения подрядчиком контроля последовательности и состава технологических операций по осуществлению строительства объектов капитального строительства и достоверности документирования его результатов. У заказчика существует весомый рычаг воздействия на уровень качества строительного-монтажных работ, а именно: сделано с низким качеством или значительными отступлениями от проектных решений, не подписывать акты на скрытые работы и не оплачивать такие работы, снимать с выполнения объемы работ, выполненные с низким качеством. Строительный контроль со стороны застройщика, заказчика и лиц, осуществляющих строительство, при строительстве, реконструкции объектов должен проводиться регулярно.

Таким образом, вопросы обеспечения качества в строительстве многогранны и для их решения необходимо последовательное выполнение следующих мероприятий:

- усиление роли и качества технического надзора, осуществление регулярно строительного контроля в процессе строительства, реконструкции объектов капитального строительства в строгом соответствии со статьей 53 Градостроительного кодекса РФ и постановлением Правительства РФ от 21 июня 2010 года №468 «О порядке проведения строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства»;

- внесение своевременно изменений в проектную документацию в соответствии с требованиями раздела 7 ГОСТ Р 21.1101-2009 «Система проектной документации для строительства. Основные требования к проектной и рабочей документации» [4];

- применение строительных материалов, изделий и конструкций при наличии сертификатов (паспортов) и другой технической документации, подтверждающих соответствие стандартам, техническим условиям и проектным решениям;

- создание службы управления качеством и перестройка службы технического контроля качества продукции на предприятиях;

- обеспечение и выполнение строительного-монтажных работ (СМР), полностью отвечающих нормативным требованиям СНиП, технических регламентов (норм и правил), ГОСТ, ТУ, иных нормативных правовых актов и проектной документации с использованием современных требований по надзору и мониторингу;

- повышение качества подготовки специалистов по вопросам управления качеством строительной продукции.

Градостроительный кодекс РФ устанавливает требования по соблюдению лицами, осуществляющими строительство, заказчиками, застройщиками различных порядков и положений, например: ведения строительного контроля, консервации объектов капитального строительства, ведения исполнительной документации, общих и специальных журналов работ и др. Данные нормативные акты не относятся к техническим регламентам, но их требования должны соблюдаться, соответственно, обеспечить их соблюдение можно включением в предмет надзора.

В условиях рыночной экономики проблема качества является важнейшим фактором повышения уровня жизни, экономической, социальной и экологической безопасности. Эта проблема актуальна и для строительной отрасли. В настоящее время в России действует система государственного регулирования строительной деятельности, основанная на ее лицензировании. Последнее десятилетие в строительстве наблюдается бум, используются более совершенные проектные решения, применяются новые материалы, в строительной индустрии возникли новые взаимоотношения.

В то же время органы государственной власти, ранее обеспечивающие регулирование деятельности строительных организаций, постепенно снимают с себя обязанности административного воздействия по контролю качества строительства. Это выражено в дальнейшем в отмене лицензирования на проектирование, строительство и инженерные изыскания для строительства зданий I и II уровня ответственности (жилье, школы, различные общественные заведения, и т.д.).

Введенный в действие закон «О техническом регулировании» оказался не так эффективен, как ожидали. Монополизированность в строительной отрасли, коррупция, административные препоны, устаревшая материальная база делают задачу повышения качества строительства трудновыполнимой. Все это ведет к падению и так невысокого качества строительства и, как следствие, – к ухудшению комфортности проживания, появлению угрозы жизни людям, находящимся в некачественно построенных зданиях и сооружениях.

Стало очевидным, что систему контрольных органов необходимо приводить в соответствие с сегодняшними реалиями. Известно, что высокое качество определяется зависимостью производителя и потребителя, которая регулируется экономически и юридически через органы власти. Поскольку органы власти не в состоянии повысить качество строительства, то последнее слово остается за потребителем.

В настоящее время практически нет строительной компании, к которой не было бы претензий, касающихся качества возведенного жилья – как муниципального, так и коммерческого. К сожалению, качество сданного жилья сегодня порой не дотягивает даже до среднего уровня [5].

Примером некачественного строительства может послужить обрушение четырехэтажного офисного здания в Красноярске 15 июня 2009 г. В здании проходила реконструкция. Погибли три человека. Катастрофа произошла в

обеденный перерыв – в противном случае пострадавших могло быть больше. Трагедия случилась из-за несанкционированной перепланировки помещений на 1-м и 2-м этажах. 23 июня в Смоленске обрушилась часть облицовки жилого дома. Часть кирпичной кладки обрушилась с высоты 9-этажного дома на припаркованный у подъезда автомобиль. Главной причиной обрушения является нарушение строительных норм и правил. 3 сентября того же года в Москве произошло обрушение недостроенной подземной парковки на Кожевнической улице. Один рабочий погиб. По мнению специалистов, причина аварии – ошибка в проектировании [6].

Таким образом, повышение качества строительных работ является важным фактором эффективного социально-экономического развития государства и общества.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] // СПС Консультант-Плюс.
2. О техническом регулировании [Электронный ресурс]: ФЗ № N 184-ФЗ. от 27.12.2002 // СПС КонсультантПлюс.
3. Гугелев, А.В. Формирование систем менеджмента качества предприятий наукоемких отраслей [Текст] / А.В. Гугелев // Вестник СГСЭУ. – 2005. – №10.
4. ГОСТ РФ 21.1101-2009 «Система проектной документации для строительства. Основные требования к проектной и рабочей документации».
5. Строй Профиль [Электронный ресурс] // Система управления качеством строительства.
6. Бублиевский А.Г. [Электронный ресурс] // «Последствия применения некачественного цемента в производстве бетона, их влияние на безопасность строительства»

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ПУТИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Г.К. Кожобекова

КТКП «Электротехнический колледж», г. Семей

Предметом исследования являются пути реализации социальной политики государства. Объектом исследования является система методов управления социальной защитой населения, лежащих в основе модели социальной политики, применяемой в условиях становления и развития рыночных отношений.

Социальная политика – одно из главных звеньев внутренней политики государства, призванное обеспечить воспроизводство социальных ресурсов. Ее базовыми целями являются достижение стабильности, целостности и динамизма общества, компенсация недостатков рыночного саморегулирования.

Термин социальная политика (англ. social policy) необходимо рассматривать с нескольких сторон. Во-первых, как систему практических мероприятий, проводимых правительством через местные и региональные органы власти,

направленных на улучшение качества и уровня жизни больших социальных групп, финансируемых из средств госбюджета и соответствующих либо идеологическим установкам государства на данный момент, либо ценностным ориентациям общества на долговременную перспективу. Во-вторых, как составную часть общей стратегии государства, относящуюся к социальной сфере: целенаправленную деятельность по выработке и реализации решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе; по предоставлению ему социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны [5, с. 235].

Эти цели достигаются предоставлением социальных гарантий для предотвращения социальных, природных, техногенных и других катастроф, перераспределением материальных средств и организационных усилий для обеспечения достигнутого уровня жизни населения и изменения его качества в направлении, снижающем социальную напряженность, а также регулирования образа жизни экономическими, нравственными и другими мерами.

Инструментами социальной политики государства выступают социальная защита и социальная помощь.

Социальная защита – совокупность практических мероприятий, проводимых государством для поддержания материального благополучия тех слоев населения, которые по объективным причинам не могут самостоятельно зарабатывать деньги для поддержания среднего для данного общества уровня жизни, например, инвалиды, многодетные матери, сироты, безработные, малоимущие.

Последние называются социально незащищенными слоями. Социальная защита – важнейшая область социальной сферы жизнедеятельности общества; система мер, осуществляемых государством, объединениями предпринимателей и работников, общественными организациями и движениями с целью гарантировать определенный уровень и качество жизни населения, соблюдение соответствующих прав и привилегий граждан, страхование их от риска оказаться в затруднительном материальном положении, социальная помощь особенно нуждающимся в поддержке. В качестве всеобщей нормы признается право каждого человека на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и соцобслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи. Также право на обеспечение в случае безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от человека обстоятельствам [3, с. 360].

Гарантия конституционных прав граждан в области социальной защиты – приоритетное направление социальной политики государства. Система социальной защиты, в свою очередь, складывается из двух основных форм – социального страхования и социальной помощи. Различия между ними определяются регулирующей ролью государства и источниками финансирования.

Социальное страхование распространяется на экономически активное, занятое население и обеспечивается за счет его доходов при ограниченных дотациях из национального бюджета. Основной предпосылкой появления социаль-

ного страхования являются риски, присущие самой природе человеческого существования: физиологический (болезнь и преждевременная смерть), экономический (разорение) и социальный (уничтожение больших групп людей и целых народов, например, в результате стихийных бедствий, войн). В современных условиях один из главных социальных рисков – это потеря трудового дохода. В масштабах страны (макроэкономика) такой риск проявляется в несоответствии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам.

Формы социального страхования со временем меняются по мере изменения структуры социальных рисков. В большинстве стран сохраняются три основные его отрасли: пенсионное, медицинское (больничное), от несчастных случаев [2, с. 45].

Социальная помощь – одна из основных форм социальной защиты, ориентированная по преимуществу на материальное обеспечение престарелых и нетрудоспособных граждан, а также семей, в которых есть дети. Такая помощь, как правило, имеет компенсационный характер и финансируется за счет бюджетов разного уровня и благотворительности. Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и иных случаях, предусмотренных законом. Система социальной помощи включает: пенсии, устанавливаемые нетрудоспособным членам семьи в случае потери кормильца; инвалидам, в том числе инвалидам с детства; пожилым людям; пособия и другие выплаты многодетным, неполным и малообеспеченным семьям; социальное обслуживание через стационарные учреждения для престарелых, инвалидов и детей-сирот; центры социального обслуживания на дому и службы срочной социальной помощи; протезирование; профессиональное обучение и трудоустройство инвалидов [3, с. 361].

С принятием в августе 1995 года новой Конституции РК в стране начался очередной этап преобразований общественного мировоззрения, создания макроэкономической модели нового казахстанского социума. Новый Основной Закон страны поставил перед РК цель – построение демократического, светского, правового, социального государства, обеспечивающего достойную жизнь и свободное развитие человека. Эти права наиболее полно и последовательно раскрыты в Конституции Республики Казахстан в разделе II. Человек и гражданин, ст. 10-39. Тот факт, что одной из целей конституционного реформирования является построение сильного социального государства, поставило перед обществом ответственность за эффективное претворение принципов Конституции в реальной жизни. Конституция закрепляет основные направления социальной политики государства. Они были направлены, прежде всего, на защиту и поддержку государством брака и семьи, материнства, отцовства и детства, на установление гарантированного минимального размера заработной платы и назначение пенсии, социального обеспечения по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца. Таким образом, задачами государства по новой Конституции становятся не только гарантия в прожиточного минимума каждого члена общества и мероприятия в сфере здравоохранения, жилищного строительства и семейной политики, но и выравнивание различий в стартовых возможностях через государственную систему образования, перераспределение национального

дохода в рамках налоговой политики и регулирование рынка рабочей силы [1, с. 5].

Социальная политика в рыночной экономике предполагает, что государство поддерживает различные слои населения, включая предпринимателей, берет на себя социальную поддержку малоимущих граждан, в достаточном объеме финансирует образование, здравоохранение, охрану экологии, регулирует сферу трудовых отношений.

Говоря о социальной политике, проводимой конкретно в нашей стране, в качестве примера можно привести программу «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего труда» И Послании народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050» – новый политический курс состоявшегося государства».

Главой государства поставлена задача формирования новой модели социально-трудовых отношений, направленной на расширение продуктивной занятости населения. Ее продвижение предполагает модернизацию систем:

- регулирования рынка труда и содействия занятости;
- управления охраной труда;
- регулирования системы оплаты труда;
- пенсионного обеспечения;
- оказания социальной помощи.

На рынке труда характерно ежегодное повышение экономической активности населения. За последние 10 лет численности занятых с 6,7 млн. человек (в 2002 году) до 8,5 млн. человек (в 2012 году) изменилась ее качественная структура.

Также на активную занятость населения влияет разработанная по поручению Президента страны и реализуемая с 2011 года Программа занятости-2020. За период реализации охвачено более 200 тыс. человек. Участниками этого проекта являются 27%- самозанятые, 66%-безработные, 6%-малообеспеченные [6, с. 3].

Формирование национальной системы квалификации, которая позволит установить зависимость заработной платы от квалификационных компетенции и обеспечит прозрачность и управляемость системы оплаты труда.

Национальная система квалификации предназначена для различных групп пользователей: объединений работодателей, органов управления образованием, компаний, образовательных организаций и граждан [6, с. 4].

Современный период Казахстана дает много возможностей любому желающему попробовать применить свои предпринимательские способности.

В регионах Казахстана создаются и развиваются специализированные институты поддержки и развития предпринимательства, действуют бизнес-инкубаторы, социально-предпринимательские корпорации, которые оказывают начинающим предпринимателям помощь в ведении и продвижении бизнеса.

Для поощрения предпринимательской деятельности государство принимает все меры, совершенствуя законодательную деятельность, улучшая имидж предпринимательства через средства массовой информации, центральные и местные исполнительные органы. Это позволяет вовлечь как

можно больше граждан, снимая таким образом социальную напряженность [4, с. 16].

В условиях рынка, когда предприятия стали независимыми участниками рынка, ответственность в сфере социального обеспечения полностью перешла от предприятий к государству. В результате в стране стали не удовлетворяться потребности в некоторых видах социальной обеспеченности многих слоев населения. Эти проблемы вызвали принятие Парламентом страны 18 июля 1996 года Закона РК «Об обязательном социальном страховании», в соответствии с которым к гарантированным видам социальной защиты населения, осуществляемым за счет средств обязательного социального страхования, были отнесены следующие виды гарантий:

- пенсионное обеспечение;
- пособие по временной нетрудоспособности;
- пособие по беременности;
- услуги оздоровительного характера;
- социальная поддержка на случай безработицы;
- обязательное медицинское страхование;
- пособие на рождение ребенка [3, с. 16].

Эта система была создана государством в целях дополнительной формы социальной защиты граждан, в случае наступления с ними события, влекущего утрату трудоспособности, потерю работы или потерю кормильца. И сегодня можно уже говорить о том, что система эта эффективно работает.

В конечном итоге социальная политика – это деятельность по управлению социальной сферой общества, обеспечению его воспроизводства. Она включает удовлетворение общих материальных и культурных потребностей граждан, регулирование процессов социальной дифференциации общества, в том числе доходов экономически активного населения и нетрудоспособных. Это позволяет каждому члену общества реализовать его важнейшие социально-экономические права, прежде всего право на уровень и качество жизни, необходимые для нормального воспроизводства и развития личности.

Библиографический список

1. Конституция РК от 30.08.1995.
2. Архипов А.П. Страхование. Современный курс: учебник // Архипов А.П., Гомеля В.Б., Туленты Д.С. – М.: Финансы и статистика. 2006. – 416 с.
3. Кравченко А.И. Социология: учебник. – М.: Проспект. 2001. 550 с.
4. Сапина Ж.Т. Некоторые вопросы государственной поддержки предпринимательства в Республике Казахстан. // Мир закона. 2012. №12.
5. Социологический энциклопедический словарь на русском, английском, немецком, французском и чешском языках / Ред. – координатор – академик РАН Осипов Г.В. – М.: ИНФРА.1998. – 488 с.
6. Доклад Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан Абденова С.С. Астана. Февраль 2013 г.

ББК 65.05.

**ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО ОБЕЗВРЕЖИВАНИЮ
РТУТЬСОДЕРЖАЩИХ ИЗДЕЛИЙ НА ТЕРРИТОРИИ
ГОРОДА БАРНАУЛА**

Е.Н. Королева, Е.В. Коробкина

*Комитет по дорожному хозяйству, благоустройству, транспорту
и связи города Барнаула,
Рубцовский индустриальный институт*

Ртуть и значительная часть ее соединений являются чрезвычайно токсичными веществами. По современной классификации они относятся к первому классу опасности.

Вывоз ртути, а также ртутьсодержащих приборов на свалку и в другие несогласованные места запрещается. Демеркуризация (полная очистка поверхностей и воздушной среды в помещении от паров и капель ртути) позволяет не допустить загрязнение окружающей среды ртутью. Бездействие в данном случае может привести к катастрофе неопределенного масштаба.

«В начале декабря 2010 г. Германское Федеральное ведомство по охране окружающей среды распространило информацию о вреде здоровью человека, который может нанести содержащаяся внутри энергосберегающих ламп ртуть. Ведомство представило данные актуального исследования, согласно которому, если энергосберегающую лампу по неосторожности разбить, концентрация ртути в помещении в 20 раз превысит допустимые 0,35 микрограмма на кубометр воздуха» [1].

«В январе этого года информационные агентства сообщили, что в Германии поднимается вопрос об отмене запрета на продажу ламп накаливания в связи с тем, что энергосберегающие, ртутьсодержащие лампы могут нанести вред здоровью людей и окружающей среде.

Председатель Европейского комитета по промышленности, исследованиям и вопросам энергетики, член Европарламента Герберт Ройль (Herbert Reul) в интервью гамбургской газете «Die Welt» пообещал сделать всё, что окажется в его силах, чтобы отменить запрет на продажу ламп накаливания» [2].

В соответствии с Федеральным законом РФ №261-ФЗ от 23.11.2009 г. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», с 1 января 2011 г. предусматриваются меры, направленные на сокращение оборота на территории Российской Федерации электрических ламп накаливания и поэтапный переход на использование энергосберегающих ламп. Все больше россиян обращают внимание на самые распространенные (после ламп накаливания) – компактные люминесцентные лампы (КЛЛ).

Превосходство ртутьсодержащих люминесцентных ламп перед лампами накаливания очевидно, однако их применение имеет и обратную сторону: в стране обострилась проблема ртутной безопасности, которая сегодня становится одной из острейших экологических, медицинских и социальных проблем в России. На территории города Барнаула основным органом местного само-

управления, который занимается организацией работы по демеркуризации ртутьсодержащих изделий, является комитет по дорожному хозяйству, благоустройству, транспорту и связи города Барнаула.

В 2009 году комитетом в рамках заключенных договоров со специализированными организациями обезврежено 19382 прибора на сумму 399,3 тыс. руб. В 2010 году – 18291 приборов на сумму 600,0 тыс. руб. В последующие годы количество приборов только возрастает. Так, в 2011 году – 38169 приборов на сумму 596,5 тыс. руб., а в 2012 году 45305 приборов на сумму 581,0 тыс. руб.

На 2013 год комитетом заключен договор с ООО «Эко-Партнер» на выполнение работ по обезвреживанию ртутьсодержащих приборов в объеме 63300 штук.

В соответствии с правилами, утвержденными постановлением Правительства РФ от 03.09.2010 №681 «Об утверждении Правил обращения с отходами производства и потребления в части осветительных устройств, электрических ламп, ненадлежащие сбор, накопление, использование, обезвреживание, транспортирование и размещение которых может повлечь причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям и окружающей среде», организация сбора отработанных ртутьсодержащих ламп, в том числе и от населения, возложена на органы местного самоуправления.

«Отработанные ртутьсодержащие лампы в соответствии с федеральным классификационным каталогом отходов (утв. приказом Минприроды России от 02.12.2002 №786) отнесены к отходам I класса опасности – чрезвычайно опасные. Степень вредного воздействия таких отходов на окружающую среду оценивается как очень высокая с необратимым нарушением в экологических системах, период восстановления нарушенных такими отходами экосистем отсутствует.

По гигиенической классификации химическое вещество «ртуть» также относится к первому классу опасности (чрезвычайно опасное химическое вещество).

Предельно допустимая концентрация (ПДК) ртути в атмосферном воздухе и воздухе жилых, общественных помещений составляет 0,0003 мг/м³. Одна разбитая ртутьсодержащая лампа отравляет 6 м³ воздуха.

Уже при двух-, трехкратном превышении ПДК ртути в воздухе помещения у здорового взрослого человека через некоторое время (от нескольких дней до нескольких месяцев) появляются признаки хронического отравления ртутью. Для нарушений здоровья ребенка достаточно и 1,5-кратного превышения ПДК. Интоксикация происходит главным образом через дыхательные пути, порядка 80% вдыхаемых паров ртути задерживается в организме. Соли и кислород, содержащиеся в крови, способствуют поглощению ртути, ее окислению и образованию ртутных солей» [3].

В целях более организованного подхода к решению данной проблемы необходимо определить порядок сбора ртутьсодержащих изделий от населения в нормативно-правовых документах, разработать регламент выполнения работ. Отсутствие нормативной базы как на уровне субъекта РФ, так и на местном уровне затрудняет процесс организации работы.

На наш взгляд, целесообразно организовать работу по сбору ртутьсодержащих ламп от населения через управляющие компании или уполномоченные ими лица.

Учитывая недостаточность средств бюджета города Барнаула, в настоящее время сбор ртутьсодержащих изделий осуществляется только от бюджетных организаций.

С целью планирования местного бюджета и определения объемов изделий необходимо провести мониторинг, разработать план мероприятий, определить муниципальное помещение, разработать график приема ламп и т.д.

В рамках решения обозначенных проблем, считаем возможным отраслевым комитетам администрации города Барнаула провести следующие мероприятия:

1. Довести информацию о необходимости организации сбора от населения вышедших из строя энергосберегающих ламп до управляющих компаний, ТСЖ, организаций, реализующих электротехническую продукцию.

2. Рассмотреть возможность организации пунктов приема и временного хранения отходов, содержащих ртуть, образующихся у населения.

3. Проработать вопрос по внедрению селективного сбора отходов, в том числе ртутьсодержащих.

4. Просчитать затраты на утилизацию энергосберегающих ламп для обоснования тарифа на их утилизацию.

5. Проводить работу по организации акций, целью которых является бесплатный прием ламп от населения.

6. Подготовить программу по организации сбора, временного хранения и транспортировке ртутьсодержащих отходов, образующихся у населения города.

7. Организовать работу с надзорными органами по соблюдению правил обращения с ртутьсодержащими отходами юридическими и физическими лицами.

8. Регулярно освещать в СМИ вопрос вреда здоровью паров ртути, образующихся при сбросе вышедших из строя ртутьсодержащих приборов в контейнеры для сбора твердых бытовых отходов.

Таким образом, организация работы по демеркуризации ртутьсодержащих изделий в городе Барнауле должна стать общей целью муниципальной деятельности в рамках природоохранных мероприятий.

Библиографический список

1. Куда девается ртуть из ртутьсодержащих ламп? [Электронный ресурс]. – <http://energohelp.net/articles/lighting-devices/69506/>.

2. Плюсы и минусы энергосберегающих ртутьсодержащих ламп. [Электронный ресурс]. – <http://www.greensalvation.org/index.php?page=rtut-lampu>.

3. Рекомендации органам местного самоуправления по организации работ по безопасному обращению с ртутьсодержащими отходами [Электронный ресурс]. – solex-un.ru/.../metodicheskie_rekomendacii_oms_po_pp_681_rtutny.

4. <http://www.ecolight.ru/rtut-i-kompaktlyuminescentnye-lampy>.

5. <http://rk.karelia.ru/news/pervyie-konteyneryi-dlya-rtutnyih-lamp-ustanovili-v-petrozavodske/>.

ББК 60.7

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

К.М. Кулаков

Рубцовский институт (филиал) АлтГУ

В статье выделены такие виды миграции населения, как внешняя и внутренняя, межрегиональная и внутрирегиональная. Рассмотрена зависимость миграционного баланса городов от размера выраженного в численности населения и удалённости от центров регионов. Проанализированы структурные особенности миграции. Проведена типология муниципальных образований Алтайского края по величине миграционного сальдо.

Под миграцией населения (от лат. *migratio* – переселение) принято понимать территориальную подвижность (механическое движение) населения, связанную с его перемещением по территории страны (или между государствами) [1].

Территориальные перемещения населения осуществляются в некоторой социально-пространственной среде, каждая точка которой характеризуется некоторым набором жизненных благ: возможностей трудоустройства, приобретения жилья, получения образования, содержательного досуга, общения, отдыха; различными экологическими характеристиками, уровнем политической стабильности и личной безопасности, гарантиями осуществления прав человека. Формирование предпочтений у населения к различным участкам территории отражает экономически и социально обусловленные реакции жителей на определенную совокупность свойств среды их обитания. Таким образом, избирательное отношение жителей к территории их обитания может служить критерием качества жизни в том или ином регионе [2, с. 44].

При рассмотрении особенностей миграции населения как фактора демографического развития региона следует учитывать внешнюю, межрегиональную и внутреннюю, межрайонную миграцию населения. Наибольшими масштабами внешнего миграционного обмена обладают приграничные регионы, которые являются крупнейшими узлами миграции населения. К таким районам относится Алтайский край. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [3] и ее территориального органа по Алтайскому краю (Алтайкрайстат) [4], число прибывших в Алтайский край в 2012 году на 32,4% больше, чем в 2011 году. Больше всего людей прибыло из Казахстана (1805), Таджикистана (1125), Узбекистана (987), Киргизии (584) и Армении (348). Число прибывших из этих стран в несколько раз больше, чем число выбывших в эти же страны.

Однако, при наличии общего уменьшения миграционного прироста из стран СНГ, в миграционном балансе большинства российских регионов доми-

нирует внутрироссийская межрегиональная миграция. В последние годы главным вектором межрегиональных миграций в России стало движение с севера и востока страны на юг и запад [5, с. 151]. Появились новые области притяжения мигрантов. В первую очередь это Москва, Санкт-Петербург, Нижегородская, Белгородская, Воронежская, Самарская области. На юге России это Краснодарский край. В Сибирском федеральном округе таким регионом притяжения мигрантов является Новосибирская область. Во всех регионах, расположенных восточнее, наблюдается либо большая миграционная убыль населения, либо более или менее успешное возмещение миграционного оттока в более западные регионы страны за счет регионов, расположенных на севере или востоке от них.

На межрегиональном уровне Алтайский край не является регионом миграционного притяжения. Статистические данные по Алтайскому краю показывают, что миграционный прирост был положительным в Алтайском крае только в период с 1995 по 2000 гг. В 2011 г. значительно возросло количество как прибывших в край, так и выбывших из него. Однако в целом, как свидетельствуют данные, за период 2001-2011 гг. коэффициент миграционного прироста является отрицательным. Значения данного коэффициента изменялись в данном периоде наблюдения с минус 3,1 до минус 0,5 (рис. 1-2).

Ещё более значительные сдвиги в размещении населения осуществляются на внутрорегиональном уровне, между отдельными районами и городами в пределах регионов. Каждый город, посёлок и даже крупное село играет главную роль в развитии окружающей его территории. Наиболее крупные города вместе с связывающими их транспортными маршрутами образуют каркас территории, связывающий между собой ее отдельные элементы.

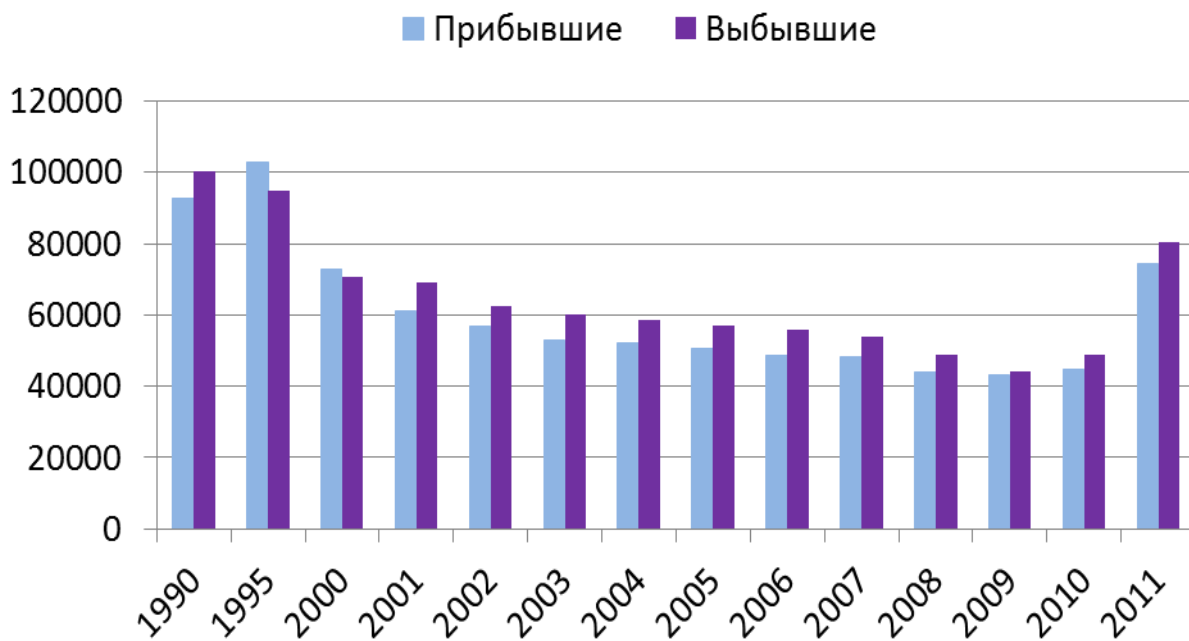


Рис. 1. Показатели миграции по Алтайскому краю за период с 1990 по 2011 годы



Рис. 2. Коэффициенты миграционного прироста по Алтайскому краю за период с 1990 по 2011 годы

Узлы опорного каркаса региона выступают в роли миграционных центров, они притягивают к себе население. Согласно исследованиям Мкртчян Н.В. [6, с. 416], интенсивность этого миграционного потока зависит прежде всего от двух важнейших характеристик городов: размера выраженного в численности проживающего населения и положения города относительно центров и основных транспортных путей каркаса региона.

Основываясь на проделанном Мкртчян Н.В. анализе поселенческих различий пространственной мобильности, рассмотрим следующую схему миграционного перетока населения на примере Алтайского края:

1. Административный центр региона или крупный город с населением более 1 млн. человек. Примерами могут служить города Барнаул, Новосибирск, Москва, Санкт-Петербург. Социологические исследования [7] показывают, что потоки внутренних мигрантов осуществляются с учетом следующей иерархии поселений: жители средних и малых городов – в столицу своего или иного региона, жители региональных столиц – в Москву и Санкт-Петербург, сельские жители – в города своего региона, также в основном в столицу.

2. Близкорасположенные к региональной столице малые и средние города – спутники и пригородные сельские районы. В основном эти поселения включают в состав городских агломераций, они находятся в маятниковой доступности от центров. В качестве примера можно привести г. Новоалтайск – расположен в 12 км от г. Барнаула.

3. Большие города (с населением 100 тыс. и более), расположенные в удалении от региональной столицы, во внутрирегиональной периферии, формирующие собственную зону миграционного тяготения, благодаря которой им удастся замещать миграционный отток в региональную столицу и другие крупные города, или даже увеличивать население. В Алтайском крае к таким поселениям можно отнести г. Бийск и г. Рубцовск. Город Рубцовск – единственный город в Юго-западном регионе Алтайского края с населением свыше 100 тысяч человек. Если не брать во внимание международную миграцию, жизнеспособность г. Рубцовска зависит от состояния окружающих его сел и малых городов.

4. Периферийные малые и средние города и сельская местность. Различия между ними постепенно стираются, хотя имеет место переезд населения из близлежащих сел в эти города с целью приобщения к минимальным преимуществам городского образа жизни. Мощность потока с этой системе зависит, в конечном итоге, от демографических ресурсов периферийных сел и малых городов. Если этого ресурса недостаточно, их место занимают (и будут занимать) средние города. Примером здесь являются малые города Змеиногорск и Горняк.

На основе сделанного автором анализа годовых изменений сальдо миграции населения муниципальных образований Алтайского края за период с 2008-2012 можно сделать вывод о том, что внутрикраевая дифференциация миграционного сальдо различных муниципальных образований Алтайского края велика (рис. 3).

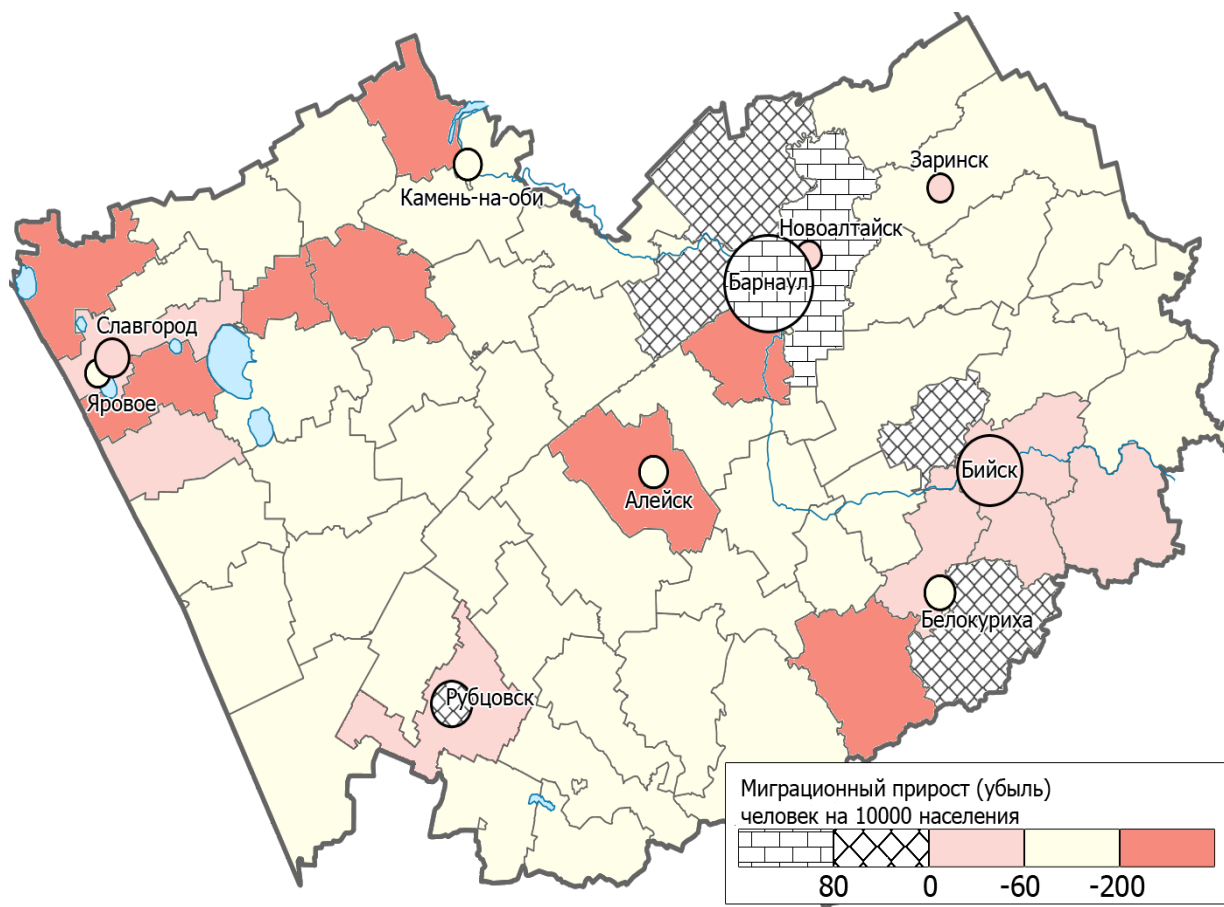


Рис. 3. Среднегодовой коэффициент миграционного прироста (убыли) по муниципальным образованиям Алтайского края

На основании анализа статистического и картографического материала автором проведена типология муниципальных образований Алтайского края по величине миграционного сальдо. Были выделены пять типов территорий:

– Территории с устойчивым положительным миграционным балансом, которые можно назвать центрами миграционного притяжения Алтайского края –

это прежде всего городской округ г. Барнаул и прилегающий к нему Первомайский муниципальный район.

– Территории со слабо-положительным миграционным балансом – сюда попали прилегающие к региональной столице Тальменский и Павловский муниципальные районы и близкорасположенный к ней средний город-спутник Новоалтайск. Сюда-же попал Зональный муниципальный район, территориально прилегающий к Бийску – второму по численности жителей, уровню и потенциалу развития в крае городскому округу и Алтайский муниципальный район, демонстрирующий не только положительное сальдо миграции, но и рост численности населения. В последние годы именно в Алтайском муниципальном районе быстрыми темпами развивается туризм и сфера обслуживания. В районе насчитывается 50 объектов туризма и отдыха. В эту же группу попал расположенный вдали от региональной столицы большой приграничный городской округ Рубцовск, формирующий собственную зону тяготения и в силу своего географического положения участвующий во внешнем миграционном обмене с Казахстаном и государствами средней Азии.

– Территории с нулевым либо слабо-отрицательным миграционным балансом – это прежде всего прилегающий к попавшему во вторую группу Рубцовску Рубцовский муниципальный район, а также второй по численности населения Алтайского края муниципальный округ г. Бийск и прилегающие к нему Бийский, Смоленский, Советский и Красногорский муниципальные районы. В эту же группу попадает городской округ г. Славгород и прилегающий к нему Славгородский муниципальный район, городской округ г. Заринск и Кулундинский муниципальный район.

– Территории с большим оттоком населения. Сюда вошли Алейский, Табунский, Баевский, Солонешенский, Бурлинский, Суетский, Калманский и Крутихинский муниципальные районы.

– Территории с устойчивым оттоком населения. В условиях общего оттока населения из Алтайского края в эту категорию попадают все остальные муниципальные образования Алтайского края.

Можно сделать вывод: наиболее благополучные с точки зрения миграционного прироста населения территории сконцентрированы в урбанистических ареалах трёх крупнейших городов региона, которые являются элементами опорного каркаса территории региона и притягивают к себе население. На прикаркасных территориях эффективнее развивается хозяйство, улучшаются условия жизни населения. «Глубинка», наоборот, обычно наименее благоустроена, теряет население. Расположенные там предприятия испытывают нехватку рабочей силы и часто работают экономически неэффективно. Чем лучше развит каркас (центры и транспортные пути), тем обширнее зона, испытывающая его благотворное влияние, и, как правило, тем успешнее развивается вся территория.

Для косвенной оценки влияния миграции на структуру населения автором был сделан анализ половозрастной структуры населения муниципальных образований Алтайского края за 2012 год. Население каждого муниципального образования разбивалось на пятилетние половозрастные группы. В силу того, что

все население старше 70 лет не разбивалось на пятилетние половозрастные группы, доля этой группы населения может быть неоправданно большой и рассматриваться не будет.

Сравним половозрастную структуру территорий Алтайского края, испытывающих устойчивый отток населения, например Родинский муниципальный район (рис. 4) с половозрастной структурой центра миграционного притяжения – муниципального округа г. Барнаул (рис. 5). Наибольшую долю в населении Родинского муниципального района, испытывающего устойчивый отток населения, имеет пятилетняя половозрастная группа людей возраста 50-54 года. На втором месте – половозрастная группа людей возраста 55-59 лет. В целом, по характеру очертания половозрастной пирамиды, структуру населения Родинского муниципального района можно охарактеризовать как регрессивную, подверженную ускоренному старению, с высокой долей пожилых и старых людей и низкой долей детей.

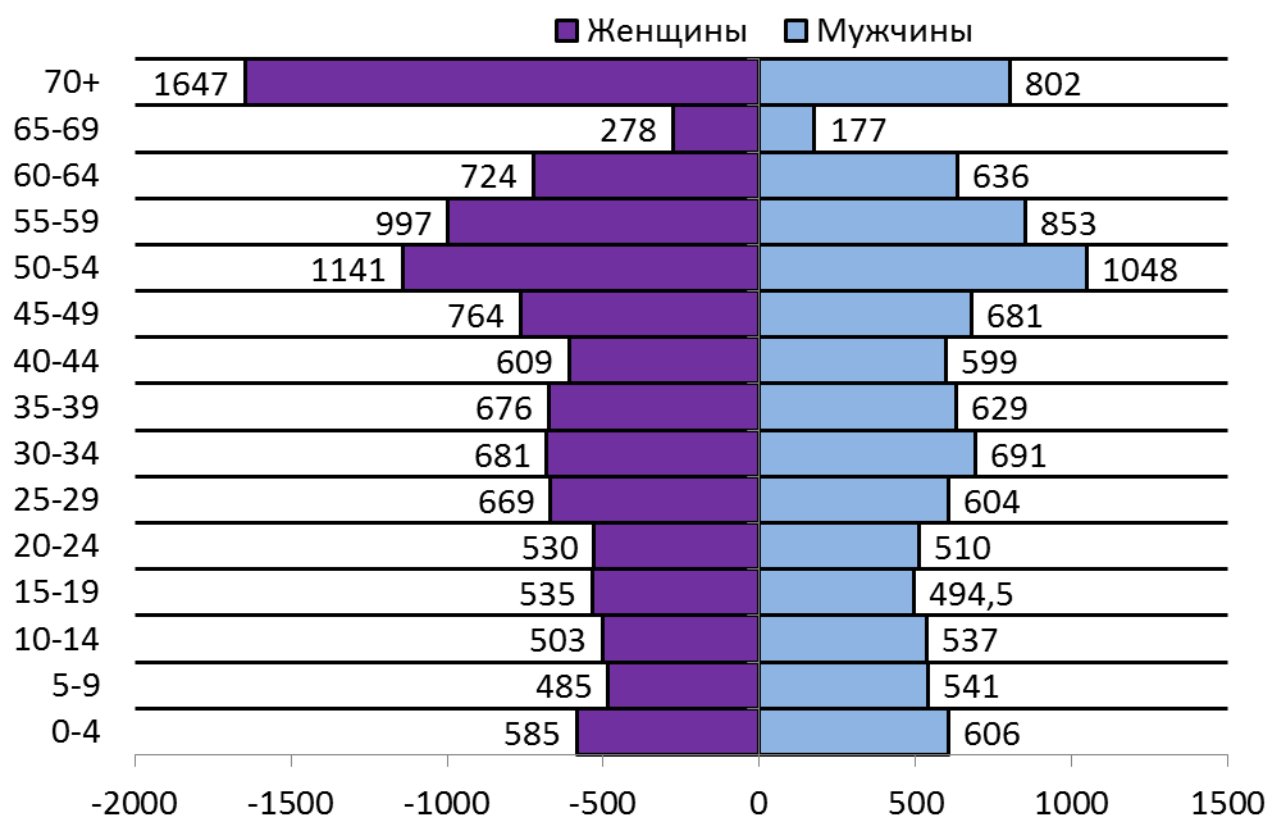


Рис. 4. Половозрастная пирамида населения Родинского муниципального района

Совсем иначе выглядит половозрастная пирамида муниципального округа г. Барнаул (рис. 5), испытывающего устойчивый миграционный прирост. Наибольшую долю в населении Барнаула имеет пятилетняя половозрастная группа людей возраста 20-24 года. За ней следуют половозрастные группы людей возраста 25-29 лет, 30-34 года, 35-39 лет. На половозрастной пирамиде ви-

ден явный провал населения возраста младше 20 лет, вызванный демографическим кризисом 90-х, но, в отличие от Родинского района, половозрастная структура населения младше 20 лет имеет признаки прогрессивной структуры, т.к. доля детей увеличивается. В целом анализ половозрастной пирамиды позволяет сделать вывод, что доля населения в возрасте от 20 до 39 лет Барнаула превышает соответствующие доли других возрастных групп.

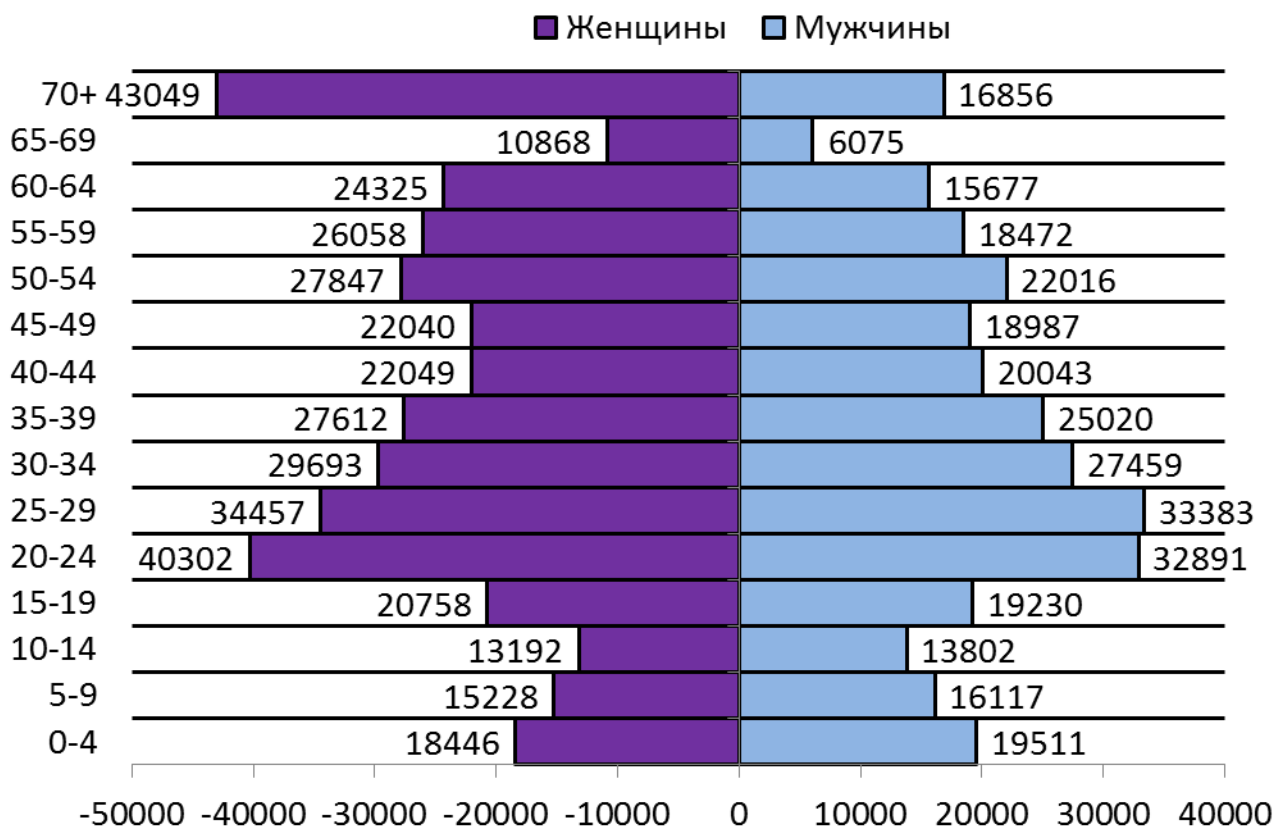


Рис. 5. Половозрастная пирамида населения муниципального округа г. Барнаул

Преобладание, хотя и не такое сильное, доли молодых людей возраста от 20 до 39 лет над соответствующими долями других возрастных групп, наблюдается и в половозрастных структурах г. Бийска, г. Рубцовска (рис. 6), г. Новоалтайска, Первомайского, Рубцовского муниципальных районов и других муниципальных образований, относящихся к территориям с положительным миграционным балансом. По мнению автора, преобладание доли населения возраста от 20 до 39 лет над другими возрастными группами в муниципальном образовании, характеризующихся притоком населения, и малая доля населения этого возраста на территориях Алтайского края, испытывающих устойчивый отток, в большей степени объясняется именно миграционными процессами, чем естественным движением населения.

Можно сделать вывод, что миграция оказывает большое воздействие на демографические процессы, происходящие в регионе. В районах с оттоком, превышающим темпы воспроизводства населения, численность его сокращается, снижается рождаемость, поскольку в миграциях участвует преимущественно

но молодое население. Соответственно, в этих районах увеличивается доля населения старших возрастных групп. В районах же притока мигрантов повышается доля молодых возрастов и, как правило, возрастают темпы воспроизводства населения.

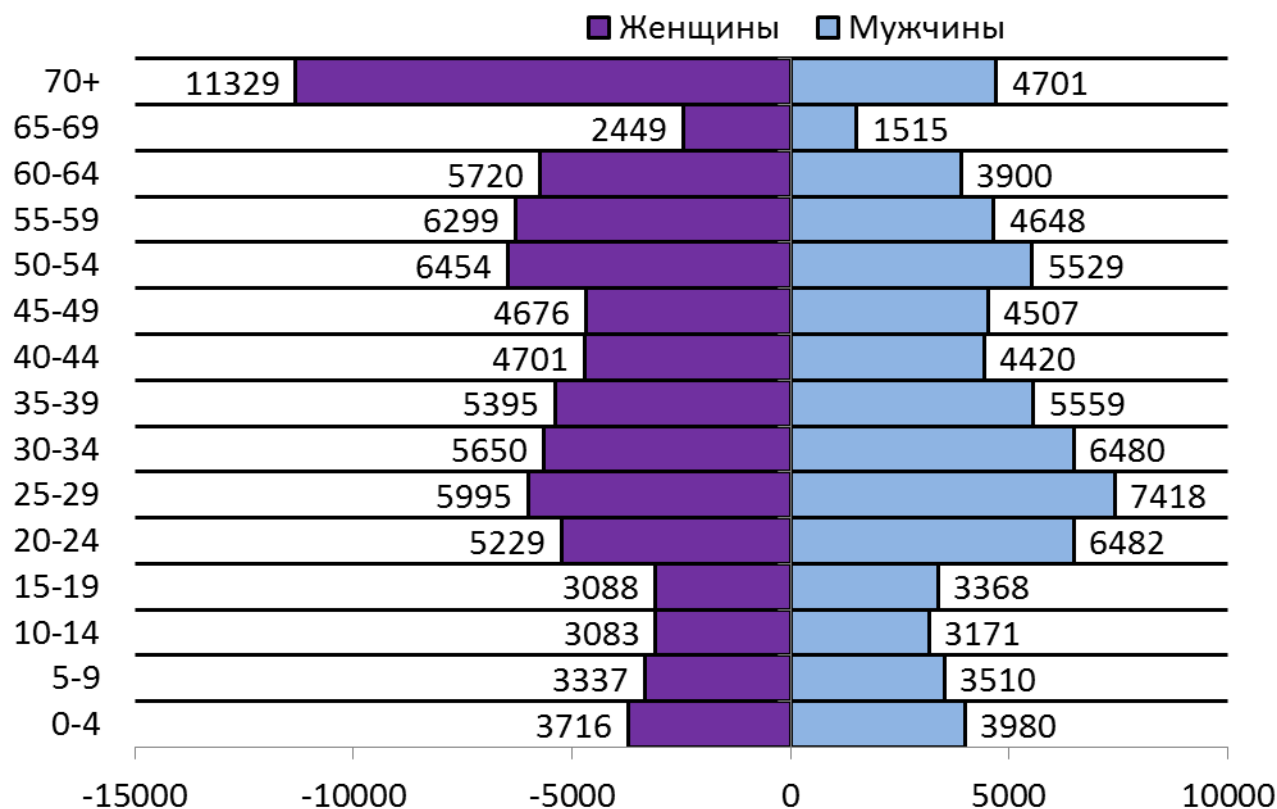


Рис. 6. Половозрастная пирамида населения муниципального округа г. Рубцовска

Библиографический список

1. Плисецкий Е.Л. Современные миграционные процессы в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geo.1september.ru/2003/37/4.htm#1>
2. Прибыткова И. Современные миграционные исследования: в поисках новых теорий и концепций // Международная миграция: Каир+10 (научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир) / гл. ред. В.А. Ионцев. – М.: МАКС-Пресс, 2004. Вып. 12. – С. 39-50.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ak.gks.ru/>
5. Мкртчян Н.В. Из России в Россию: откуда и куда едут внутренние мигранты // Мир России. – 2003. – №2.

6. Мкртчян Н.В. Миграционный баланс российских городов: к вопросу о влиянии размера и положения в системе центрo-периферийных отношений / гл. ред. А.Г. Коровкин // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М., 2011.

7. Нефедова Т.Г., Трейвиш А.И. Города и сельская местность: состояние и соотношение в пространстве России // Региональные исследования. – 2010. – №2.

ББК 65.9(2P)804.15

УДК 338.98

**ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА:
СТРУКТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ
ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА**

Л.И. Лугачева

*Институт экономики и организации промышленного производства
СО РАН, г. Новосибирск*

Отечественный лесопромышленный комплекс традиционно занимает ведущее место как в национальном хозяйстве, так и в мировой экономике. России принадлежит первое место в мире по запасам лесных ресурсов: страна располагает 22% всего лесного фонда планеты. Лесной сектор – один из стратегических секторов экономики страны. В России – огромные возобновляемые запасы лесосырьевых ресурсов. По запасам древесины (более 80 млрд. м³) Россия занимает ведущее место в мире и в 2 раза превосходит США, в 6 раз Китай, в 25 раз Швецию, в 35 раз Финляндию. При этом лесопромышленный сектор дает в ВВП лишь 2,6%, а в валютной выручке от экспорта 4,3%. Запасы древесины позволяют без экономического ущерба заготавливать около 700 млн. м³ древесины (на сегодняшний день 170 млн. м³).

Экономический потенциал лесного сектора при правильном использовании лесов и его продукции, по прогнозу ученых, может достигнуть как минимум 100 млрд. долларов, в настоящее время объем товарной продукции составляет около 19,5 млрд. рублей. Однако на сегодняшний день Россия, являясь крупнейшей лесной державой мира, значительно отстает от других стран мира по основным экономическим, техническим показателям использования леса и производству продукции из древесины. По душевому уровню производства и потребления основных видов лесопродукции Россия уступает всем промышленным развитым и многим развивающимся странам, при этом многие виды лесопродукции завозятся из-за рубежа.

Россия является крупнейшим в мире экспортером необработанного сырья, а выход готовой продукции из одного кубометра заготовленной древесины в нашей стране самый низкий среди лесопромышленных стран. Так, в США – на 570-700 долларов, Финляндии – на 400-500 долларов, России – на 39 долларов. В то же время заготовка, переработка и потребление древесины в мире постоянно увеличиваются. За последние 20 лет мировой объем заготовки вырос на

25%, пиломатериалов на 17%, фанеры на 26%, плитных материалов, картона и бумаги в 2-2,2 раза.

Структурные характеристики лесоперерабатывающих производств.

Обрабатывающие производства лесной промышленности по стадиям деревообработки делят на две комплексные группы. В первую входят производство пиломатериалов и производство стройматериалов, во вторую – целлюлозно-бумажная промышленность и лесохимия.

Механическая обработка древесины (лесопиление, производство сборных деревянных домов, мебели, фанеры, древесно-волоконистых, древесно-стружечных плит) расположена как в районах заготовок, так и в районах потребления (особенно при пересечении сплавных рек и железных дорог, либо в устьях рек).

Таблица 1

Состав и структура обрабатывающих производств
лесной промышленности

Вид производства	Стадия деревообработки	Фактор размещения по субъектам РФ	Основные регионы размещения
Лесопиление Производство стройматериалов	Механическая обработка древесины	сырьевой фактор потребительский фактор	все регионы
Лесохимия Целлюлозно-бумажные производства	Химическая обработка древесины	сырьевой энергетический, сырьевой, экологический	Европейский Север, Восточная Сибирь

Химическая обработка древесины сосредоточена в основном на Европейском Севере и в Восточной Сибири. Ее центры – Архангельск, Сыктывкар, Красноярск, Братск, Усть-Илимск, Иркутск. А также Светогорск, Москва, Балахна (Нижегородская область), Астрахань (в качестве сырья – тростник), Ростов-на-Дону (в качестве сырья – тростник), Амурск, Пермь, Соликамск.

Обрабатывающие производства лесной промышленности РФ представляют собой большой, высококонцентрированный, экспортоориентированный сектор. Его отличительные особенности:

1. Высокий удельный вес среди обрабатывающих производств РФ по численности занятых и по числу действующих компаний:

– на протяжении последних 10 лет среднегодовая численность работников составляла свыше 600 тыс. чел.

– число действующих крупных и малых предприятий превышает 90 тыс.

Доля обрабатывающих производств лесного комплекса в структуре совокупного объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами обрабатывающей промышленности на протяжении последних пяти лет удерживается на стабильном уровне и составляет в среднем 4,5%. Роль обрабатывающих производств лесной промышленности в хозяйственной деятельности в экономике России в целом трудно пере-

оценить. До мирового финансового кризиса в 2008 г. РФ занимала по производству пиломатериалов – шестое, по производству целлюлозы – восьмое, а по производству бумаги и картона – двенадцатое место в мире.¹⁷

2. Значительный уровень концентрации производства.

Суммарная выручка компаний, вошедших в Топ-50 «Лесной индустрии», по итогам 2009 г. составила 199,55 млрд руб., снизившись относительно уровня 2008 г. на 7,8%. На десять крупнейших компаний отрасли приходится 73,5% суммарной выручки (в предыдущем году – 70%). Доля компаний, занимающихся исключительно обработкой древесины, без целлюлозно-бумажного производства в суммарной выручке составила немногим более 27%, а в суммарной чистой прибыли – 26,8%.

3. Продукция в значительной степени традиционно ориентирована на внешний рынок.

До мирового финансового кризиса в 2008 г. РФ занимала пятое место в мире по вывозке деловой древесины с широкоразвитыми (по географии и уровню экспортных поставок). По различным оценкам экспорт достигает почти 1/3 выпуска продукции целом по лесопромышленному комплексу. В лесном экспорте необработанный лес и пиломатериалы составляют примерно 60% от общей доли, тогда как 40% приходится на продукцию высоких переделов (например, целлюлозу, бумагу, картон и изделий из них).

Только около половины заготавливаемой древесины перерабатывается на предприятиях внутри страны. Треть древесины (преимущественно в необработанном виде) экспортируется. Так, в 2008 году из России было вывезено древесины на 12,5 млрд. долл.

Преобладающая часть самых крупных компаний размещена в западной части России (рис. 1).

На современном этапе развития для обрабатывающих производств лесной промышленности (ОПЛП) РФ особенно актуальными являются задачи, поставленные в «Бюджетном послании президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011-2013 годах». В их числе – необходимость стимулирования рационального использования природных ресурсов и развития производств, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости.

Мезоэкономическая динамика по видам экономической деятельности и выпуску основной продукции. Анализ ретроспективных тенденций свидетельствует, что начиная с 2000 г. на фоне ярко выраженной тенденции выхода РФ на траекторию экономического роста, усилился позитивный вклад лесопромышленного комплекса в ускорение темпов экономического развития. Росту производства благоприятствовала внешнеэкономическая конъюнктура и внутренняя экономическая стабильность.

Практически по всем основным параметрам отмечалось улучшение экономического состояния отрасли. Однако лесопромышленный комплекс не

¹⁷Россия в цифрах. 2010: Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2010, http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_11/IssWWW.exe/Stg/d2/27-02.htm).

развивался опережающими темпами по сравнению с ростом промышленного производства, а интенсивность производства в ОП лесопромышленном комплексе была меньше, чем по обрабатывающим производствам в целом. В 2007 г. темпы прироста лесопромышленного производства значительно выросли и составили 5%. Но все-таки это ниже показателей прироста других отраслей обрабатывающей промышленности. В итоге ЛПК обеспечивал примерно 1% производства ВВП России и около 4% общего объема промышленного выпуска.

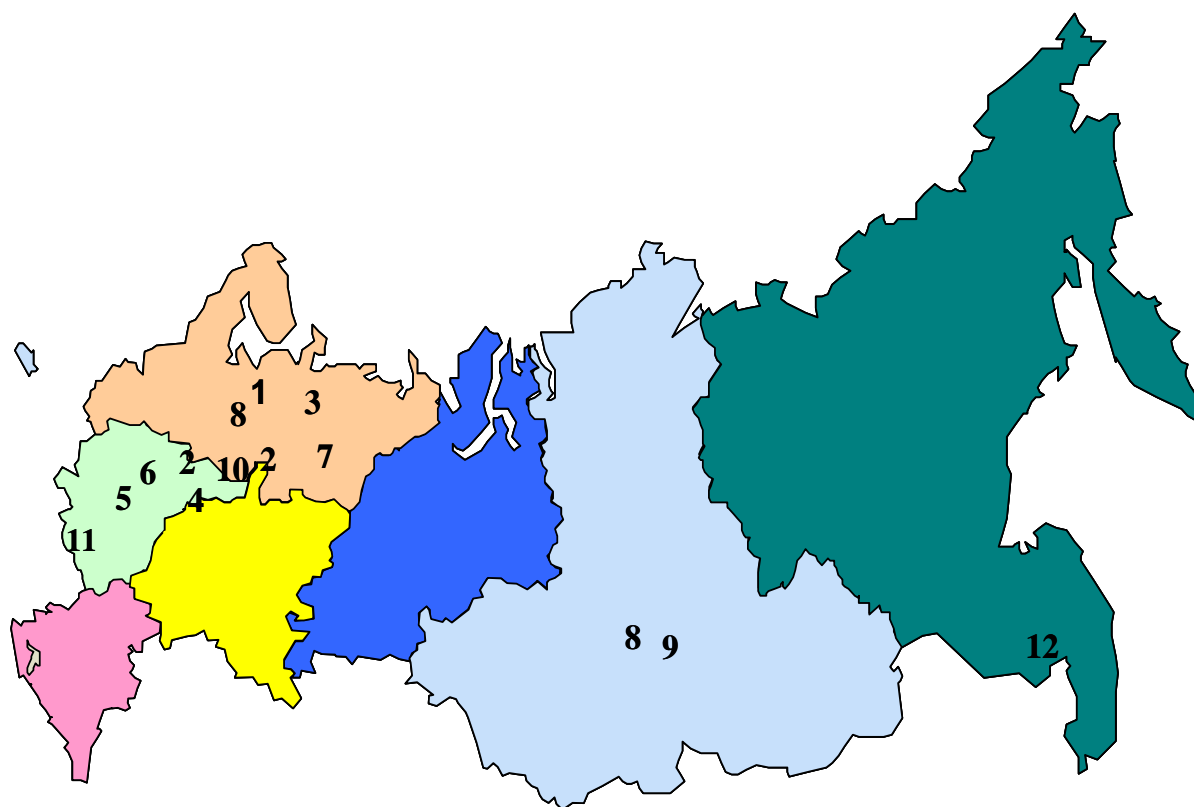


Рис. 1. Размещение десяти крупнейших компаний¹⁸ по территории России

-
- ¹⁸1. Titan Group (P&P, industrial wood)
 2. Sveza (FK)
 3. Stora Enso
 4. Kronostar (wood broads)
 5. Kronospan (wood products)
 6. Shatura (furniture)
 7. Syktyvkarsky Fanerny Zavod
 8. Lesosibirsky LDK#1
 9. Novoeniseiski LKhK
 10. Flaiderer (furniture)
 11. Mebelny Kontsern Katyusha
 12. Dallesprom

Изменение конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков определили основные структурные сдвиги в производстве. Структурные сдвиги протекали на фоне снижения доли лесозаготовительной промышленности. Хроническое отставание сырьевой базы в первом технологическом звене лесопромышленного комплекса – производстве деловой древесины – оказал существенное воздействие на динамику производства последующих технологических звеньев деревообрабатывающего и целлюлозно-бумажного производства (рис. 2).

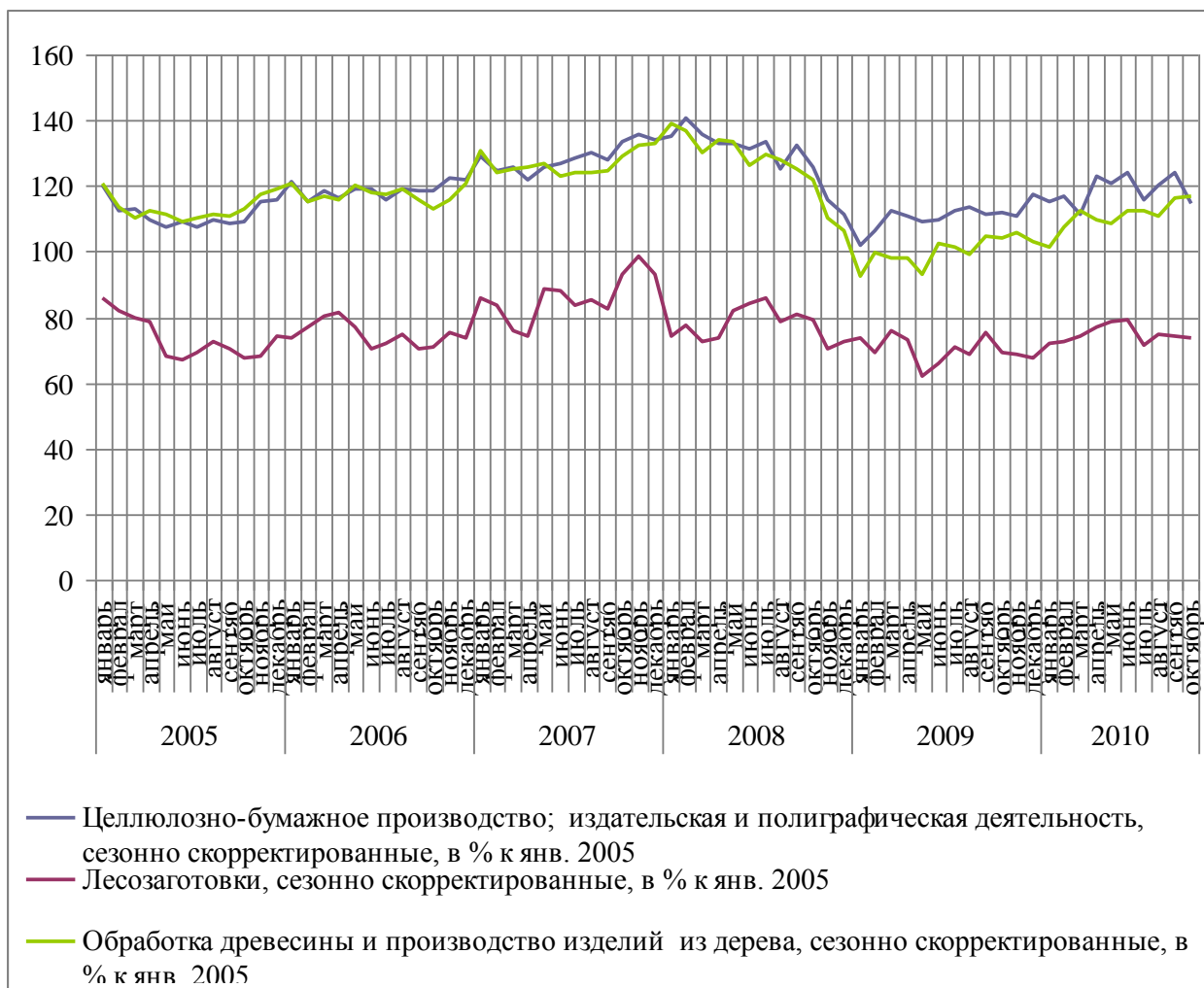


Рис. 2. Индексы производства ЛПК, сезонно-скорректированные, в % к январю 2005 г.

Отличительной чертой 2005-2008 гг. являлось изменение пропорций между обрабатывающими производствами лесопромышленного комплекса. Интенсивное изменение структуры спроса на отечественную лесопродукцию выявили, с одной стороны, материально-технические ограничения расширения выпуска отдельных отраслей, а с другой стороны, создали предпосылки для перераспределения факторов производства в конкурентоспособные производства. К сожалению, общий вектор конкуренции в лесопромышленном комплексе не сложился на основе органического соединения сравнительных преимуществ природно-сырьевого потенциала и динамично меняющихся конкурентных условий,

основанных на использовании инноваций на всех стадиях от создания товара до продвижения его к конечному потребителю.

Таблица 2

Классификация внутренних и внешних ограничений роста обрабатывающих производств лесопромышленного комплекса

Внутренние ограничения роста	Внешние ограничения роста
сильная изношенность парка машин и оборудования, дефицит рабочей силы для заготовки древесины в регионах с экстремальными природно-климатическими условиями, отсутствие развитой производственной инфраструктуры; ограниченность инвестиционных ресурсов	изменения системы межотраслевых и внутриотраслевых связей; изменение структуры промежуточного спроса со стороны отраслей-потребителей; рост железнодорожных тарифов и цен на энергоносители; конъюнктура мирового рынка; изменение доходов населения предприятий; изменение нормативно-законодательного поля

В период экономической нестабильности произошло падение объемов производства практически всех видов продукции. Фактором, ослабляющим спад в целом по лесообрабатывающим производствам, явилось сдержанное сокращение объемов выпуска целлюлозно-бумажной производств.

Основная причина падения производства продукции ЛПК – резкий спад спроса в 2009 г. со стороны строительного рынка, так как именно на него ориентирована продукция деревообработки, а также снижение спроса на внешних рынках.

Деревообрабатывающие производства

Особенно остро кризис проявился в сегменте деревообработки, ориентированном на строительный бизнес (производство деревянных домов, пиломатериалов, древесно-стружечных и древесно-волокнистых плит, фанеры). Так, в 2007 году было заготовлено 207 млн. кубометров, в 2008 году – 165 млн., в 2009 году – 159 млн. кубометров. В меньшей степени сократился объем выпуска целлюлозно-бумажной продукции (табл. 3). Индексы производства по основным видам лесопроductии в 2010 г. снизились к уровню 2008 года на 5-25%.

Из-за недостаточного развития современных технологий переработки древесины отечественный рынок мебельной продукции в значительной мере заполнен импортом. В последние три года, как показывает анализ данных, произошел значительный рост в деревянном домостроении. Этому росту с конца 2010 г. во многом способствовали государственные закупки для восстановления и строительства жилья для жителей, пострадавших в результате летних пожаров. В период кризиса стала проявляться высокая активность индивидуальных застройщиков. При ее сохранении в России можно ожидать дальнейшего роста в деревянном домостроении.

2009 г. характеризовался снижением спроса на внутреннем рынке. В 2010 г. ситуация не слишком отличалась от положения на рынке в 2009 г., но к 2011

г. началось увеличение спроса. В лесопромышленной отрасли уже в 2013 г. можно ожидать сохранения низкого, но стабильного спроса.

Таблица 3

Динамика выпуска основных видов
продукции лесопереработки

Показатель	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Пиломатериалы, млн. куб. м	20	22	23,2		19	
Фанера, млн. куб. м	1,5	2,6	2,8		2,1	
Древесно-стружечные плиты, млн. куб. м	2,3	3,8	5,3		4,2	
Древесно-волокнистые плиты, млн. куб. м	0,9	1,3	1,6		1,6	
Бумага и картон, млн. т	5,3	7,1	7,6		7,3	
Мебель в ценах соответствующих лет, млн. руб.	18 157	49 713	83 596		80 400	
Дома дерев. заводского изготовления, тыс. кв. м (площ.)	108	78	129		127	

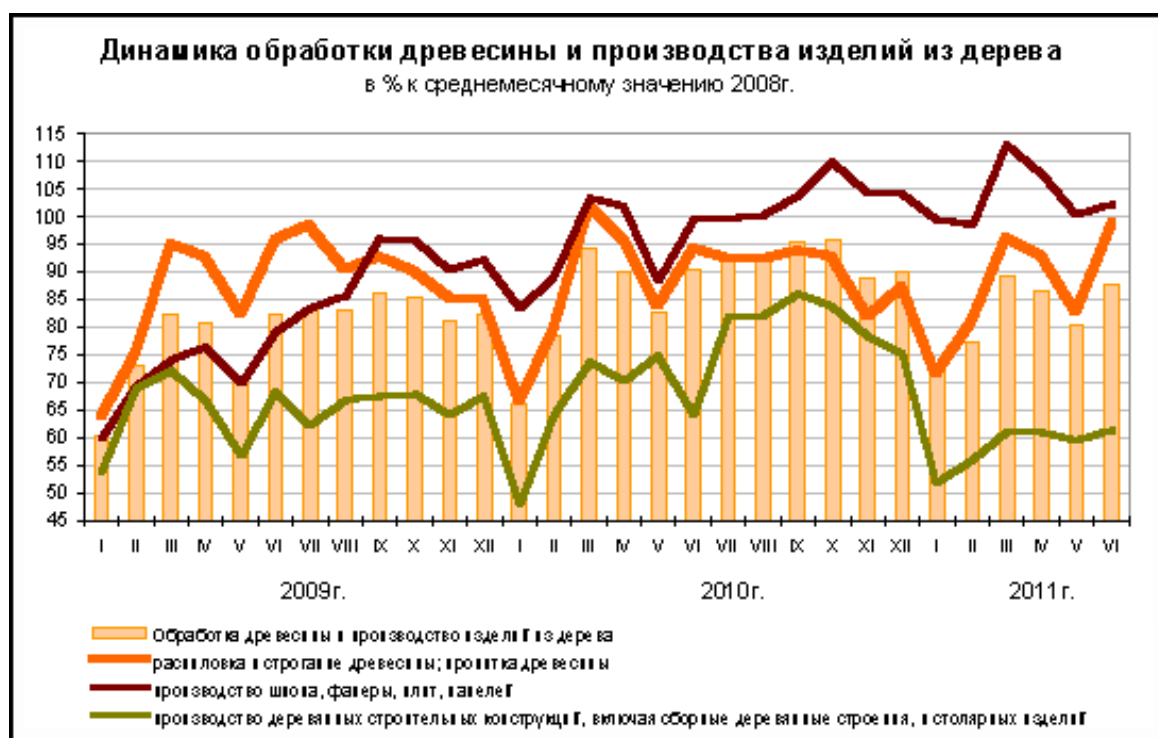


Рис. 3. Динамика обработки древесины и производства изделий из дерева, в % к среднемесячному значению 2008 г.

В целом в 2010 г. по сравнению с 2009 г. темпы роста производства лесопромышленной продукции показывают положительную динамику, что обусловлено как постепенной стабилизацией ситуации в отрасли, оживлением

внешних рынков, так и значительным уровнем падения промышленного производства в 2009 г.

В производстве клееной фанеры восстановление происходило особенно динамично происходило. Россия имеет ценные источники фанерного сырья, в том числе березового, что определило выгодные конкурентные позиции отечественного производства. Кроме того, в последние годы в России появились предприятия с современной технологией производства шпона и клееной фанеры. Достаточно высокое качество продукции при относительно низком уровне цен определило расширение ниши российской продукции на мировом рынке. Фанерное производство стало в современной российской экономике одним из наиболее эффективных и конкурентоспособных производств лесопромышленного комплекса. Более 2/3 задействованных производственных мощностей фанерного производства ориентированы на внешние рынки, при этом основными потребителями являются страны вне СНГ. В 2008-2010 гг. расширение внутреннего спроса явилось фактором стабилизации положения в производстве фанеры.

Анализ динамики производства основных видов лесопродукции показывает, что на протяжении периода 2000-2007 гг. происходило постепенное усиление тенденции роста по годам. В 2008-2009 гг. наблюдается отрицательная динамика производства практически по всей наблюдаемой номенклатуре. Одним из главных направлений быстрого развития рынка продукции глубокой переработки древесины внутри нашей страны с учетом зарубежного опыта может стать строительство деревянных домов, активная роль в стимулировании производства которых должна принадлежать государству. Возможность получения регионами финансирования на строительство малоэтажного жилья и приобретение соответствующих домов у застройщиков за счет средств федерального Фонда содействия реформированию ЖКХ и других бюджетных средств может способствовать быстрому развитию внутреннего рынка деревянного домостроения.

Падение спроса со стороны лесоперерабатывающих производств определило снижение лесозаготовок и изменение структуры использования древесины. Следует обратить внимание, что не улучшилось использование древесины, выход готовых лесоматериалов в расчете на объем вывезенной древесины практически не увеличивался.

Россия обладает самыми богатыми лесными ресурсами в мире, леса покрывают 50% площади страны. В России растет 809 млн га леса, это 20% мировых запасов. Однако используется этот ресурс очень слабо. Сейчас интенсивность заготовки в России составляет всего 0,2 м³ с одного гектара леса ежегодно. Это во много раз меньше, чем в других странах Европы и в целом в мире. В России заготавливается всего 15% ежегодного прироста, по сравнению с 28% и 42% в Восточной и Западной Европе соответственно.

Во многом это объясняется плохой транспортной доступностью лесных ресурсов. Необходимо отметить, что выход древесины с 1 га леса и общий объем заготовки находятся в прямой зависимости от степени развитости инфра-

структуры. Удельный выход древесины и общий объем заготовки находятся в прямой зависимости от степени развитости инфраструктуры.

Целлюлозно-бумажная промышленность

Спад производства в целлюлозно-бумажной промышленности был менее глубоким по сравнению с другими отраслями лесопромышленного комплекса (табл. 4). Следует обратить внимание на довольно существенную дифференциацию динамики производства по отдельным видам продуктам.

Таблица 4

Отдельные показатели работы организаций
по видам экономической деятельности

Производство	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.			Индекс производства, в процентах к предыдущему году			Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	371070	402762	392256	109,0	99,6	84,3	238	230	208
в том числе:									
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	214152	230480	234173	103,7	100,4	96,0	108	103	92
из него:									
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги и картона	128014	144257	145242	101,6	99,0	94,0	69	65	56
в том числе:									
производство целлюлозы и древесной массы	36149	45680	29693	101,6	94,5	88,1	22	20	11
производство бумаги и картона	91864	98577	115549	101,5	100,7	96,1	47	45	45
производство изделий из бумаги и картона	86139	86223	88930	110,6	104,4	99,7	39	38	36
из него:									

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
производство гофрированного картона, бумажной и картонной тары	48196	49326	55284	112,1	104,9	99,1	25	24	23
производство бумажных изделий хозяйственно-бытового и санитарно-гигиенического назначения	7360	11641	11623	112,7	114,4	106,9	4	5	5
производство писчебумажных изделий	12030	2607	3852	105,5	81,2	88,9	4	3	4
производство обоев	3599	3612	5796	88,9	88,3	107,7	2	1	1
производство прочих изделий из бумаги и картона	14953	19037	12375	110,6	104,4	99,7	4	4	3

У российских целлюлозно-бумажных компаний есть преимущество и в сырьевом, и в энергетическом компоненте себестоимости – в расчете на сухую тонну российское хвойное сырье на треть дешевле, чем в основных конкурирующих странах, лиственная древесина стоит еще меньше. Электроэнергия по сравнению со странами-конкурентами дешевле примерно на треть, а разница в стоимости топлива, которое используется для получения пара и генерации электричества, достигает 66%. Кроме того, целлюлозно-бумажная промышленность России характеризуется сравнительно низкими расходами на персонал.

Однако низкая себестоимость нивелируется большими потерями, высоким удельным расходом ресурсов и неэффективной организацией производства, вследствие чего теряется конкурентное преимущество – это особенно ярко показал кризис. Многие российские целлюлозно-бумажные предприятия до сих пор работают без какой бы то ни было модернизации со времени их постройки в прошлом веке. Нехватка инвестиций в оборудование приводит к ухудшению качества производства во многих секторах отрасли.

Происходящий рост показателей производства целлюлозно-бумажной продукции в 2010-2012 гг. является следствием постепенной стабилизации ситуации в отрасли, а также значительного падения объемов производства данной продукции в 2009 г. (рис. 4).

Несмотря на некоторое снижение темпов производства в I половине 2011 г., по итогам года просматривается перспектива восстановления объемов производства бумаги и картона до максимального докризисного уровня (7 700 тыс.

тонн). Что касается целлюлозы, то восстановление объемов ее производства идет медленнее, нежели других видов древесных полуфабрикатов. Однако экспорт товарной целлюлозы почти достиг докризисного уровня, чему способствовала благоприятная ценовая конъюнктура.

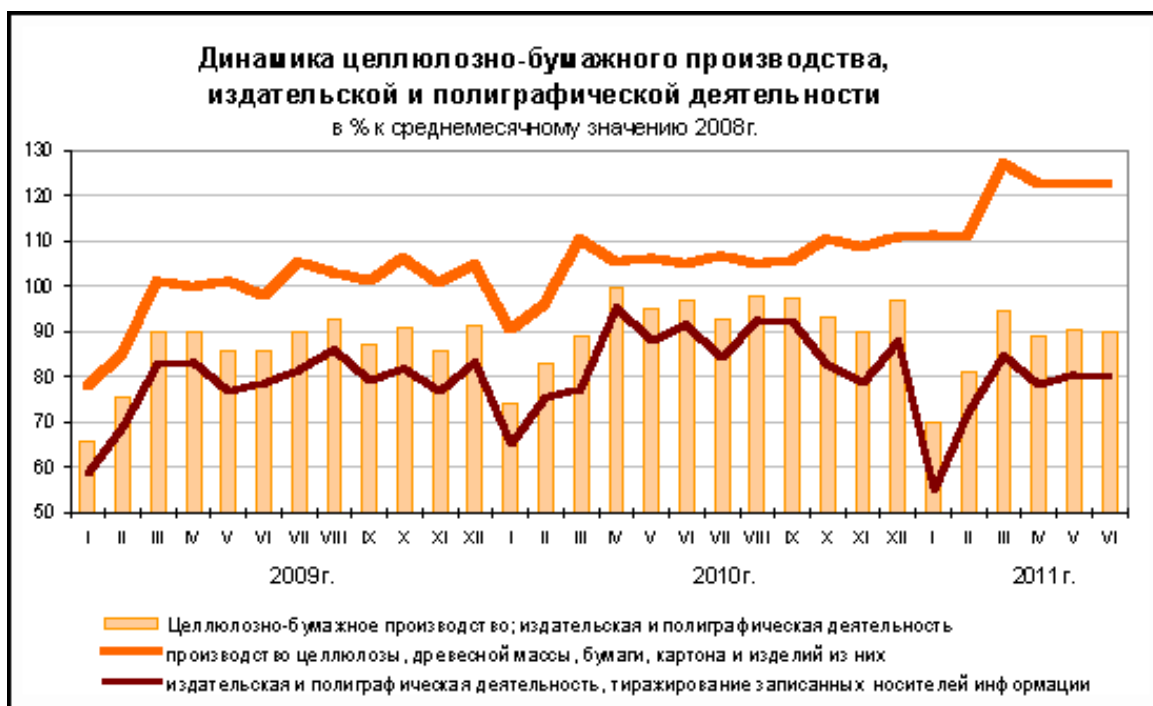


Рис. 4. Динамика целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности, в % к среднемесячному значению 2008 г.

Необходимо отметить, что производство целлюлозы испытывает все возрастающую зависимость от китайского рынка и мировой конъюнктуры цен. Глобальные тенденции в потреблении продукции ЦБП, формирующиеся на среднесрочный период, указывают на приоритетность потребления тароупаковочной продукции, особенно изготовленной с применением вторичного волокна, санитарно-гигиенической продукции и товарной целлюлозы. Перспективы потребления различных видов бумаги для печати, особенно газетной, далеки от оптимистических, в связи с бурным ростом цифровых медиа.

Восстановление объемов производства продукции ЦБП происходит в этом же русле, что и посткризисного восстановления экономики России, темпы которого составляют 3-4% в год.

Вместе с тем, в 2009 г. внутреннее потребление бумаги и картона в России снизилось на 20,4% к уровню 2008 г. и до настоящего времени не восстановилось. Потребительский спрос на импортную продукцию компенсировался за счет более дешевой отечественной продукции, снижение производства бумаги и картона за этот же период составило всего 4,2%, в то время как падение импорта достигло 45,9%.

Производство древесной целлюлозы в последние десять лет стало все больше приобретать товарный характер, а не ориентироваться на внутриотраслевой оборот в производстве лесобумажной продукции. Спрос на целлюлозу на

внутреннем рынке снижался, но одновременно с этим проявилась четкая тенденция к усилению экспортной ориентации отрасли. Выход на экспортные рынки явился естественным условием сохранения отечественной промышленности для российских продуцентов целлюлозы. При сложившемся соотношении внутренних и мировых цен, используя благоприятную ситуацию на мировом рынке, удовлетворительное по мировым стандартам качество и относительную близость к районам сбыта, в частности в Западной и Северной Европе, экспорт целлюлозы в объеме произведенной продукции устойчиво рос до 2008 г. В ресурсах целлюлозы товарной экспорт составляет почти на 80%.

Интенсивность производства достаточно сильно дифференцирована по регионам, и в наиболее благоприятном положении оказались, с одной стороны, крупные производители, а с другой, предприятия, расположенные в районах концентрированного потребления лесобумажных изделий. Например, Архангельский и Котласский ЦБК, Братский ЛПК, на долю которых приходится почти половина отечественного производства и действующих мощностей, по существу полностью контролируют внутренний рынок.

Для производства бумаги характерным является высокий уровень концентрации производства и использование дешевого сырья и полуфабрикатов. Эти два обстоятельства определили предпосылки для относительно высокой конкурентоспособности отрасли и на внутреннем и мировом рынках.

Вместе с тем тренд на сокращение спроса на писче-печатную и газетную бумагу долговременный. Так, по данным РАО «Бумпром», потребление газетной бумаги в мире в 2000-2010 гг. сократилось на 18,1%. Связано это в большей степени с глобальными тенденциями на потребительских рынках (в последние годы интернет все больше вытесняет газеты, а электронные книги – своих бумажных предшественниц). Напротив, снижение продаж бумаги, используемой для изготовления рекламных буклетов, упаковочной бумаги, а также тарного картона – прямое следствие волны экономического кризиса, негативно отразившегося на потребительской способности населения.

В течение кризисных лет результаты работы мировой целлюлозно-бумажной промышленности оказались негативными. Не стала исключением и российская ЦБП, хотя темпы ее падения несколько ниже мировых и европейских. В наибольшей степени влияние кризиса сказалось на работе ЦБП в первой половине 2009 года.

Как следствие, финансовые результаты компаний продолжали ухудшаться в связи со значительным снижением стоимости активов и начислением убытков от их обесценения (рис. 5).

Это привело к увеличению доли убыточных предприятий в отрасли (рис. 6). Пик кризисных явлений пришелся на вторую половину 2008 года, когда ЦБП из-за значительных потерь добавленной стоимости не могла угнаться за растущими затратами, и в целом по ЦБП был получен убыток в сумме 30 млн рублей.

Целенаправленная работа руководства предприятий и лесопромышленных компаний по сокращению непроизводительных расходов, оптимизации численности персонала позволила в этот сложный период обеспечить рост производи-

тельности труда и реальной заработной платы работников ЦБП, улучшить финансовое положение. Если в 2009 г. доля убыточных предприятий в ЦБП составляла 33,3%, то по итогам I половины 2011 года она снизилась до 24,5%. Положительное влияние на результаты работы отрасли оказала поддержка государством через субсидирование расходов на уплату процентов за банковские кредиты. На эти цели в 2010 году целлюлозно-бумажным предприятиям было направлено 1,4 млрд рублей, что составило 21% от суммы расходов на оплату процентов за кредиты (6,6 млрд рублей).

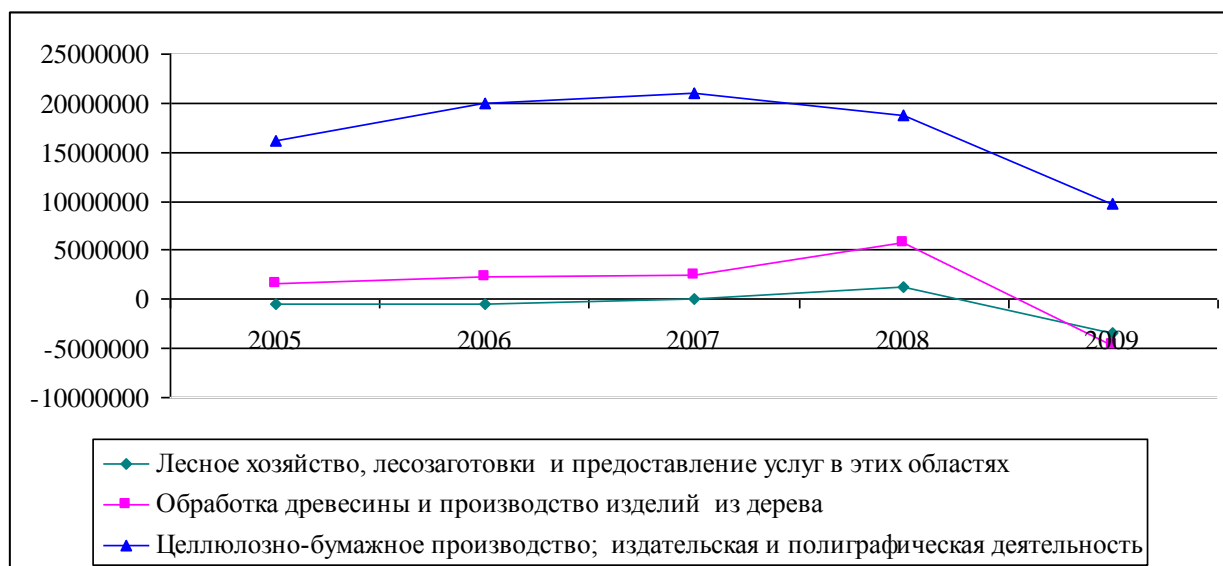


Рис. 5. Прибыль крупных и средних предприятий ЛПК РФ в 2005-2009 гг. (в ценах 2005 г.)

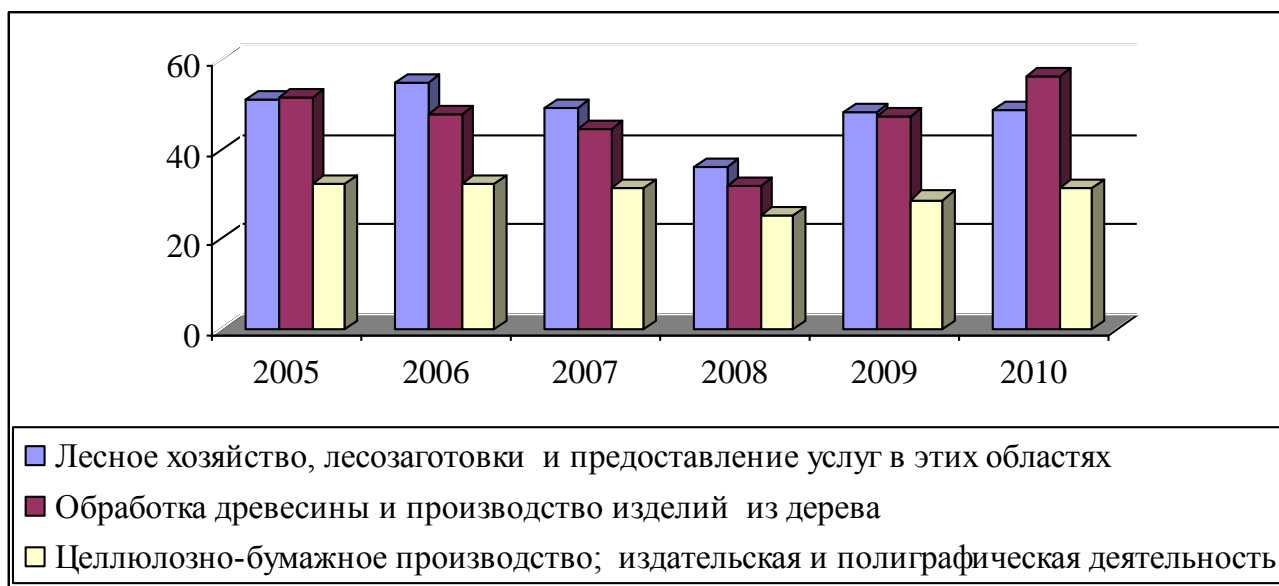


Рис. 6. Доля убыточных предприятий в отраслях ЛПК РФ в 2005-2010 гг. (на 1 января)

Результаты работы российской целлюлозно-бумажной отрасли наглядно продемонстрировали, что в посткризисный период интегрированные предприятия по комплексной, глубокой переработке древесины являются более устойчивыми по сравнению с однопрофильными. В то же время только целлюлозно-бумажная промышленность сохранила положительную рентабельность и в целом имела более высокие экономические показатели, чем другие секторы лесного комплекса.

Большинство российских товаров лесопромышленного комплекса пока еще не способны конкурировать с производителями развитых лесопромышленных стран, они уступают им по качеству, экологическим требованиям, точности обработки, товарному виду и упаковке лесобумажной продукции, отсюда и цены на российскую продукцию на 30-40% ниже средних мировых. Следует отметить, что Россия имеет потенциальные возможности и, прежде всего ресурсные, для создания диверсифицированного и высоко конкурентоспособного лесопромышленного комплекса. Основным направлением деятельности должна стать дальнейшая реструктуризация лесопромышленных комбинатов при активной модернизации производственного аппарата, совершенствование маркетинговой деятельности.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 03.02.10 №53 «О внесении изменений в Положение о подготовке и утверждении перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов».
2. Постановление Правительства РФ от 13.05.10 №329 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета организациям лесопромышленного комплекса субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2009-2010 годах на создание межсезонных запасов древесины, сырья и топлива».
3. Постановление Правительства РФ от 21 июля 2012 г. №756 "Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств – участников соглашений о Таможенном союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации".
4. Россия в цифрах. 2011: Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2012, http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_12/IssWWW.exe/Stg/d2/27-02.htm).
5. Жуков А. Лесопереработчики прогнозируют рост цен на сырье в связи с вступлением России в ВТО. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2012/05/29/industry/562949983967585>
6. Медведев М. Рубикон ВТО // Прямые инвестиции. – 2012. №4. – С. 38-39.
7. Чуйко В.А. Тенденции развития российской ЦБК // Целлюлоза, бумага, картон. – №1.– 2012. – С. 3-7.
8. Бойченко А.Ю. Российский картон: недавнее прошлое и обозримое будущее // Целлюлоза, бумага, картон. — 2012. №1. – С. 16-20.

9. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. – М.: Росстат, 2012.

10. Финансы России. 2010: Статистический сборник. М.: Росстат, 2012.

ББК 65.5

ИННОВАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА СПЕЦИАЛИСТА В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ

Т.В. Максиканова

Северо-Западный институт управления – филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Санкт-Петербург

В настоящее время нет единого подхода к определению, структуре и месту интернет-экономики в экономической науке, так как все исследования в данной области находятся на стадии сбора фактов и их осмысления. Интернет переживает период активного роста и процветания, и 5вс перестает быть только лишь средством коммуникации и поиска информации, однако существуют определенные сложности в оценке объемов интернет-экономики и прогнозов ее роста не только в рамках национальных экономик, но и мировой экономики в целом.

Для большинства индивидуальных пользователей Интернет – это, прежде всего, социальные сети, форумы, блоги и электронная почта. Сеть также активно используют для поиска товаров, сравнения цен и отзывов, совершения покупок посредством Интернет. Однако Интернет в России находится на начальной стадии развития. Для компаний Интернет – это в основном способ общения с поставщиками, партнерами и клиентами. Постепенно Интернет становится самостоятельным каналом продаж и способом автоматизации бизнес-процессов. Государство использует Интернет для предоставления услуг населению и компаниям, а также играет ключевую роль в формировании законодательной базы, оказывающей непосредственное влияние на развитие Интернета в России.

Проведенный анализ различных точек зрения на содержание и специфические характеристики интернет-экономики, присутствующие в современной экономической литературе, свидетельствует о том, что данное понятие либо не определяется в современной литературе, либо характеризуется общими фразами, не позволяющими выявить специфические характеристики интернет-экономики как особого направления современной экономической теории. Данное понятие в большинстве случаев объединяется с понятиями «сетевая экономика», «виртуальная экономика» и «электронная экономика».

Если понятия «сетевая экономика» и «виртуальная экономика» можно рассматривать как синонимы, то понятие «электронная экономика» не выступает синонимом «интернет-экономики». Понятие «электронная экономика» отражает более широкий круг вопросов функционирования экономики, нежели только ориентация на Интернет, его средства, технологии и приложения. *Электронная экономика* представляет собой совокупность экономических отношений, охватывающих все звенья товарного производства, распределения, товародвижения

и реализации материальных и нематериальных благ, происходящих посредством электронного обмена данными с помощью сетей электросвязи.

Основой электронной экономики являются информационные технологии – предмет исследования системотехники, теории информации, кибернетики, математики, а также юриспруденции и экономики. *Информационные технологии* представляют собой компьютеризированные способы выработки, хранения, передачи и использования информации в виде научных знаний и способов их применения. *Компьютеризация* представляет собой замену ручной или механической обработки данных электронной. Объектом компьютеризации являются информационные потоки как в производственной, так и в непроизводственной деятельности.

Электронная экономика страны аккумулирует в себе всю электронную промышленность. Электронная промышленность – одна из важнейших для любого государства, поскольку она обеспечивает электронными составляющими практически все остальные отрасли экономики, выступая базовой отраслью для всех других отраслей экономики. Электронная промышленность является базовой отраслью, но не выпускает конечной потребительской продукции. Потребность в ней определяется развитием всей инфраструктуры высокотехнологичных отраслей, опирающихся на использование электроники. Именно электронная промышленность оказывает огромное влияние на развитие рынка и индустрии информационных технологий: разработку программного обеспечения, услуг системных интеграторов, операторов связи, интернет-провайдеров и в целом на развитие информационного общества.

Электронная отрасль включает компании или подразделения компаний, осуществляющие разработку и (или) производство электронной аппаратуры, модулей, компонентов, встраиваемого программного обеспечения, несущих конструкций электронных схем, а также материалов, оборудования и программного обеспечения для разработки и производства электроники.

Еще в 1990 году средства вооружений, военная и специальная техника (ВВСТ), как и гражданская продукция, были на 100% укомплектованы отечественной электронной компонентной базой. Сегодня при производстве военной и специальной продукции используется 65% импортной электронной компонентной базы (ЭКБ). С изделиями микроэлектроники для ВВСТ ситуация хуже – импортные микросхемы составляют 90%. Элементная база отечественного производства значительно устарела и технически отстала от мирового уровня. Только 3% ЭКБ, применяемой в ВВСТ, разработано после 1990 года. В основном же в спецтехнике используются электронные компоненты 80-х и даже 70-х годов.

«Основами политики Российской Федерации в области развития электронной компонентной базы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», утвержденными Президентом Российской Федерации 11 апреля 2002 г., развитие ЭКБ отнесено к числу приоритетов технической политики российского государства. Данный документ учитывает, что с середины XX века электронная промышленность – это ключевая отрасль для благосостояния государства. Мировой опыт показывает, что:

- электроника производит больше добавочной стоимости, чем любая другая промышленная отрасль;
- электронная промышленность контролирует в три раза больше рабочих мест, чем создает;
- большинство других отраслей и государственных структур не смогут работать без использования достижений электроники;
- электроника составляет 30% от общих инвестиций в промышленность;
- в последующие 10 лет электронная промышленность увеличит более чем в два раза мировой ВВП.

Электронная промышленность – самая быстро развивающаяся отрасль. За период 1980-2005 годы совокупные темпы годового роста составили в электронике – 7,5%, гражданской авиации – 5%, химической промышленности – 5%, автомобильной промышленности – 3%, нефтяной промышленности – 2%, мировом ВВП – 3%.

Однако состояние отечественной технологической базы, разработок, серийного производства ЭКБ свидетельствует о том, что электронная промышленность Российской Федерации находится в глубоком структурно-технологическом кризисе. На фоне динамичного развития мировой электроники отечественная электронная промышленность последние 10-15 лет стагнирует.

Отметим, что бурное развитие электронной промышленности и, соответственно, электронной экономики в России началось в Советском Союзе в 60-х годах XX века. 2 марта 1965 года на базе Государственного комитета по электронной технике СССР было образовано Министерство электронной промышленности СССР (МЭП). Упразднено Министерство 14 ноября 1991 года. Министерству в то время подчинялось множество предприятий и научных учреждений страны. К сожалению, Россия своевременно не включилась в мировую систему развития микроэлектроники, а технологический кризис 90-х годов, когда практически была прервана система государственной поддержки электронной промышленности, негативным образом сказался на уровне развития производства электронной техники.

Россия по удельному производству электроники (в расчете на душу населения) отстает от США в 90 раз, Японии в 80 раз, Европы в 40 раз. В данной связи отметим, что вопросы производства и потребления электроники стали в современном мире задачей номер один в государственной политике.

Первые системы электронной коммерции, как формы реализации электронного бизнеса как одной из форм электронной экономики, возникли в начале 70-х годов XX века и применялись в транспортных компаниях для бронирования билетов, а также для обмена данными между различными службами при подготовке рейсов. Главным недостатком первых форм электронного бизнеса являлось отсутствие общедоступности. Появление Интернет привело к возникновению новых форм электронного бизнеса и электронной коммерции – интернет-бизнеса и интернет-коммерции – за счет более низкой себестоимости передачи информации и глобального международного распространения.

Одновременно с появлением Интернета из электронной экономики возникает *интернет-экономика*, представляющая собой системно организованную, многоуровневую структуру, построенную на основе взаимоотношений между экономическими агентами посредством Интернет. Началом развития интернет-экономики можно считать 1983 г., когда закончился процесс интеграции отдельных локальных сетей и установления единой объединенной сети передачи данных «Интернет», названием для которой послужило имя протокола передачи данных [4, с. 23].

Таким образом, интернет-экономика является следствием развития электронной экономики, соответственно, и элементы интернет-экономики продолжают и дополняют развитие всей системы электронной экономики, образуя единое целое, формируя, таким образом, инновационно-информационную экономику как следующий этап развития в концепции постиндустриализма, сформулированной Д. Беллом.

Интернет как основа функционирования интернет-экономики охватывает влияние на все направления интернет-бизнеса, определяет принципы функционирования интернет-экономики, формирует совокупность прямых и косвенных факторов, оказывающих влияние на процессы, протекающие в сфере интернет-экономики. Среди направлений интернет-бизнеса, постепенно получающих широкое распространение в России, отметим следующие: интернет-коммерция, интернет-маркетинг, интернет-биржи, интернет-правительство, интернет-страхование, интернет-консалтинг, интернет-СМИ, интернет-инвестирование, интернет-банкинг, интернет-обучение, интернет-туризм, интернет-хостинг, интернет-деньги, интернет-провайдинг, интернет-фрилансинг, интернет-логистика.

Появление Интернета повлияло на работу отдельных компаний в России, на развитие как отдельных отраслей экономики, так и на экономику в целом: как компании, так и целые индустрии меняются под влиянием интернет-экономики. Интернет-экономика возникла благодаря не только интернет-компаниям, но и многим крупным, средним и малым компаниям из разных индустрий. Эти компании создают инфраструктуру, обеспечивают доступ, создают интернет-сервисы и предлагают товары, услуги и контент в Интернете.

Отдельные отрасли экономики России (розничная торговля, сектор государственных услуг, интернет-туризм, интернет-банкинг) получают определенные преимущества от использования Интернета:

- появление и развитие новых каналов продаж;
- внедрение современных инновационных и эффективных бизнес-моделей;
- изменение структуры операционных процессов.

Интернет потенциально способен повлиять на любую индустрию в экономике, главным образом за основных «рычагов» воздействия на отрасли традиционной экономики:

- доступ и охват более широкой клиентской аудитории, а также эффективное взаимодействие с потребителями, не требующее непосредственного физического присутствия;

- повышение прозрачности и ограничение возможностей использования информационного преимущества в своих интересах посредниками и брокерами;
- появление новых бизнес-моделей, основанных на более эффективном взаимодействии с поставщиками, потребителями и партнерами;
- повышение эффективности и производительности за счет автоматизации ряда бизнес-процессов и оперативного обмена информацией с различными поставщиками;
- оптимизация продаж стоков (long tail) за счет доступа к целевой аудитории при низких издержках;
- внедрение новых технологий в организацию рабочего места специалиста XXI века.

За первое десятилетия XXI века бурное развитие Интернета и мобильных устройств кардинально изменили представление как о рабочем месте специалиста, так и о самом процессе работы. Постепенно размывается понятие «офиса», «рабочего места», «рабочих часов». Меняется и рынок труда и взаимоотношения между работниками. 62% американских компаний из списка Fortune 500 позволяют сотрудникам работать удаленно, а 57% – подбирать гибкий график [3, с. 26]. По опросам Cigna, 62% высокотехнологичных американских компаний имеют в штате удаленных работников (частичных или полных), 75% – позволяют сотрудникам работать удаленно. В 34% американских крупных компаний работники проводят около 40% своего рабочего дня вне офиса, в то время как только половина мелких компаний позволяют удаленную работу. Согласно официальным данным, в 7,5% рабочей силы в США – фрилансеры, а третья часть работников периодически выступают фрилансерами или контрактниками. По данным «The Freelancer Union», их в США насчитывается 42 миллиона человек. С каждым годом количество компаний, использующих труд фрилансеров, растет. Данная тенденция, зародившись в США, постепенно проникает даже в азиатские страны, такие как Япония, с ее традициями пожизненного найма сотрудников. Стремительный рост международных бирж труда фрилансеров, таких как «oDesk», и развитие электронных платежей позволяет компаниям снижать издержки, а рынку фриланса развиваться дальше.

В настоящее время популярность набирает так называемый «коворкинг» (англ. co-working, совместно работающие) – это модель работы, в которой участники, оставаясь независимыми и свободными, используют общее пространство для своей деятельности. Коворкинг занимает промежуточное место между работой из дома и использованием отдельного офиса. Также коворкингом называют каждое отдельное пространство для совместной работы. Как правило, совместные офисы представляют собой большие помещения с кухней, одной или несколькими переговорными и оборудованы необходимой офисной инфраструктурой – от Wi-Fi-интернета до принтеров и сканеров. Каждый, кто использует такую территорию на постоянной основе, ежемесячно платит определенную сумму, размер которой зависит от того, закреплено ли за ним рабочее место, стол целиком или же он использует стол или диван, которые в данный момент свободны.

Одним из самых популярных мест для работы вне офиса во многих западных странах являются кофейни «Starbucks», известные наличием быстрого WiFi. Набирают популярность сервисы LiquidSpace, называемые Airbnb для офисов – это онлайн-рынок для размещения, поиска и аренды частного жилья. Airbnb был основан в августе 2008 года в Сан-Франциско. Его основателями являются Брайан Чески, Джо Геббиа и Нейтан Блечарзик. Первоначальное финансирование было получено от бизнес-инкубатора «Y Combinator». Позднее Greylock Partners, Sequoia Capital и Эштон Кутчер также инвестировали в компанию. Пользователи Airbnb имеют возможность сдавать путешественникам в аренду свое жильё, целиком или частично. Сайт предоставляет платформу для установления контакта между хозяином и гостем, а также отвечает за обработку транзакций. Airbnb предлагает более 300 000 домов, квартир или комнат в 192 странах и 33 000 городах. С момента основания в августе 2008 года и до июня 2012 года через Airbnb было забронировано более 10 миллионов ночей.

Буквально недавно E-mail выступал одним из главных средств для организации работы. Сейчас его эффективность стремительно снижается, пользователи привыкают к более удобным инструментам, например к мессенджерам, социальным сетям и работой со skype.

Возможно, компании, блокирующие использование социальных сервисов, мобильных устройств и др., и выигрывают в безопасности и эффективности работы своих специалистов, но для квалифицированных ИТ-работников такие ограничения в итоге приводят к низкой удовлетворенности от работы и к понижению ее производительности.

Таким образом, главными следствиями внедрения новых технологий в организацию рабочего места современного специалиста выступают: рост удаленных работников, появление гибкого рабочего графика, внедрение ROWE-рабочих мест (result only work environment, т.е. важен только результат работы),

Интересным фактом является то, что удаленные работники и работники с гибким графиком работают больше, чем обычные офисные работники – грань между работой и личной жизнью для них размывается. Таким образом, «мобильный» работник работает в среднем на 240 часов в год больше, чем обычный работник.

Отметим, что, по данным исследования «Harmon.ie», 21% (а по исследованию «Gigaom» – 40% [3, с. 28]) работников жалуется на информационную перегрузку (и основные жалобы здесь идут на функционирование e-mail), 53% теряют минимум час рабочего дня из-за излишней информации. Важным замечанием в данном контексте является то, что серфинг в Сети, использование в личных целях социальных сетей во время работы не добавляет к перегрузке, а может производить положительный эффект, что удалось выяснить благодаря исследованиям ученых из Мельбурна. Такая активность помогает отвлечься, отдохнуть: сотрудники, тратящие менее 20% рабочего времени на серфинг с целью развлечься, в среднем на – 9% более продуктивны, чем те, кто фокусируется исключительно на рабочем процессе.

Иным средством повышения производительности «мобильных» работников являются особые программы организации рабочего времени, например как

«Программа 80/20» у компании Google, когда 20% рабочего времени можно потратить на любой проект, не связанный с прямыми рабочими обязанностями.

Внедрение новых форм организации труда требует новых технических и технологических решений, изменений в конструкции оборудования, оснастки и инструмента. Настоящее время – это время динамичных, непредсказуемых изменений, которое требует новых подходов и решений в вопросах организации рабочих мест специалистов и руководителей XXI века.

Примером выступает компания «Box», которая облегчает ведение бизнеса за пределами офиса. Имея более 14 млн пользователей в 140 тыс. компаниях [1], «Box» радикально меняет современное рабочее место, когда больше не нужны папки и шкафы с документами. «Box» сортирует и архивирует всю информацию, а потом организует дистанционный доступ к ней.

Компания «Fancy Hands» предлагает армию помощников, которые в один из загруженных Ваших дней предлагают Вам помощника по тем делам, которые Вы не успеваете сделать: от проведения исследования и организации встречи до выгуливания собаки и похода в магазин.

Компания «37 Signals» поднимает эффективность онлайн-работы на новый уровень, предлагая компаниям, сотрудники которых работают дистанционно, программу для ведения онлайн-работы группой. Загрузив программу «Basesamp» на компьютеры, сотрудники в реальном времени могут общаться, загружать документы и работать над одним проектом.

Компания «WeWork Labs» предлагает предпринимателям офис за 250 дол. в месяц. За эту сумму предприниматель на любой период времени получает офис, который одновременно делят другие стартапы. Вместе с общим офисом появляется возможность общаться с другими молодыми бизнесменами.

Компания «Badgeville» привносит в стандартную работу элементы видеоигры. Компании все чаще используют новые и уникальные способы вовлечения в работу сотрудников, выросших на видеоиграх и социальных сетях. Онлайн-компания «Badgeville» предлагает своим клиентам платформы, работа на которых больше напоминает видеоигру.

Эпоха цифровых технологий сделала процесс трудоустройства как для сотрудника, так и для работодателя более сложным и ненадежным. В онлайн-резюме зачастую информация приукрашена, что впоследствии приводит, как минимум, к разочарованию. Компания «Ladders» обещает разрешить эту проблему, тщательно проверяя всех кандидатов и работодателей.

Несмотря на возрастающую популярность виртуального рабочего места, компании порой необходим реальный офис со столом и креслом. Фирма «LiquidSpace» поможет решить эту проблему и быстро найдет свободное помещение на любой отрезок времени: от пары часов до нескольких месяцев.

Новые подходы к организации рабочего места приводят к тому, что работники начинают самостоятельно приобретать необходимые средства производства. В 1990-х гг. более половины персональных компьютеров приобретались специалистами за свои собственные средства, хотя стоимость этого главного средства труда в интернет-экономике во многих странах была равна месячной заработной плате квалифицированного работника. Средства производства, при-

обруемые работниками самостоятельно, дают возможность работать, не выходя из дома. Например, в Великобритании уже в середине 1990-х гг. 5%, а в США – 7% работников осуществляли рабочий процесс в домашних условиях при помощи собственного персонального компьютера [5].

Таким образом, в настоящее время закладываются основы нового направления в экономической науке, – интернет-экономики, кардинально меняющей сложившиеся стереотипы в поиске, обработке и применении информации. XXI век – век мировой информатизации, компьютеризации, интернетизации стран. Появляются новые факторы экономического роста, формируется информационно-инновационный тип воспроизводства, что становится возможным благодаря стремительному развитию интернет-технологий.

Библиографический список

1. 10 компаний, которые радикально меняют методы работы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/20352>, свободный. – Загл. с экрана. Проверено 08.04.2013
2. Maksiyanova T.V. Innovative changes in the Russian economy under the influence of Internet economy formation and development // World Applied Sciences Journal. – 20 (9). – 2012. – P. 1307-1312.
3. Будущее рабочего места // Интернет в цифрах. – 2011. – №4 (8). – С. 26-32.
4. Васильева Т.В. Организация и оценка эффективности предпринимательской деятельности в сфере интернет-коммерции. – СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ-СПб», 2007. – 272 с.
5. Курицкий А.Б. Государственное регулирование интернет-экономики: вопросы теории, мировой опыт и перспективы его использования в России. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2002. – С. 109.
6. Максисянова Т.В. Влияние Интернета на развитие отдельных отраслей российской экономики // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – №4 (42). – 1,2 п.л.
7. Максисянова Т.В. Влияние интернет-экономики на ВВП России // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – №2 (40). – С. 177-187.
8. Максисянова Т.В. Инновационные технологии в современной экономике: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ-СПб», 2010. – 316 с.
9. Максисянова Т.В. Интернет-экономика как фактор устойчивого развития экономики России в XXI веке [Текст] / Е.А. Карловская, Т.В. Максисянова, Е.В. Письменная и др. // Россия в XXI веке: модель устойчивого развития: монография (Глава 2) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 4. – Новосибирск: Издательство «СИБ-ПРИНТ», 2011. – 190 с. – С. 35-66.
10. Максисянова Т.В. Международные показатели интенсивности использования Интернета в системе интернет-экономики // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – №3 (41). – 1,0 п.л.

11. Максиянова Т.В. Место и роль интернет-экономики в экономической науке // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2013. – №1 (45). – С. 162-168.

12. Максиянова Т.В. Мир полон тайн и загадок: как оценить эффективность Интернет-коммерции? // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – №1 (37). – С. 211-217.

13. Максиянова Т.В. Организация и управление распределенной системой интернет-обучения на современном этапе развития интернет-экономики [Текст] / Т.В. Максиянова, О.С. Тарасенко, Л.Н. Рулиене // Дистанционные технологии в образовании: монография (Глава 2.2, Заключение). Под общ. ред. Н.В. Лалетина. – Сиб. федер. ун-т; Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева, Красноярск: Центр информации, 2012. – 164 с. – С. 53-76, 155-156.

14. Максиянова Т.В. Развитие интернет-экономики в регионах России [Текст] / Е.Е. Бичева, Н.П. Кузьмич, Т.В. Максиянова и др. // Тенденции развития регионов России: социально-экономический анализ: монография (Глава 6). Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство «СИБ-ПРИНТ», 2012. – 248 с. – С. 178-241.

15. Максиянова Т.В. Развитие интернет-экономики в странах БРИК [Текст] / А.П. Джабиев, Т.В. Максиянова, Е.Р. Михалко и др. // Перспективы России в глобальном мире: монография / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство «СИБ-ПРИНТ», 2011. – 198 с. – С. 131-165.

16. Максиянова Т.В. Управление рисками в системе Интернет-коммерции // Гуманитарные и социально-экономические науки. Научно-образовательный и прикладной журнал. – 2011. – №5. – С. 189-191.

17. Максиянова Т.В. Анализ факторов, оказывающих воздействие на функционирование Интернет-компаний в системе интернет-коммерции // Гуманитарные и социально-экономические науки. Научно-образовательный и прикладной журнал. – 2011. – №6. – С. 134-37.

18. Максиянова Т.В. Место и роль интернет-коммерции в системе Интернет-экономики на современном этапе развития информационной (новой) экономики // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2011. – №3 (34). – С. 256-264.

19. Максиянова Т.В. Методика оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере интернет-коммерции // Известия высших учебных заведений. Общественные науки. Поволжский регион. – 2012. – №2 (22). – С. 161-166.

ББК – 65.292

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*В.В. Манаев, И.И. Томашевич
Рубцовский индустриальный институт,
ООО «Алтайтрансмаисервис»*

При переходе к рыночной экономике у России возникло множество проблем, которые надо было как можно быстрее решать. Прежде всего, надо было

определить право собственности и решать, кому будет позволено владеть предприятиями, находящимися в собственности государства, каким образом, с помощью какого механизма и по каким ценам будет осуществляться передача собственности. Следовало также создать рынки капитала, банковскую, финансовую и валютную системы. Надо было разработать эффективные системы планирования и бухгалтерского учёта, чтобы производить оценку стоимости фирм и наиболее объективно судить о результате их деятельности. Необходимо было пересмотреть действующие законы, чтобы легализовать новые формы экономических отношений, новые типы собственности и новые виды сделок.

Требовалось подобрать и обучить менеджеров, способных работать в условиях рыночной системы и вести конкурентную борьбу у себя в стране и на мировом рынке.

Стояла задача выработать политику в вопросах конкуренции и регулирования и найти способ разрешения проблем, возникающих вследствие того, что простая приватизация неэффективных предприятий порождает систему неэффективных частных монополий. Следовательно, определить порядок государственного прекращения субсидирования различных отраслей и разработать налоговые системы, способные обеспечить финансирование деятельности правительства. Наконец, необходимо было решить, будет ли допущено, и если да, то когда, закрытие неконкурентоспособных фирм и будут ли создаваться службы социальной помощи, которые возьмут на себя решение социальных проблем, возникающих вследствие неизбежности экономических диспропорций как во время переходного периода, так и после его завершения.

Большинство этих проблем в полной мере относится и к малому бизнесу. Проблемы дальнейшего его развития в России остаются в основном те же, что были отмечены в материалах 1-го Всероссийского съезда представителей малых предприятий:

- недостаточности начального капитала и собственных оборотных средств;
- трудности с получением банковских кредитов;
- усиление давления криминальных структур;
- нехватка квалифицированных кадров (бухгалтеров, менеджеров, консультантов);
- сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата;
- ограниченные возможности получения лизинговых услуг;
- отсутствие должной социальной защищённости и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий и др.

По степени важности некоторые авторы располагают основные проблемы малого бизнеса в России в следующем порядке:

- 1) высокий уровень налогообложения;
- 2) недоступность кредитных ресурсов;
- 3) административные барьеры.

Здесь, как мы видим, на второе место в ряду проблем развития малого бизнеса в России выступает недоступность финансовых ресурсов. По некоторым данным, свободный доступ к финансовым ресурсам ежегодно имеют лишь 13-15 тыс. предпринимателей. Это означает, что в России организации, предоставля-

ющие финансовые услуги предпринимателям, охватывает лишь 1% потенциального рынка [1, с.133].

Предприятие малого бизнеса в России в своей деятельности сталкивается с большими трудностями. Основная проблема – недостаточная ресурсная база как материально-техническая, так и финансовая. Практически речь идёт о создании нового сектора экономики. В течение десятилетий такой сектор у неё сколько-нибудь в существенной степени отсутствовал. Это, в частности, означало отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения, живущих «от получки до получки», не могло образоваться резерва средств, необходимого для начала собственного дела. Эти средства необходимо отыскать. Ясно, что предельно напряженный государственный бюджет их источником стать не может. Остаётся надеяться на кредитные ресурсы. Но и они незначительны и к тому же крайне трудно реализуемые при постоянной и усиливающейся инфляции.

Следующая проблема – законодательная база, на которую сейчас может опираться малый бизнес. Пока, мягко говоря, несовершенное, а во многих очень существенных положениях вообще отсутствует. Хотя и имеется ряд нормативных документов, регулирующих малый бизнес, но трудность, однако, состоит в том, что, во-первых, нет свободной единой законодательной основы для сегодняшней деятельности отечественных предприятий малого бизнеса, а во-вторых, имеющиеся разрозненные постановления правительства РФ претворяются в жизнь далеко не полностью [2, с. 238].

Ещё одна проблема – кадровая. Квалифицированных предпринимателей, к сожалению, гораздо меньше, чем реально нужно экономике.

Некоторая проблема связана и с социальной защитой предпринимательской деятельности. Известно, что ранее существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения в нынешних условиях оказалось практически подорванной.

Требуется, по сути, строить эту систему заново по отношению ко всему обществу, а по отношению к предпринимателям – новому социальному слою – тем более.

В настоящее время малый бизнес находится в условиях, весьма отдаленных от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Напротив, осуществляется тенденция к тому, чтобы всё больше окружать его старыми рамками планово-административной системы с её едва ли не всеохватным планированием и жесткой регламентацией с помощью лимитов и фондов.

Библиографический список

1. Лапуста М.Г., Поршнев А.Г., Старостин Ю.Л. Предпринимательство. Учебник. М.:ИНФРА-М, 2011. С. 133-138.
2. Горфинкель В.Я. Малый бизнес. Учебное пособие. М.: Кнорус, 2011. С. 328-329.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В.В. Манаев, И.И. Томашевич
Рубцовский индустриальный институт,
ООО «Алтайтрансмаисервис»

Несмотря на серьёзность проблем, связанных с малым бизнесом, отечественный малый бизнес имеет неплохие перспективы дальнейшего развития.

Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Следует искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но препятствует экономическому росту, существенно удорожает, извращает конкуренцию.

Необходимо также существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих предпринимателей, в первую очередь в таких видах деятельности, как инновационная, производственная строительная и ремонтно-строительная.

Мы считаем следует сосредоточить внимание на концентрации всех финансовых средств, предназначенных для поддержки малого бизнеса (федерального бюджета, региональных бюджетов, федерального фонда поддержки малого предпринимательства, всевозможных внебюджетных источников), на важнейших приоритетных направлениях, создав для него систему гарантий кредитования.

Нужна более энергичная работа по развитию инфраструктуры малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность в любое время получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов, по любой другой проблеме [1, с. 217].

Большая работа предстоит в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров.

В сфере малого бизнеса на 1 января 2012 года работало более 9 млн. человек, или чуть более 12,5% всего занятого в стране населения, и численность эта из года в год, по всей вероятности, будет возрастать. В малый бизнес приходит всё больше молодых, энергичных людей. Между тем, по данным социологических опросов, свыше 70% молодых предпринимателей считают, что им необходимо приобрести специальные знания в области малого бизнеса. Особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей таких предприятий. На сегодняшний день в стране функционирует более 1100 тыс. предприятий малого бизнеса. По некоторым оценкам, только от 20 до 30% из них имеют руководителей, обладающих специальным профессиональным образованием.

Хотелось бы также надеяться, что даже небольшое количество нормативных документов, принимаемых федеральными властями по поддержке малого

бизнеса, будет работать на развитие малого бизнеса. Так, например, будет работать статья 7 Федерального закона от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», которая предусматривает меры по реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в России. Среди этих мер:

- специальные налоговые режимы, упрощённые правила ведения налогового учёта, упрощённые формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;

- упрощённая система ведения бухгалтерской отчётности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности;

- упрощённый порядок составления малыми и средними предприятиями статистической отчётности;

- льготный порядок расчётов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;

- обеспечение финансовой поддержки этих субъектов;

- развитие инфраструктуры малого и среднего предпринимательства и др. [2, 156].

Большой оптимизм вселяет повышенное внимание к развитию малого предпринимательства со стороны государства, наблюдается в последнее время. Это и «план Путина-2020», озвученный на расширенном заседании Государственного совета, где было отмечено, что государство должно активно содействовать людям в трудоустройстве или начале собственного бизнеса. И это напрямую зависит от эффективности системы непрерывного обучения и переподготовки кадров, от того, насколько комфортными будут условия для занятия малым бизнесом. В выступлении Д.А. Медведева на президиуме Госсовета было также отмечено, что «малый бизнес – это база для развития предпринимательской активности и основа расширения среднего класса, который к 2020 году должен составить в России до 60-66%. Необходимо отметить также, что, по мнению Д.А. Медведева, без участия малого бизнеса в России невозможно построить инновационную экономику.

В настоящее время в правительство направлен номинальный план поддержки малого бизнеса, в котором содержится 51 предложение по важнейшим направлениям его деятельности. Таким образом, у малого бизнеса в России есть резервы для дальнейшего развития. Согласно ориентированным расчётам, в ближайшие годы число малых предприятий в России может увеличиться до 1,5 млн. единиц.

Выпускаемая ими продукция может достичь суммы 2,2 трлн. рублей (в 2003 г. – 168,4 млрд. руб.) Таким образом, в составе ВВП страны малое предпринимательство может составить 12,5-13,0% (при 9,5 в 2003 году) и займёт подобающее ему место в экономике России.

Библиографический список

1. Пелих А.С. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие Ростов-на-Дону. Издательский центр «МарТ», 2008. – С. 217-218.
2. Кокин И.А. Содействие предпринимательству и создание условий для развития бизнеса на территории муниципального образования: Учебное пособие. М.: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. 2009.

ББК 65.9(2Р)804.15

УДК 338.242

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

М.М. Мусатова

*Институт экономики и организации промышленного производства
СО РАН, г. Новосибирск*

В современной экономике на базе интеграционных стратегий компаний происходит активный процесс формирования сложноструктурированных хозяйствующих субъектов отраслевого, межотраслевого и межрегионального уровней. Для российского бизнес-сообщества процессы корпоративной интеграции имеют ясную логику, поскольку предполагают укрепление производственного потенциала путем объединения технологических связей, получение производственных синергий и финансовых выгод, расширение рынков сбыта, увеличение стоимости собственного капитала.

Опыт экономического прогресса развитых стран содержит многообразие форм взаимодействия различных предприятий и организаций, в частности – их слияний и поглощений (М&А). В постиндустриальной экономике происходит переход от имущественной к сетевой управленческой интеграции, который сопровождается появлением новых форм консолидации экономической деятельности и новых технологий интеграции.

Рынок М&А с участием российских компаний на протяжении последних лет существенно изменялся структурно, в него вовлекалось все большее число регионов, расширялись масштабы трансграничных транзакций, активным участником становилось государство, которое занимало неоднозначную позицию на рынке корпоративного контроля. Сделки по слияниям и поглощениям машиностроительных компаний изменялись как по количеству, так и по их объему. К настоящему времени отрасль машиностроения представлена в основном государственными компаниями военно-промышленного комплекса (ОПК «Оборонпром», ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей»), авиастроения (ОАО «Компания «Сухой»). Также государство имеет доли в таких компаниях, как группа КамАЗ, ОАО «Силовые машины» и группа АвтоВАЗ.

Иностранными компаниями в России производятся легковые автомобили. Крупнейшая в Российской Федерации компания в области транспортного машиностроения принадлежит нидерландской компании The Breakers Investments B. V.

Интенсивность интеграционных процессов хозяйственных образований в машиностроительной промышленности, начиная с 2006 г., усилилась с созданием государственных корпораций в авиастроении и судостроении, развитием сборочных производств в автомобилестроении. Лидером активности в отрасли остается транспортное машиностроение, включая судостроение и производство железнодорожной техники, высока М&А-активность госкомпаний, в частности, Объединенной судостроительной корпорации, «Уралвагонзавода», «Ростехнологий» и «Роснано». Вместе с тем следует отметить, что в отраслевой структуре сделок М&А с участием государства в период финансовой нестабильности в 2010 г. преобладали сделки по покупке активов ТЭКа, а в 2011 г. – по стоимости лидировали финансовая сфера, энергетика и химическая и фармацевтическая промышленность. Хотя машиностроительный комплекс вышел на новый уровень консолидации активов, тем не менее он остается в целом существенно ниже, чем в других секторах экономики.

Таблица 1

Отраслевая специфика сделок государства на рынке М&А

Отрасль	Стоимостная доля	
	9 мес. 2010 г.	9 мес. 2011 г.
Нефть, газ, уголь	53,1	14,1
Лесная и целлюлозно-бумажная	0,1	0,1
Легкая промышленность	-	-
Энергетика	7,2	19,6
Телекоммуникации	3,4	11,1
Машиностроение	5,3	1,1
Пищевая сфера	4,8	0,9
Финансовая сфера	3,8	20,5
СМИ, спорт, реклама	0,1	0,7
Услуги торговли	6,4	5,0
Транспорт	4,6	3,7
Строительство	5,1	6,8
Химия, фармацевтика	4,8	16,2
Металлургия	1,5	0,1

Источник: mergers.ru

В 2012 г. машиностроение было одной из очень немногих отраслей, М&А-активность в которых не снизилась. В условиях инновационной экономики и экономического роста РФ в производстве машинотехнической продукции стали создаваться и функционировать стратегические альянсы, региональные кластеры, многоагентские цепи поставок и совместные предприятия. В 2010-2013 гг. названные формы интеграционных процессов в машиностроении РФ развивались под значительным воздействием факторов внешней среды: затяжной мировой рецессии, вступления России в ВТО, новой волны приватизации, развития отношений государственно-частного партнерства. В результате в российском машиностроении можно отметить следующие формы консолидации экономической деятельности и новых технологий интеграции (табл. 2).

Типология интегрированных хозяйственных образований
в машиностроении РФ

Критерий классификации	Вид хозяйственных образований
Организационно-правовая форма	Государственная корпорация Совместное предприятие
Степень самостоятельности предприятия	Альянс Цепь поставок Региональные кластеры
Характер специализации и кооперирования	Национальная корпорация Глобальная технологическая цепь (ТНК)

В период восстановительного роста в машиностроении РФ получила продолжение консолидация активов в государственных корпорациях в связи с процессами дальнейшей реструктуризации собственности и активов. Так, Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) и Минобороны обсуждают возможность передачи из ОАО «Оборонсервис» в ОАК семи наиболее крупных авиаремонтных заводов. Речь идет, по словам источника в ОАК, о таких авиаремонтных заводах с оборотами в десятки миллиардов рублей (АРЗ), как 123-й АРЗ в Старой Руссе, 121-й АРЗ в Кубинке, 514-й АРЗ в Ржеве, 275-й АРЗ в Краснодаре, 308-й АРЗ в Иванове, 325-й АРЗ в Энгельсе и 570-й АРЗ в Ейске. На их долю приходится более половины выручки «Авиаремонта», составившей в 2011 г. 42 млрд руб. Интерес к трем авиаремонтными предприятиям «Оборонсервиса» проявляет Объединенная двигателестроительная корпорация («дочка» госкорпорации «Ростехнологии»).

Продолжается переговорный процесс о передаче заводов по ремонту бронетехники «Оборонсервиса» «Уралвагонзаводу» (УВЗ). Речь идет о таких предприятиях, как 61-й, 81-й, 103-й, 144-й и 163-й бронетанковые ремонтные заводы. Не исключено также, что заводы, которые занимаются ремонтом ракетно-артиллерийских вооружений, будут переданы профильным предприятиям промышленности, а военно-морских вооружений – ОСК.

Реструктуризация госпакетов акций машиностроительных предприятий и формирование профильных активов происходят на «Уралвагонзаводе» и «Тверском вагонзаводе».

В 2012 г. государство передало ОАО «НПК «Уралвагонзавод» госпакет в 42,5% акций ОАО «Тверской вагоностроительный завод». В дальнейшем акции «Тверского вагоностроительного завода» (ТВЗ) могут оказаться в «Трансмашхолдинге», который уже владеет примерно 50% акций тверского завода. «Трансмашхолдинг» (ТМХ) может получить их от «Уралвагонзавода» в обмен на свои активы. Федеральная антимонопольная служба уже одобрила сделку по передаче акций ТВЗ крупнейшему производителю железнодорожной техники в России. «Уралвагонзавод» готов обменять акции ТВЗ на военные непрофиль-

ные активы «Трансмашхолдинга» – военное производство тяговых установок (Мытищинский машиностроительный завод) и активы Коломенского завода, также приспособленные под выпуск военной техники.

Также «Уралвагонзавод» по указу президента получил 10,61% акций Научно-исследовательского института двигателей (Москва), 47,49% акций Центрального научно-исследовательского института «Буревестник» (Нижний Новгород), 15,8% акций Уральского завода транспортного машиностроения (Екатеринбург), 21,82% акций Завода №9 (Екатеринбург), 14,76% акций Научно-производственного объединения «Электромашина» (Челябинск), 100% минус одна акция Томского электротехнического завода.

В последние годы государство в ходе интерактивной модернизации осуществляет приобретение дополнительных активов в оборонных холдингах. Так, реконструкцию оборонного холдинга «Новосибирский электровакуумный завод» (НЭВЗ) профинансирует государство, выкупив для этого дополнительную эмиссию акций предприятия на 112 млн руб. – почти в 3500 раз дороже номинала. Деньги от допэмиссии пойдут на техническое перевооружение производства НЭВЗа – это единственный способ для государства профинансировать инвестиционный проект частной компании.

Тенденции консолидации активов на различных рынках машинотехнической продукции в кризисный и посткризисный период еще не вполне исследованы. Вместе с тем, анализируя процессы консолидации экономической деятельности, отметим несколько ключевых моментов.

1. Развитие горизонтальных слияний и поглощений российских компаний. Крупнейшей сделкой 2011 года в машиностроении на российском рынке стало слияние кабельных активов УГМК («Сибкабель», «Уралкабель», «Завод «Эмальпровод», «НИКИ») и «Электрокабель «Кольчугинский завод» оценочной стоимостью \$350 млн. Обозовавшаяся компания стала одним из крупнейших игроков на этом рынке в России.

В 2013 г. группа С. Керимова продолжает создание федерального холдинга по производству газоперекачивающих агрегатов. В конце декабря 2012 г. структуры С. Керимова приобрели контрольный пакет пермского ООО «Искра-Турбогаз», крупнейшего в России поставщика газоперекачивающих агрегатов «Газпрому». Предприятие создано в 2002 году, занимается производством агрегатов серии «Урал» мощностью от 4 до 25 МВт, газотурбинных электростанций, поршневых компрессорных установок и т.д. Выручка по итогам 2011 года – 11 млрд. руб., чистая прибыль – 1.298 млрд. руб. В 2011 году доля пермского предприятия в поставках ГПА «Газпрому» составила 53%. В ходе сделки кипрский оффшор «Шуэблейк Лимитед» консолидировал 25% ООО «Искра-Турбогаз». В его интересах действует еще один совладелец «Искра-Турбогаз» (33.29%) – украинское ОАО «Сумское машиностроительное научно-производственное объединение имени М.В. Фрунзе». Таким образом, косвенно С. Керимов теперь контролирует почти 59% ООО «Искра-Турбогаз». Еще 33.4% долей ООО принадлежит государственному ОАО НПО «Искра» (Пермь).

2. Развитие альянсов с зарубежными ТНК. Формы сотрудничества, определенные соглашениями, многовариантны и включают совместную разработку

и реализацию проектов, касающихся выпускаемой сторонами продукции и оказываемых ими услуг, в том числе выполнение совместных научно-исследовательских разработок, опытно-конструкторских работ и совместное производство продукции.

В автомобильной промышленности примерами альянсов могут быть заключенные соглашения:

- о стратегическом партнерстве в между Renault и АВТОВАЗом в 2008 г., результатом которого должен стать выпуск в России автомобилей на базе совместной платформы;

- группой ГАЗ и концерном *Wolkswagen* в 2011 г. о сборке моделей VW и *Skoda* на мощностях ГАЗа в Нижнем Новгороде;

- российским *Sollers* и *Fiat* в 2010 г. о производстве на паритетных началах легковых и коммерческих автомобилей на заводах в Калининградской области и Татарстане.

В транспортном машиностроении ОАО «Российские железные дороги», ЗАО «Трансмашхолдинг» и американская компания Caterpillar совместно реализуют проект по созданию нового для российских железных дорог класса подвижного состава – *маневровых газотепловозов*. Отличительная особенность газотепловоза – использование в качестве моторного топлива природного газа. Ожидается, что новый локомотив будет создан на базе экипажной части маневрового тепловоза ТЭМ18ДМ; в качестве силовой установки будет применен газопоршневый двигатель Caterpillar мощностью 1000 кВт. Разработку конструкции, создание образцов и испытания планируется завершить к концу 2013 года.

В станкоинструментальной промышленности госкорпорация «Ростехнологии» нашла стратегического партнера для своего станкостроительного холдинга «РТ-Станкоинструмент» – международную группу MAG.¹⁹ В 2013 г. MAG и «Ростехнологии» соберут 60 станков, но в дальнейшем они планируют увеличить объемы производства. По мнению аналитиков, для того, чтобы запустить полноценное производство высокотехнологичных станков, может потребоваться не менее пяти лет, поскольку сейчас технологии и компетенции их производства в России «потеряны». Партнерство предполагает создание на базе предприятий холдинга инжинирингового центра с передачей зарубежных компетенций и ноу-хау по разработке и производству. На первом этапе будет начата крупноузловая сборка из машинокомплектов вертикальных фрезерных станков на «Нефтехимавтоматике» (Омск). На втором этапе MAG и «РТ-Станкоинструмент» рассчитывают начать в России производство компонентов

¹⁹ Группа MAG была основана в 2005 году, она объединяет 26 заводов-производителей в Германии, США, Канаде, Китае, Швейцарии, Бразилии, Корее и Венгрии. Годовой оборот – €1,5 млрд. Компания производит станки для автомобилестроения, авиастроения, двигателестроения, космического ракетостроения, нефте- и газодобывающих отраслей.

«РТ-Станкоинструмент» создан на базе холдинга «РТ-Машиностроение» в марте 2012 года. В него входят девять предприятий: Волжский машиностроительный завод (ВМЗ), Завод промышленных покрытий, ВНИИИинструмент, ВНИИАлмаз, ВНИИАвтогенмаш, НИПТИ «Микрон», ВНИТИ ЭМ, ВО «Станкоимпорт», «Нефтехимавтоматика»

станков и через три года выйти на локализацию в 30%. Механическая обработка деталей первоначально будет осуществляться в Тольятти на базе Волжского машиностроительного завода с привлечением компетенций владимирского проектно-технологического института «Микрон». На третьем этапе компании планируют создать СП. Основными заказчиками производимого оборудования станут предприятия самой корпорации, а продвижением и реализацией станков будет заниматься торговый дом холдинга – ВО «Станкоимпорт». Среди потенциальных заказчиков станков в «Ростехнологии» – Объединенную авиастроительную корпорацию, «ВСПМО-Ависму», «Роствертол», Тверской вагоностроительный завод, а также предприятия судостроительной и нефтегазовой отраслей.

В России действительно существует потребность в станках, учитывая увеличение локализации в автопроме и планы по перевооружению многих предприятий, например судостроительных, однако большинство иностранных производителей предпочитает традиционно закупать импортные станки у своих глобальных поставщиков. Для возрождения и отладки производства высокотехнологичных станков в России потребуется, по мнению аналитиков, как минимум пять лет, поскольку к настоящему времени многие компетенции и технологии в станкостроении потеряны.

В судостроении две ведущие компании российского и немецкого судостроения начинают сотрудничать друг с другом для совершенствования технических и технологических характеристик судов и объектов морской техники. Крыловский научный центр подписал генеральное соглашение о сотрудничестве с немецкой судостроительной компанией Nordic Yards Holding GmbH. Отдельным пунктом обозначен двусторонний обмен опытом и взаимная организация обучения, прохождения стажировок и повышения квалификации персонала научного центра и немецкой компании. Крыловский центр имеет большой практический опыт в различных областях научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, связанных с судостроением и судовым машиностроением, а также проведением теоретических и экспериментальных исследований. Nordic Yards Holding GmbH является опытным производителем различных типов судов, сооружений и конструкций для освоения шельфа, энергетических систем для оффшорной энергетики и иных объектов морской техники и проводит научно-исследовательские разработки в соответствующих областях.

3. *Сетевые поставки и создание сборочных производств российских автопроизводителей (легковых и грузовых автомобилей) за рубежом* (например, планируемое к 2014 г. строительство в Казахстане на базе сборочного завода «Азия Авто» в г. Усть-Каменогорске первой очереди завода полного цикла объемом до 60 тыс. единиц в год автомобилей Lada 4x4; сборочные производства КамАЗа во Вьетнаме, Казахстане, Иране, Индии и Пакистане).

4. *Организация различных СП в производствах высокотехнологичной и среднетехнологичной продукции, не имеющих аналогов в России, и прежде всего в транспортном машиностроении* (Кемеровский холдинг «Сибирский Деловой Союз» планирует организовать сборку карьерных экскаваторов американской фирмы P&H в цехах Кузбасской вагоностроительной компании (бывший

завод «Химмаш»). Siemens занимает активную позицию в сфере локализации производства в России – в частности, вагонов RIC совместной сборки с Тверским вагоностроительным заводом, вагонов Desiro для нового поколения пригородных поездов Desiro RUS. ЗАО «Трансмашхолдинг» и Wärtsilä Corporation приступают к строительству завода в Пензе по производству многоцелевых среднеоборотных дизельных двигателей для железнодорожного, судового и стационарного применения.

ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» и группа предприятий во главе с ООО «Угольная компания «Заречная» объявили о создании совместного предприятия – ОАО «Русская промышленная корпорация». В создаваемое совместное предприятие предполагается включить отдельные активы корпорации «УВЗ» и передать ей доли в предприятиях: ООО «Угольная компания «Заречная», ООО «Юргинский машиностроительный завод», «Esser» (Германия), «T-machinery» (Чехия), транспортная компания «Ю-транс, Балтийский угольный терминал. Цель объединения активов – повышение конкурентоспособности продукции за счет снижения издержек в результате эффекта синергии и обеспечения выхода на мировые рынки машиностроительной продукции. Создание ОАО «Русская промышленная корпорация» позволит «УВЗ» включить в периметр бизнеса предприятия по добыче и переработке угля, дополнить транспортные и логистические мощности, значительно усилить позиции в сфере тяжелого машиностроения за счет получения доли рынка горношахтного оборудования, который оценочно составляет до 30 млрд руб. в год.

5. Покупка зарубежных активов для встраивания в глобальные потоки машинотехнической продукции.

ОАО «Кировский завод» завершило сделку по приобретению одного из ведущих европейских производителей станков Monforts Werkzeiigmaschinen GmbH & Co. В рамках сделки в собственность ОАО «Кировский завод» перешло 100% акций немецкой компании Monforts Werkzeiigmaschinen GmbH & Co – одного из ведущих европейских производителей станков для промышленности. Продукция Monforts применяется в автомобильном производстве, турбинном машиностроении, изготовлении ветросиловых установок, насосов, арматуры и приводных механизмов, при обработке керамики, а также в ряде других отраслей. Подписанию контракта предшествовало многолетнее сотрудничество сторон. Кировский завод не только оснащал станками Monforts производственные линии ЗАО «Петербургский тракторный завод», ООО «Киров-Станкомаш» и других своих дочерних предприятий, но и является официальным дистрибьютором продукции немецкой компании на территории СНГ. Одним из приоритетных направлений развития Кировского завода является расширение и совершенствование станкостроительного сегмента группы компаний. Приобретение Monforts Werkzeiigmaschinen GmbH & Co призвано способствовать развитию технологий и компетенций российского предприятия в области производства инновационной продукции и изготовления высокоточных и эффективных станков. Кроме того, сделка направлена на совершенствование производственной базы Группы компаний «Кировский завод» и интеграции холдинга в глобальную экономику.

6. *Встраивание в глобальные технологические сети:* ракетно-космическая промышленность РФ – поставки на экспорт полноценных космодромов (во Французскую Гвиану, в Республику Корея; авиастроение – самолет Суперджет – 100, в создании которого принимало участие множество зарубежных поставщиков, сборка в Индии вертолеты марок «Ми» и «Ка» на совместном предприятии «Вертолетов России» и индийской Elcom Systems Private Limited).

7. *Создание при поддержке госкорпораций региональных кластеров* (ОАО «Российская электроника» (входит в госкорпорацию «Ростехнологии») приступила к формированию в России трех базовых центров по производству компонентов для светодиодной техники – светодиодных кластеров: в Санкт-Петербурге, Москве и Томске; ГК «Ростехнологии» создает в Новосибирске научно-производственный кластер на базе трех действующих предприятий радиоэлектроники.

8. *Экспансия в машиностроение компаний других сфер деятельности.* В конце 2012 г. ЗАО «Строительная компания «Афина Паллада» (Новосибирск, входит в одноименную группу компаний) стало владельцем ОАО «Красноярский электровагоноремонтный завод» (КрЭВРЗ), купив на аукционе 100% – 1 акция этого предприятий. Ранее они принадлежали РЖД. Актив обошелся СК в 1.56 млрд. руб. (около \$50 млн.). Сама СК «Афина Паллада» занимается строительством зданий и сооружений, выполняет геодезические и другие работы, в частности по ремонту и реконструкции объектов железнодорожной инфраструктуры. Пока неизвестно, как компания планирует использовать купленный завод. Условиями аукциона предусмотрен ряд ограничений в части репрофилирования предприятия. Скорее всего, завод сохранит свой профиль, а его основным клиентом останутся РЖД, на которые сейчас приходится 80% объема его заказов. Между РЖД и КрЭВРЗ планируется заключение пятилетнего контракта на ремонт железнодорожного подвижного состава. В состав группы «Афина Паллада» уже входят три машиностроительных предприятия: ОАО «Угличский машиностроительный завод» (выпускает автомобильные краны); ОАО «Первомайский механический завод» (Украина, производит агрегаты и аппаратуру для авиа- и ракетно-космической техники и интегральные рулевые механизмы для наземного транспорта); ООО «Донэкс» (Ростовская область), которое выпускает дорожно-строительную технику.

9. *Кооперация российских производителей из различных регионов, развитие сборочных производств с акцентом на увеличение локализации в тракторном машиностроении, энергетическом машиностроении*

Итак, в современной экономике РФ усилилась интеграция хозяйственных образований в машиностроительной промышленности, связанная в первую очередь с развитием сборочных производств и с созданием государственных корпораций. Однако в целом в машиностроении уровень консолидации на протяжении последних десяти лет оставался низким по сравнению с рядом других отраслей. Кроме того, ключевым вопросом, по сути, является не достижение определенных количественных ориентиров по уровню консолидации, а ее качественная характеристика (целесообразность, согласование целей, выбор оптимальной формы) – и вопрос о том, насколько качественным является процесс

консолидации в российском машиностроении, остается открытым. Затяжная мировая рецессия с неизбежностью требует поиска эффективных форм и методов развития хозяйствующих субъектов российского машиностроения, которые могли бы обеспечить его устойчивое развитие.

Библиографический список

1. АвтоВАЗ на днях определится с продажей контрольного пакета акций // Новости Лада на 100km.ru. 4 апр. 2012 г. URL: <http://vaz.110km.ru/autonews/93750.html> (4.02.2012)
2. Болашев О. Разрушение мифа: отечественный автопром живет и за рубежом // РБК. 2 окт. 2012 г. URL: <http://top.rbc.ru/economics/02/10/2012/672251.shtml> (4.02.2012)
3. Грузовики КАМАЗ будут собирать в Литве // РБК. 31 окт. 2012 г. URL: <http://top.rbc.ru/economics/31/10/2012/822775.shtml> (4.02.2012)
4. Инвестиции в казахский завод АВТОВАЗа составят \$5,7 млрд // РБК. 19 сент. 2012 г. URL: <http://top.rbc.ru/economics/19/09/2012/670380.shtml> (4.02.2012)
5. Полякова М. Машиностроение: Тернистый путь в ВТО // Директор информационной службы. 2012. №3. URL: <http://www.osp.ru/cio/2012/03/13014256/> (4.02.2012)
6. Российский автопроизводитель Соллерс будет работать с Ford // 7 новостей. 18 февр. 2011 г. URL: <http://7news.in.ua/economic/63054/> (4.02.2012)
7. Российские вертолеты будут собирать в Индии // РБК. 26 дек. 2012 г. URL: <http://top.rbc.ru/economics/26/12/2012/838651.shtml> (4.02.2012)
8. «Союз» успешно стартовал с космодрома в Гвиане // BBC. Русская служба. 2 дек. 2012 г. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/rolling_news/2012/12/121201_rn_soyuz_launch_kourou.shtml (4.02.2012)
9. Хадаев А. В новосибирском Академгородке создадут кластер по микроэлектронике // Российская газета. 28 сент. 2012 г. URL: <http://www.rg.ru/2012/09/28/reg-sibfo/klaster-anons.html> (4.02.2012)
10. Южная Корея запустила первую в своей истории ракету со спутником // РБК. 30 янв. 2013 г. URL: <http://top.rbc.ru/society/30/01/2013/842766.shtml> (4.02.2012)
11. Superjet 100 // ОАК. Объединенная авиастроительная корпорация. URL: http://www.uacrussia.ru/ru/models/civil/superjet_100/ (4.02.2012)
12. Volkswagen запустил производство Skoda Yeti на мощностях ГАЗа в Нижнем Новгороде // Металлоснабжение и сбыт. 7 дек. 2012 г. URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/news/60496> (07.12.2012)
13. В разделе «Оборонсервиса» поучаствуют ОАК, «Уралвагонзавод» и ОСК // Vedomosti – Business News Media Режим доступа: (4 03. 2013)
14. Обзор рынка слияний и поглощений в 2011 г. URL: <http://www.mayak.zp.ua/news/686-obzor-rinok-sliyanii-i-poglashenii-rossii-itogi-2011>

**ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ КРАЯ**

О.П. Осадчая

Рубцовский индустриальный институт

Одним из стратегических направлений социально-экономического развития Алтайского края является развитие туристско-рекреационного комплекса.

Основными элементами системы туристско-рекреационного комплекса являются территория, ресурсы, инфраструктура, туристские предприятия.

Туристско-рекреационный потенциал России огромен. Россия занимает пятое место в мире по уникальным природным объектам и девятое по объектам историко-культурного наследия. По оценке Всемирной туристской организации Россия может принимать до 40 миллионов туристов.

В России есть туристические ресурсы на любой вкус. Тем не менее, мы находимся только в начале пути построения современной туристической инфраструктуры [1].

Сегодня совершенно очевидно огромное позитивное воздействие индустрии туризма на уровень экономического развития национальных экономик многих государств. Для 38% государств туризм главный источник дохода, а для 83% стран туризм является одним из пяти основных источников дохода [2, с. 14].

Россия в качестве страны, развивающей туризм, занимает весьма незначительное место на мировом туристском рынке. На долю въезжающих в Россию туристов приходится примерно 1% мирового туристского потока. Это низкий показатель, учитывая, что культурно-исторический и природный потенциал России гораздо выше, чем во многих странах, с традиционно высокой туристской посещаемостью.

Одной из важных причин, тормозящих развитие туризма в России, является недооценка потенциала регионального туризма. Необходимость его «раскручивания» для перехода национального туризма на качественно новый уровень уже осознали в странах, где он является высокодоходной отраслью экономики.

Развитие бизнеса в туристско-рекреационной сфере хозяйственной деятельности в условиях отдельного взятого региона может быть осуществлено при наличии основных составляющих: природных рекреационных ресурсов, капитала, технологии, кадров, государственной поддержки.

Туристическая индустрия, как системообразующая отрасль экономики России, является сегодня одним из важных механизмов оживления экономики и оказывает стимулирующее воздействие на социально-экономическое развитие общества. Правильно организованный туризм генерирует в регионе страны рабочие места для местного населения, развивает смежные с туризмом отрасли, а также обеспечивает приток в регион денежной массы и инвестиционных средств, и как следствие пополнение бюджета региона за счет налогов.

Экономика разных регионов развивается в зависимости от тех условий (природных, экономических, политических и т.д.), которыми он располагает, и поэтому специализация региона во многом будет определяться абсолютными и сравнительными преимуществами того или иного региона.

Одним из российских регионов, где сегодня активно развивается сфера туризма, является Алтайский край. По туристическому потенциалу край входит в 20 наиболее привлекательных регионов страны. К тому же сегодня – это один из немногих экологически чистых уголков планеты.

Алтайский край по туристическому потенциалу занимает ведущее место среди регионов СФО.

Спецификой региона является богатство природно-рекреационных ресурсов, которые востребованы с точки зрения туризма.

Сочетание комфортного климата, благоприятной экологической обстановки, а также признанная на международном уровне уникальность природного комплекса (Алтайские горы входят в число пяти природных объектов мирового наследия ЮНЕСКО в Российской Федерации) делают Алтайский край обладателем уникального туристско-рекреационного и бальнеологического потенциала [3].

Алтайский край обладает разнообразными уникальными природно-географическими и культурно-историческими ресурсами для развития туризма [4].

Главная цель социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года – достижение высокого уровня и качества жизни населения, основанного на опережающих темпах инновационного экономического роста, усилении стратегических позиций региона в аграрном, промышленном и туристическом комплексах России.

Туристическая привлекательность края стала одним из главных приоритетов. Туризм развивается на территории половины муниципальных районов и пяти городских округов.

В последние годы темпы роста индустрии туризма региона опережают среднероссийские. Формируется новая стратегическая отрасль, с развитием которой будет связано экономическое и социальное благополучие края.

Для освоения имеющихся рекреационных ресурсов в крае создана особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» (ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»), представляющая собой самую большую среди всех аналогичных зону, площадью более 3 тыс. га. Кроме того, в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2006 №244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и распоряжением Правительства Российской Федерации от 09.02.2008 №155-р на территории Алтайского края создана игорная зона «Сибирская монета». Расположение игорной зоны на туристически привлекательной территории позволяет значительно расширить спектр туристических услуг, предлагаемых на территории края, а также сформировать единственный в Сибири комплекс эксклюзивных игорно-развлекательных услуг.

Стратегической целью социально-экономического развития Алтайского края в сфере туризма является создание всесезонного туристического комплекса международного уровня, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах [3].

Основными инструментами государственного регулирования развития туризма на территории края призваны стать:

- федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)»;
- ведомственная целевая программа «Развитие сельского туризма в Алтайском крае»;
- долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2011-2016 годы, основной акцент в которой сделан на продвижение турпродукта Алтайского края, а также на создание сети территориальных туристских кластеров.

Приоритетами развития туристско-рекреационного комплекса на территории Алтайского края должно стать развитие внутреннего и въездного туризма следующих видов: рекреационный, культурно-познавательный, деловой, активный, лечебно-оздоровительный, детский оздоровительный, рыболовно-охотничий, экологический, а также сельский туризм.

Алтайский край располагает значительным потенциалом для развития *сельского туризма*, являющегося относительно новым и перспективным направлением. Его привлекательными чертами являются чистый воздух, домашняя атмосфера, нетронутая природа, натуральные продукты, тишина и неторопливый быт сельской местности.

Популярность этого вида отдыха – мировая тенденция. Сельский туризм очень востребован в других странах, особенно в Европе.

В России ежегодный спрос на этот вид около 600 тысяч человек. Доля сельского туризма в структуре внутреннего турпотока пока невелика – всего 2%, перспектива его развития очевидна. В Алтайском крае сельский туризм является приоритетным [5].

Фактором приоритетности развития сельского туризма в крае является то, что он может стать существенным источником дополнительного дохода для сельского населения, устойчивого развития сельских территорий.

В Алтайском крае в июне 2012 г. состоялся I Международный фестиваль-форум «Сельский туризм в России», где отмечалось, что в каждом третьем районе Алтая оказывают услуги так называемые гостевые дома.

За последние годы многое сделано для раскрытия туристического потенциала края, формирования современной туристической деятельности, роста вклада туристической индустрии в социально-экономическое развитие региона: развивается инфраструктура туризма, прежде всего особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», ведутся работы по созданию туристических кластеров.

Развитие туризма в крае в 2012 году связано с мероприятиями по формированию крупных инвестиционных проектов: ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»,

игорные зоны «Сибирская монета», туристско-рекреационного кластера «Белокуриха» и автотуристического кластера «Золотые ворота».

Уже видны очертания туристских кластеров «Горная Колывань», «Чарышский», «Солонешенский», «Белокуриха», «Алтайский», «Яровое», «Красногорье» и других, что позволяет предоставлять комфортные условия для путешествий по Алтаю.

За год появилось немало новых маршрутов, объектов, примечательных мест.

В 2012 году дебютировали сразу несколько уникальных туристических маршрутов: «Малое Золотое кольцо Алтая», «Большое Золотое кольцо Алтая» и новый трансграничный маршрут «Казачья подкова», охватывающие знаковые места Алтайского края: «Бирюзовую Катунь», Горную Колывань, Змеиногоorsk, Чарыш, Сростки, Бийск, Барнаул. Всего в эти маршруты входит свыше 50 районов и городов.

Туристский сезон 2012 года для Алтайского края стал успешным. В 2012 году Алтайский край призван победителем в номинации «Лучший регион для путешествий по России».

Инвестиции в основной капитал предприятий туристической индустрии в 2012 году составили 1,2 млрд. рублей [6]. В отрасли занято 16 тысяч человек.

Туристический поток за 2012 г. вырос примерно на 200 тысяч человек и составил около полутора миллионов путешественников и экскурсоводов, увеличившись за пять лет в 1,7 раза [7].

Динамика туристического потока в Алтайском крае [5]:

В 2009 г. – 985 тыс. чел.;

2010 г. – 1180 тыс. чел.;

2011 г. – 1300 тыс. чел.;

2012 г. – 1500 тыс. чел.

В крае функционирует 880 туристических предприятий, в том числе около 250 турфирм, из них в статусе турагентства – около 200, остальные – туроператоры. В 2011 году насчитывалось 863 субъекта туристической отрасли.

За 2012 г. количество мест размещения выросло на 47 тысяч единиц.

Услуги отдыхающим предоставляют 180 гостиниц, 44 санаторно-курортных учреждения, 147 турбаз и организаций отдыха, более 160 «зеленых домов» [7].

Вместе с тем в развитии туризма имеются следующие проблемы:

- недостаточная конкурентоспособность туристского продукта региона по соотношению «цена – качество»;
- слабая диверсификация туристического потока (территориальная и сезонная);
- низкий уровень развития сферы развлечений и сервисных услуг; дефицит квалифицированных кадров, высокий уровень теневой занятости;
- низкий уровень стандартизации туристских услуг [8].

Краевые власти ставят задачу, чтобы к 2025 году регион мог претендовать на 2,5% туристического потока в России, что составит 3,2 миллиона туристов в год [3].

В крае имеется потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса международного уровня, формирующего благоприятный имидж региона на международной арене и обеспечивающего растущие потребности российских граждан в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом.

Алтайский край обладает мощным рекреационным потенциалом и в скором будущем станет туристическим центром в развитой инфраструктуре туристической индустрии.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс] <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3170>.
2. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
3. Постановление Администрации АК от 19.11 2012 г. №569 о законе Алтайского края «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года».
4. Постановление Администрации АК от 23 декабря 2010 г. №583 Об утверждении краевой целевой программы «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2011-2016 годы.
5. Ливер К. Притяжение Алтая [текст] / К. Ливер // Алтайская правда. – 2012 г. №288-290, октябрь.
6. Отчет губернатора края о результатах деятельности администрации края в 2012 году [текст] // Алтайская правда. – 2013 г. №65, март.
7. Муравлев А. Приглашение в дорогу [текст] / А. Муравлев // Алтайская правда. – 2012 г. №395-397, декабрь.
8. Программа социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 года.

К ВОПРОСУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В.И. Попов

Рубцовский индустриальный институт

В новых экономических условиях наш Алтайский край оказался не в самом выгодном положении.

Очевидно, что создание благоприятного инвестиционного климата в России является одним из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего экономического роста страны. Всем известны незавидные позиции России и стран СНГ в зарубежных рейтингах. В отличие от Советского Союза, который в рейтинге журнала *EUROMONEY* за 1988 год занимал 17 место сразу вслед за Италией и Тайванем, ни одна из бывших союзных республик СССР не сумела попасть в число 50 стран с наиболее благоприятным инвестиционным

климатом. Очередной экономический кризис неизбежно отбросит Россию за пределы первой сотни наиболее инвестиционно привлекательных стран.

По финансовому потенциалу, как следует из материалов Рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА», в России лидируют Москва, Ханты-Мансийский АО, Красноярский край, Самарская и Московская области. Их доли в финансовом потенциале России составляют соответственно 13,92%; 7,31%; 6,76%; 4,09% и 4,08% [4]. К сожалению, наш регион, как и основная часть регионов России, не имеют значительного финансового потенциала. Вместе с тем в крае высок уровень инвестиционного риска. Очевидно, что для инвесторов максимально привлекательными регионами являются Москва и Санкт-Петербург, обладающих максимальным потенциалом и минимальным риском.

Российский союз инженеров сравнил 165 города России с населением 100 и более тысяч человек. Рейтинг их привлекательности составлялся с точки зрения условий, благоприятных для жизни населения, ведения бизнеса, инвестиций в недвижимость и так далее. Барнаул занял в рейтинге 53 место. Это худший результат среди ближайших соседей. Так, Новосибирск оказался на третьем месте, Красноярск – на десятом. В первую сотню из сибирских городов входят также Омск (12 место), Томск (13), Иркутск (21), Кемерово (43). В рейтинг попали еще два алтайских города: Бийск (150) и Рубцовск (предпоследнее 164 место) [1].

Современная Россия выделяется на фоне всего мира ростом добывающей промышленности и спадом обрабатывающей. Сейчас упор идет на добычу и продажу сырья за границу. Россия стала сырьевым донором для всего мира. И вкладывать инвестиции в неблагоприятные регионы никто не намерен.

Первая причина:

Город располагается в зоне резко континентального сухого климата с жарким, коротким летом и холодной малоснежной зимой, сопровождающейся сильными метелями. Наиболее теплый месяц июль + 19⁰С, самый холодный январь – 18⁰С. 194 дня в году температура ниже 5⁰С.

В связи с этим на постройку предприятия, завода, жилья требуется гораздо больше материала, средств и трудовых ресурсов, чем в районах с более мягкими климатическими условиями. Также требуется обеспечить этот объект теплом в холодное время года и хорошей вентиляцией в жаркий летний период.

Вторая причина: Отсутствие природных минерально-сырьевых ресурсов.

Третья причина: Высокая стоимость электроэнергии. Имеющиеся мощности на сегодняшний день удовлетворяют потребности города, но их износ равен 98%.

98% изношенного оборудования в совокупности с удаленностью от мест производства электроэнергии приводят к большим потерям в энергосистеме, за которые приходится платить.

На данный момент стоимость электроэнергии в Алтайском крае составляет 2,95 руб за 1 кВт. В условиях рынка нашим товарам и услугам сложно быть конкурентноспособными, если стоимость энергозатрат значительно выше, чем у соседей.

Сравнение с другими регионами очевидно не в нашу пользу. Забайкальский край –1,92 руб., Томская область – 2,17 руб., Омская область 2,51 руб., Новосибирская область 2,52 руб., Кемеровская область – 2,20 руб., Республика Тыва –2,18 руб., Красноярский край – 1,52 руб., Иркутская область – 0,69 руб. [6].

Россия поставляет в Китай электроэнергию по оптовой цене, равной 1,5 руб. за 1кВт, до конечного потребителя она доходит немного дороже, это связано с ее транспортировкой, но китайское правительство придерживается политики по удержанию цен.

Наш регион географически удален от потребителей нашей продукции, а расстояния у нас не как в Европе. Поэтому алтайское зерно в черноморском отгрузочном терминале вряд ли сможет конкурировать с Краснодарским.

Не способствует инвестиционной привлекательности региона и неразвитость инфраструктуры, отсутствие развитых логистических схем. Причем ведомственные решения о закрытии движения поездов, соединяющих нас с крупными экономически развитыми регионами (Рубцовск – Новокузнецк), по причине нерентабельности усугубляют ситуацию. Немаловажное значение для инвестиционной привлекательности региона имеет уровень покупательной способности населения, который зависит от уровня заработной платы в крае (она значительно, иногда в разы ниже, чем у соседей).

Несовершенство законодательной базы, банковской инфраструктуры для ведения бизнеса – наша общероссийская проблема. Вступление РФ в ВТО усложняет наше положение.

Становится все более очевидным, что решение проблем развития регионов лежит не в экономическом, а скорее в политико-правовом поле. При выработке государственной экономической политики необходимо учитывать реальный уровень инфляции. В современной России главная причина роста цен – это повышение тарифов. И если цена газа для промышленных потребителей растет в год на 15%, то грузовые железнодорожные и другие перевозки тоже вырастут. Следовательно, дорожает и все остальное. То есть рост цен в стране – это средство обеспечения благосостояния госкомпаний, а не результат денежной политики или следствие повышения уровня жизни [3]. В этих условиях становится проблематичным снижение процентных банковских ставок. Срок окупаемости высокотехнологичных производств при инфляции даже 7% через 10-12 лет делает невозможным развитие обрабатывающей высокотехнологичной промышленности. Необходимы меры со стороны государства, которые бы выравнивали условия работы для всех субъектов экономической деятельности, иначе целый ряд регионов страны превратятся в хронически депрессивные и изолированные от экономической жизни страны, где будет сокращаться и деградировать население.

В этой ситуации нам видится перспективным участие коллектива института в проекте Торгово-промышленной палаты, разработанной ведущими вузами страны.

Проведена работа в регионе по подготовке документов для экспертизы и оценки в ТПП РФ активов 55 муниципальных образований края. Эта работа


проведена в рамках подготовки к работе на рынке ценных бумаг. Муниципальные ценные бумаги предполагается использовать в процессе привлечения инвестиций для реальных выработанных в органах местного самоуправления бизнес-проектах.

В основу концепции была заложена апробированная на российском пространстве комплексная модель С.Ю. Витте, Д.И. Менделеева, П.А. Столыпина, О.Е. Кутафина, Д.С. Львова, Н.К. Байбакова, П.Г. Кузнецова, а также многих ученых – практиков и их современных последователей.

Решение проблемы выхода из финансово – экономического кризиса России возможно при широкомасштабной финансово – экономической фондово-биржевой мобилизации материальных и нематериальных активов муниципальных районов, малых и средних предприятий, потребительских коопераций, граждан путем инвентаризации, оценки вышеназванных активов экспертным сообществом ТПП РФ, выпуска титулов собственности муниципальных ценных бумаг (МЦБ) и размещения миноритарной части (5-10%) общего объема оцененных активов в сетевой системе национальных товарно – фондовых биржевых центров Севера, Урала, Поволжья, Сибири, Дальнего Востока, Центра.

К середине 2012 года из оцененных в ТПП РФ активов местного предпринимательства муниципальных районов, малых и средних предприятий, потребительских обществ и граждан системой РЕБС ТПП РФ создан Национальный залоговый фонд как основа возрождающегося фондового рынка местного самоуправления.

Библиографический список

1. Генеральный рейтинг привлекательности российских городов – 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.российский-союз-инженеров.рф/рейтинг-российских-городов/>
2. Ишаев В. // Интервью радио «Эхо Москвы» от 20.02.2013 г. [Электронный ресурс] URL: <http://hab.mk.ru/article/2013/02/20/815298-ishaev-predlagaet-forsirovannoe-razvitie-dalnego-vostoka-za-schet-vozmozhnostey.html>
3. Иноземцев В. // Аргументы и факты 2013. №18 (1695).
4. Материалы рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА» e-mail: support@raexpert.ru
5. Попов В.И. К вопросу перспективы инвестиционного климата в регионе: Материалы международной научно-практической инновационно-инвестиционной конференции «МИИК-2012» / РИИ. – Рубцовск, 2012.
6. Предельные минимальные и максимальные уровни тарифов на электроэнергию, поставляемую населению и приравненным к нему категориям потребителей, в среднем по субъектам РФ на 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://15kwt.ru/poleznaya-informacziya/novosti-energo/475-fstutverdila-predelnye-urovni-tarify-na-elektroenergiyu-dlya-naseleniya-na-2013-g.html>
7. <http://www.Econom22.ru> интернет-сайт Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края.

ОБЗОР ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

А.В. Прокопьев, Т.В. Прокопьева
Рубцовский индустриальный институт

Проблемы управления персоналом в строительном комплексе России непосредственным образом определяются численностью организаций отрасли, объемами строительно-монтажных работ, спецификой производственной деятельности в отрасли и другими факторами. Рассмотрим динамику численности строительных организаций (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности действующих строительных организаций
в России в 2000-2010 гг. [1, 2]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	129340	118374	113082	113720	114705	112846	122598	131394	155036	175817	197507
в том числе по формам собственности:											
государственная	3108	2762	2756	2455	2098	1877	1759	1559	1346	1249	1203
муниципальная	1032	964	972	909	742	685	692	647	601	512	530
частная	115331	106191	102582	105096	107598	106834	116321	125464	150317	171291	193427
смешанная российская	7787	6936	5309	3897	2742	2004	1715	1414	1076	864	783
прочие	2082	1521	1463	1363	1525	1446	2111	2310	1696	1901	1564

Как видно из таблицы, за минувшее десятилетие численность строительных организаций увеличилась более чем на 50%. Если в 2000 году в их структуре на частную форму собственности приходилось 89%, то к 2010 году этот показатель увеличился до 98%. Процесс приватизации в отрасли можно считать завершенным.

Отрасль динамично развивается (см. табл. 2). Темпы роста отрасли превышают темпы роста ВВП за соответствующий период. В то же время, как свидетельствуют данные таблицы, отрасль пока не вышла на уровень 1990 года по объемам выполненных работ в сопоставимых ценах.

Таблица 2

Динамика объемов выполненных строительных работ в РФ в 2000-2011 гг.

	Млрд. руб., в фактически действовавших ценах	В процентах, в сопоставимых ценах	
		к предыдущему году	к 1990
2000	503,8	113,5	36,1
2001	703,8	110,4	39,9

	Млрд. руб., в фактически действовавших ценах	В процентах, в сопоставимых ценах	
		к предыдущему году	к 1990
2002	831,0	102,9	41,0
2003	1042,7	112,8	46,3
2004	1313,6	110,1	50,9
2005	1754,4	113,2	57,7
2006	2350,8	118,1	68,1
2007	3293,3	118,2	80,5
2008	4528,1	112,8	90,8
2009	3998,3	86,8	78,9
2010	4386,1	103,5	81,6
2011	5061,8	105,1	85,8

Вклад отрасли в ВВП страны составил почти 10%, что весьма существенно, учитывая удельный вес накопления и потребления в структуре ВВП и нефтегазовую специализацию отечественной экономики.

Строительная отрасль России представлена как крупными и средними предприятиями, так и предприятиями малого бизнеса. В то же время объективная статистика о деятельности малых строительных организаций в силу ряда причин отсутствует.

Структура строительно-монтажных работ, выполненных крупными и средними организациями собственными силами, приводится в таблице 3.

Из таблицы видно, что в структуре объемов строительных работ доминирует строительство зданий и сооружений, дорог, мостов, трубопроводов, взлетно-посадочных полос. На наш взгляд, требуется расширение объемов работ по жилищному и дорожному строительству для устранения инфраструктурных диспропорций в отечественной экономике.

Развитие строительной отрасли, как и любой другой, сдерживается рядом объективных и субъективных факторов. Для выявления состава этих факторов органами статистики совместно с отраслевым министерством было проведено выборочное обследование строительных организаций в форме опроса руководителей и специалистов предприятий отрасли. Результаты исследования можно увидеть на рис. 1.

Наряду с технико-экономическими факторами, тормозящими развитие отрасли, респонденты назвали фактор недостатка квалифицированных рабочих. И это объяснимо. За последние 20 лет система профтехобразования, готовившая кадры строительных рабочих, в значительной мере разрушена, снизился престиж рабочего труда.

На российском рынке труда в строительном сегменте все больший удельный вес занимают выходцы из республик СНГ, согласные работать в условиях низкой оплаты труда и повышенного производственного риска.

Таблица 3

Структура объемов работ, выполненных крупными и средними строительными организациями собственными силами в РФ в 2005-2010 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Строительство – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
подготовка строительного участка	5,2	4,8	5,1	6,1	5,4	5,1
из нее разборка и снос зданий; производство земляных работ	3,7	3,5	3,7	4,5	4,2	3,7
строительство зданий и сооружений	84,2	84,6	85,1	84,3	84,9	84,0
из него:						
производство общестроительных работ по возведению зданий	31,9	31,7	34,7	35,7	33,4	33,0
производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных дорог, тоннелей и подземных дорог	12,8	11,7	11,9	11,1	12,0	11,3
производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи	10,5	11,3	9,3	9,8	11,2	11,5
производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы	4,5	5,6	5,4	4,8	4,2	4,1
производство общестроительных работ по строительству электростанций и сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности	2,5	2,2	2,2	1,8	2,0	2,1
монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций	2,5	3,2	3,1	2,8	3,0	3,0
производство общестроительных работ по строительству автомобильных дорог, железных дорог и взлетно-посадочных полос аэродромов	10,9	10,6	11,1	11,2	11,4	11,6
монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений	8,1	8,5	7,7	7,6	7,9	9,2
производство отделочных работ	1,6	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
прочие работы	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6

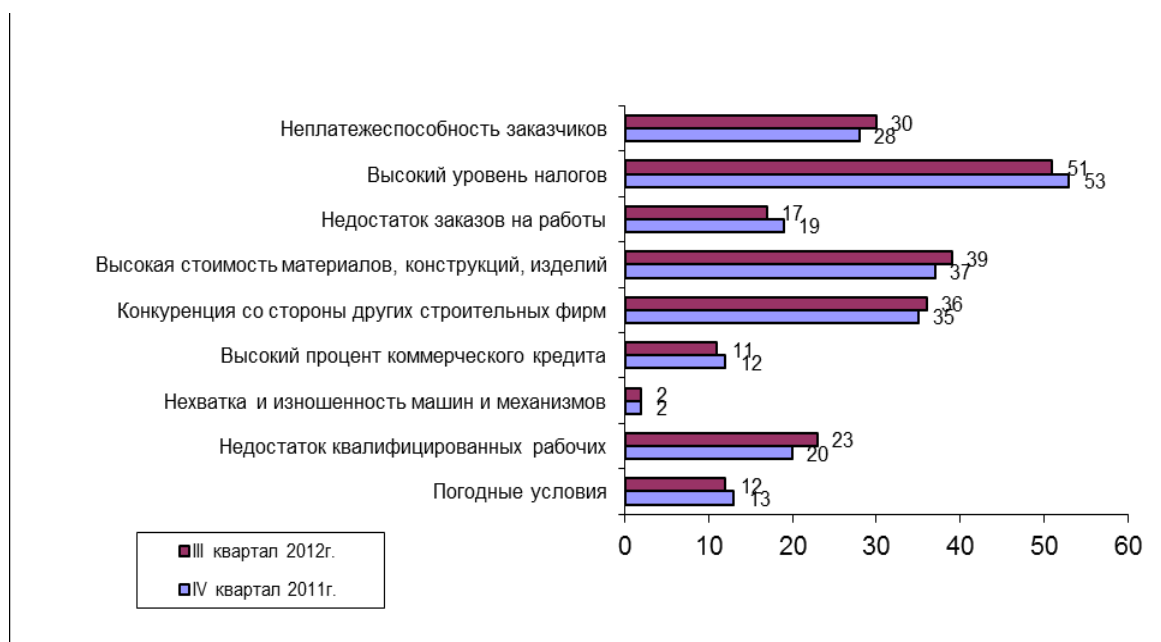


Рис. 1. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций (по материалам выборочного обследования) [2]

Требуется не только квотирование иностранной рабочей силы, притекающей на строительный рынок, но и возрождение престижа профессии строителя, повышение уровня оплаты его труда, возрождение в новых условиях системы подготовки кадров профессиональных рабочих.

В таблице 4 представлены данные о численности работников строительства в России и размере их средней зарплаты.

Таблица 4

Среднегодовая численность и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников строительства [1]

Годы	Среднегодовая численность работников, тыс. человек		Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	
	всего	из них занятые на строительстве зданий и сооружений	всего	из них занятые на строительстве зданий и сооружений
2005	2816,2	2286,3	9043	9090
2008	3295,7	2703,4	18574	18613
2009	3034,0	2503,5	18122	18040
2010	3061,9	2520,4	21172	20988
2011	2786,6	2295,3	23682	23601

Из таблицы видно, что в строительной отрасли нашей страны работают 2,5-3 млн. работников, что составляет около 5% общей численности занятых. Учитывая, что вклад отрасли в ВВП страны составляет около 10%, можно сделать вывод, что производительность труда в отрасли в 2 раза выше, чем в среднем по экономике. Уровень зарплаты в отрасли нельзя считать высоким. Он соответствует среднему уровню по экономике страны.

На рисунке 2 представлены данные о текучести кадров на крупных и средних строительных организациях России. В отрасли наблюдается интенсивный оборот кадров. Это свидетельствует как о специфике производственного процесса в отрасли (вахтовый метод, большой удельный вес временных и сезонных рабочих), так и о наличии ряда неблагоприятных факторов, вызывающих повышенную текучесть кадров.

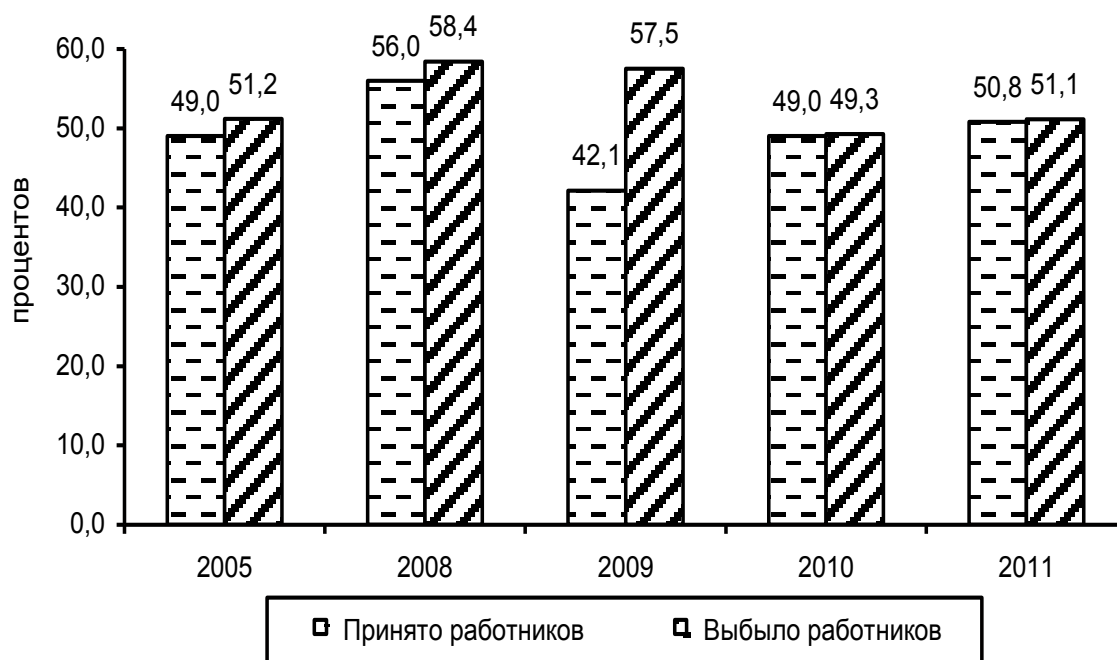


Рис. 2. Движение работников строительных организаций в процентах от среднесписочной численности персонала

Условия труда персонала в строительстве довольно тяжелые. Несмотря на установление государством минимальных требований и гигиенических нормативов условий труда на предприятиях, собственники строительных организаций прикладывают недостаточно усилий для обеспечения соблюдения этих требований. Это влечет наложение на руководителей организаций соответствующих санкций со стороны надзорных органов, но главное, это ведет к росту производственного травматизма, профзаболеваемости, текучести кадров на предприятиях отрасли вследствие неудовлетворенности персонала условиями труда (см. табл. 5).

Численность работников строительных организаций РФ, занятых во вредных и опасных условиях труда, в процентах к общей численности

	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Занятые в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда	10,1	11,9	14,6	16,4	18,5	20,2
из них работающие под воздействием:						
повышенного уровня шума, ультразвука, инфра-звука	2,7	4,2	6,3	7,1	8,2	9,3
повышенного уровня вибрации	1,4	2,1	3,3	3,9	4,2	4,7
повышенной запыленности воздуха рабочей зоны	2,6	3,0	2,9	3,2	3,3	3,6
повышенной загазованности воздуха рабочей зоны	3,9	3,4	3,2	3,5	3,7	3,8
повышенного уровня неионизирующего излучения	0,1	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
повышенного уровня ионизирующего излучения	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
Занятые на тяжелых работах	4,3	6,8	9,5	10,1	11,5	13,0
Работающие на оборудовании, не отвечающем требованиям охраны труда	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3
Занятые на работах, связанных с напряженностью трудового процесса	4,7	5,7	7,1	7,9

Таким образом, строительство в России развивается в сложных условиях, обусловленных неустойчивостью экономической конъюнктуры, проблемами системы профтехобразования, низкой производственной культурой на предприятиях отрасли.

Библиографический список

1. Строительство в России / Статистический сборник, 2012. – 205 с.
2. www.gks.ru / Материалы Росстата по развитию строительной отрасли.

ИНФОРМАЦИЯ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОРОДА РУБЦОВСКА ЗА 2012 ГОД

И.В. Пурыга

Отдел экономического развития и ценообразования

Администрации г. Рубцовска

По информации Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю, оценка численности постоянного населения на 01 января 2012 года – 146310 человек. Половозрастной состав населения города выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Половозрастной состав населения города Рубцовска

Возраст (лет)	Город Рубцовск		
	мужчины	мужчины	женщины
	и женщины		
0-4	7817	4040	3777
5-9	7089	3676	3413
10-14	5852	2925	2927
15-19	6496	3389	3107
20-24	11711	6482	5229
25-29	13413	7418	5995
30-34	12130	6480	5650
35-39	10954	5559	5395
40-44	9121	4420	4701
45-49	9183	4507	4676
50-54	11983	5529	6454
55-59	10947	4648	6299
60-64	9620	3900	5720
65-69	3964	1515	2449
70-74	7159	2367	4792
75-79	3831	1108	2723
80-84	3284	885	2399
85-89	1425	279	1146
90-94	261	45	216
95-99	61	16	45
100 и старше	9	1	8
Итого	146310	69189	77121

Тенденция сокращения населения в городе сохранилась в отчетном периоде.

В отчетном периоде естественная убыль населения составила 543 человека, по сравнению с прошлым годом наблюдается ее снижение на 144 человека. Общий коэффициент естественной убыли – 3,7 промилле.

В городе наблюдается увеличение числа родившихся, показатель рождаемости увеличился на 8,6% в сравнении с 2011 годом. В отчетном периоде в го-

роде родилось 1784 ребенка, коэффициент рождаемости составил 12,2 промилле.

Таблица 2

Соотношение численности мужчин и женщин

Удельный вес в общей численности		на 1000 мужчин приходится женщин			
мужчины	женщины	всего	в том числе в возрасте		
			моложе трудоспособного	трудоспособного	старше трудоспособного
47,3	52,7	1115	951	850	2550

Таблица 3

Средний возраст населения

	Возраст (лет)		
	Оба пола	Мужчины	Женщины
Рубцовск	40,25	37,11	43,06

Таблица 4

Коэффициент демографической нагрузки на трудоспособное население на начало года

Территория	на 1000 трудоспособного населения приходится детей в возрасте 0-15 лет и лиц пенсионного возраста	на 1000 трудоспособного населения приходится детей в возрасте 0-15 лет	на 1000 трудоспособного населения приходится лиц пенсионного возраста
Рубцовский городской округ	652,6	247,0	405,6

Таблица 5

Распределение населения по основным возрастным группам

	Все население, человек	в том числе в возрасте			Удельный вес возрастных групп в общей численности населения, в процентах		
		моложе трудоспособного	трудоспособном	старше трудоспособного	моложе трудоспособного	трудоспособном	старше трудоспособного
Рубцовск	146310	21865	88532	35913	14,9	60,5	24,6

Умерло в 2012 году 2327 человек, показатель смертности на уровне 2011 года. Коэффициент смертности составил 15,9 промилле.

По данным отдела ЗАГС, количество зарегистрированных браков в сравнении с аналогичным периодом прошлого года снизилось на 8,6% и составило 1353, число расторгнутых браков снизилось на 3,5% и составило 729. В 2012 году умерло 30 детей на первом году жизни (в 2011 году 26 детей).

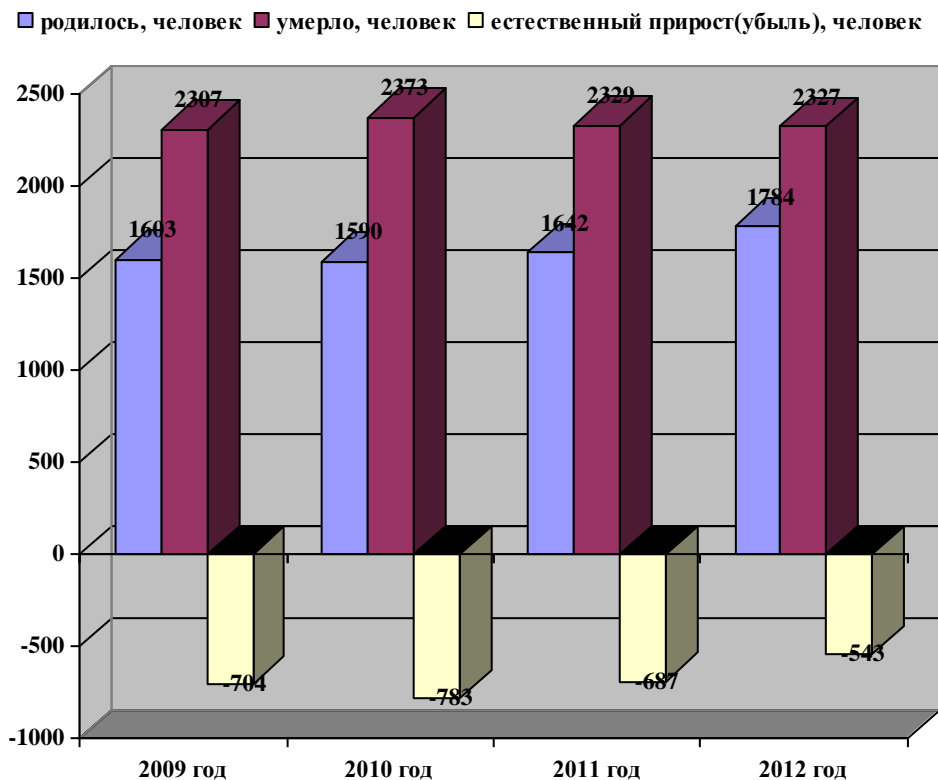


Рис. 1. Динамика естественного прироста (убыли) населения города

За отчетный период в город прибыло 4551 человек, из них из государств-участников СНГ (Таджикистан – 532 чел., Казахстан – 449 чел., Кыргызстан – 104 чел., Узбекистан – 81 чел) и районов Алтайского края (2253 чел.).

Выбыло из города 4485 человек, из них в районы Алтайского края 2154 чел., Новосибирскую область – 683 чел., Кемеровскую область – 185 чел., Томскую область – 158 чел., Тюменскую область – 155 чел. Миграционный прирост составил 66 человек.

Для улучшения демографической ситуации в городе разработана и действует муниципальная целевая программа «Демографическое развитие г. Рубцовска» на 2011-2015 годы, принятая постановлением администрации города от 21.02.2011 № 469. Средства по данной программе использованы на 100%.

Общая численность проживающих соотечественников на территории вселения «Город Рубцовск и Рубцовский район» в рамках реализации «Программы Алтайского края по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, на 2009 - 2012 годы» по состоянию на 29 декабря 2012 года составляет 1295 соотечественников, из которых 761 участник Госпрограммы и 534 члена семьи.

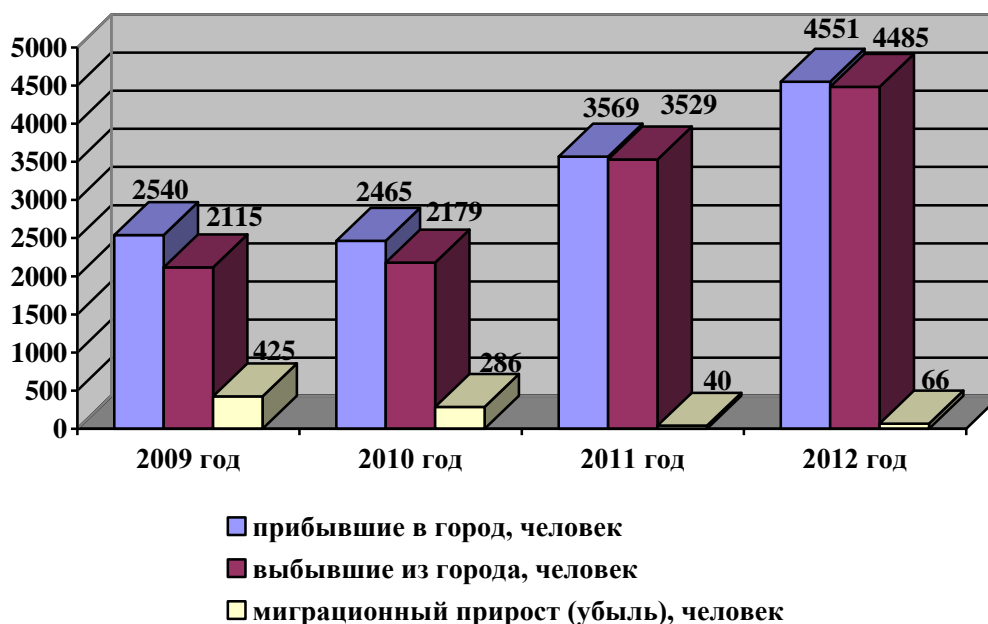


Рис. 2. Динамика миграционного прироста (убыли)

Трудоустроено 114 участников программы через КГУ «Центр занятости населения г. Рубцовска». В 2012 году прибыло 536 участников программы и 433 члена их семей, все поставлены на миграционный учет, и осуществлена процедура оформления размещения на временное проживание. Прибыли граждане из Азербайджана, Армении, Германии, Греции, Грузии, Израиля, Казахстана, Киргизии, Молдовы, Таджикистана, Узбекистана, Украины.

Уровень жизни населения

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника по городу по сравнению с 2011 годом возросла на 14,6% и составила 15091 рубль, что соответствует седьмой позиции среди 10 городов Алтайского края и ниже среднекраевой на 917 рублей (на 5,7%).

Анализ величины среднемесячной заработной платы показывает, что сохраняется существенная дифференциация ее по видам деятельности. Среднемесячная заработная плата за 2012 год и её темп роста к 2011 году по полному кругу организаций города сложились следующим образом (табл. 6).

Среднемесячная заработная плата одного работника на крупных и средних предприятиях в отчетном периоде составила 16330 рублей, темп роста к прошлому году – 115,5%, а в организациях малого бизнеса 9814,4 рубля, темп роста к соответствующему периоду прошлого года – 111,1%.

На 1 января 2013 года невыплаченной заработной платы в наблюдаемых отраслях экономики нет.

Просроченной задолженности по заработной плате из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местного бюджета нет.

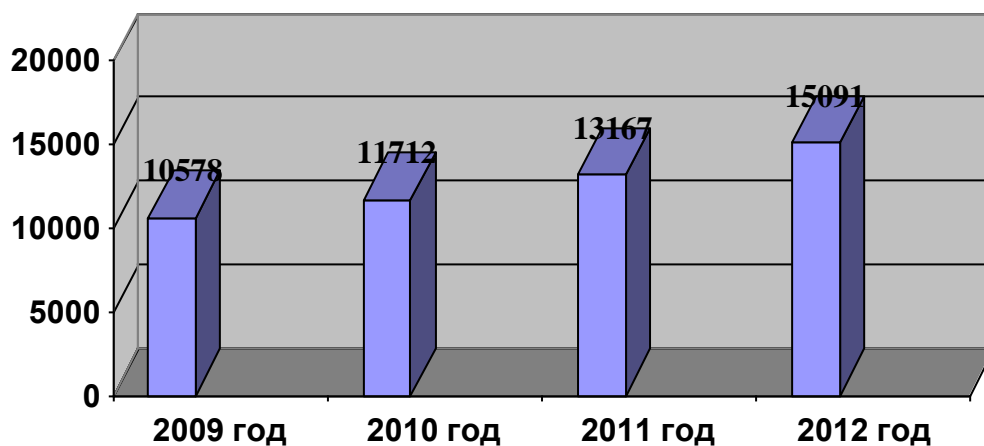


Рис. 3. Динамика среднемесячной начисленной заработной платы на 1 работника (рублей)

Таблица 6

Среднемесячная заработная плата

Вид деятельности	Среднемесячная заработная плата, рублей	% к 2011 году
- обрабатывающие производства	16138,9	115,5
- производство и распределение э/энергии, газа и воды	14242,4	106,8
строительство	12534,7	115,8
- транспорт и связь	19491,8	112,6
- оптовая и розничная торговля, ремонт автомобильных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	10112,3	110,6
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11277,4	108,4
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	8091,7	108,3
- здравоохранение и предоставление социальных услуг	14079,2	125,7
- образование	10495,1	110,3
- финансовая деятельность	27120,6	111,7
- гостиницы и рестораны	7696,7	111,3
- государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	23872,6	121,9

Производственный комплекс

Общий индекс промышленного производства по полному кругу предприятий за отчетный период составил 105,4%.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по полному кругу предприятий и организаций города по всем видам деятельности составил 13367738 тыс. руб., темп роста к прошлому году 112,5%. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг на душу населения составил 91515 рублей.

Потребительский рынок

Современный потребительский рынок города Рубцовска имеет устойчивое состояние, и его можно характеризовать как стабильный, с соответствующим уровнем насыщенности товарами и услугами, достаточно развитой сетью предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, с очень высокой предпринимательской активностью.

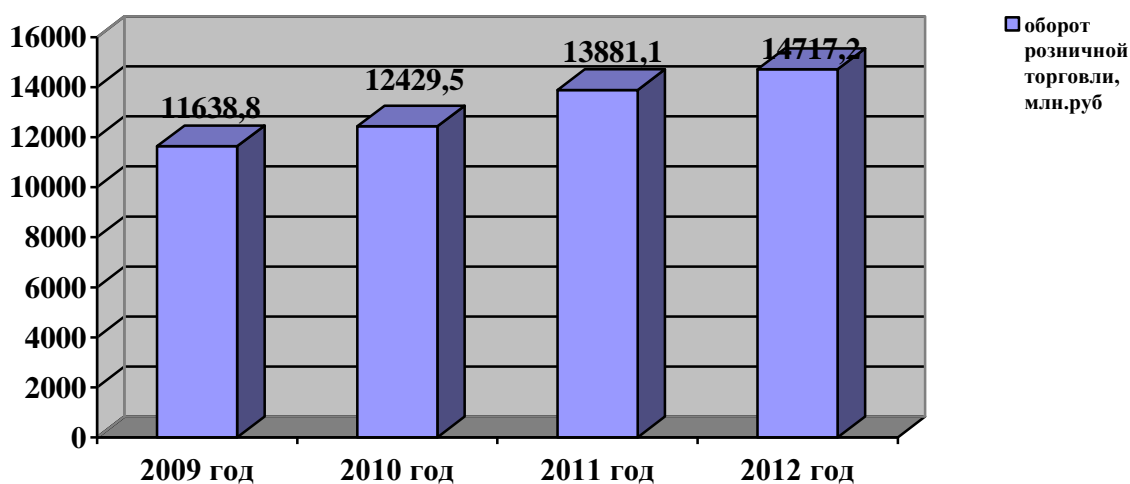


Рис. 4. Динамика оборота розничной торговли

Благоприятная экономическая конъюнктура, устойчивый рост заработной платы и пенсий способствовали дальнейшему увеличению потребительского спроса населения и постепенному темпу роста розничного товарооборота.

За 2012 год по полному кругу предприятий и организаций города объем оборота розничной торговли увеличился в фактических ценах на 9,7% и составил 14717,2 млн. рублей. Индекс физического объема оборота розничной торговли составил 104,3%. По обороту розничной торговли на душу населения (100753 руб.) город занимает пятую позицию среди городов края.

Для обеспечения прироста объемов к достигнутым показателям 2011 года расширена торговая сеть – за 2012 год введен 51 объект розничной торговли, в том числе 13 продовольственных и 38 непродовольственных магазина. На 01.01.2013 действует 771 магазин общей торговой площадью 130383 кв. м, в том числе 292 продовольственных, 460 непродовольственных и 19 смешанных магазинов. Из общего числа магазинов 508 используют прогрессивные формы и методы обслуживания: самообслуживание – 172 магазина, 162 магазина предоставляют услугу по предоставлению кредита, 27 магазинов реализуют продукцию собственного производства.

Оборот общественного питания по полному кругу предприятий и организаций, осуществляющих торговую деятельность на территории города, за 2012 год составил 303,3 млн. руб., это в фактических ценах больше уровня соответствующего периода на 3,5%. Фактическое выполнение оборота общественного питания в сопоставимых ценах по городу составило 100,3%. Оборот общественного питания в расчете на душу населения составил 2076 рублей.

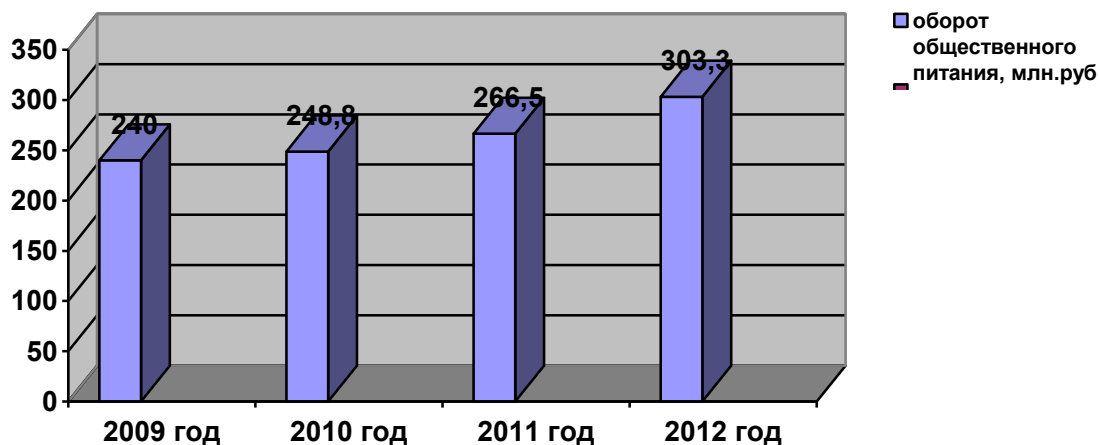


Рис. 5. Динамика оборота общественного питания

Для обеспечения прироста объемов работает общедоступная сеть предприятий общественного питания: 29 кафе, 2 ресторана, 2 бара, 31 закусочная, 3 столовые и 25 иных пунктов питания. На весенне-летний период были открыты 26 летних кафе, в том числе 22 кафе с услугами общественного питания.

Индексы цен и тарифов на отдельные виды услуг населению города к 2011 году возросли от 2,8% до 10%, в том числе: водоснабжение и канализация с человека на 10%, водоснабжение горячее, с человека на 4,2%, водоснабжение холодное с использованием счетчиков индивидуального учета на 6,8%, водоотведение с использованием счетчиков индивидуального учета на 6% и 1 поездка в троллейбусе на 10%.

Объем платных услуг, предоставленных населению города за 2012 год, составил 2647,6 млн. руб. по полному кругу предприятий и организаций, что в действующих ценах на 0,8% ниже, чем за 2011 год. Объем платных услуг на душу населения составил 18126 рублей, что соответствует 8 позиции из 10 городов края. В отчетном периоде открыто 34 объекта бытового обслуживания.

Инвестиции и строительство

Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования по полному кругу организаций за 2012 год составили 1725,2 млн. руб., на душу населения – 11811 рублей. Индекс физического объема – 100,4%.

Наибольшие средства инвестируются в такой вид экономической деятельности, как обрабатывающие производства – 1151670 тыс. рублей, что составляет 78% от всех инвестиций.

За счет внебюджетных средств осуществлялась реализация 2 крупных проектов:

- техническое перевооружение производства мелкого и среднего вагонного литья Рубцовским филиалом ОАО «Алтайвагон»;

- создание лесопильно-деревообрабатывающего комбината в г.Рубцовске Алтайского края ООО «Рубцовским лесопильно-деревообрабатывающим комбинатом».

В декабре 2012 года введены 2 малоэтажных многоквартирных жилых дома на 30 квартир общей площадью 1380,0 кв. м. и 35 квартир общей площадью 1189,6 кв. м. на ул. Пролетарская, 423, корпус 1 и корпус 2, согласно муниципальной целевой программе «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в городе Рубцовске» на 2012-2013 годы. По данной программе израсходовано 62922,9 тыс. рублей, в том числе из местного бюджета 7676,6 тыс. рублей. Выполняется переоформление жилых помещений с застройщика в муниципальную собственность.

За счет бюджетных средств осуществлялось строительство 8 проектов.

Введены 2 социально значимых объекта по Программе «75х75»:

Капитальный ремонт мостового перехода через р. Алей в г. Рубцовске по Змеиногорскому тракту в Алтайском крае длиной 159,42 м завершен в октябре 2012 года. За отчетный год на ремонте профинансировано за счет краевого бюджета 19042,0 тыс. руб. и местного – 32042 тыс. руб. Общая стоимость введенного объекта 74390,0 тыс. руб.

Перепрофилирование (реконструкция) незавершенного строительством противотуберкулезного диспансера на 95 коек в квартале 39 под отделение сосудистой патологии МУЗ "Городская больница №2» сдано в эксплуатацию общей площадью 7150,3 кв. м, в т.ч. 1 очередь – стационар на 120 коек площадью 4298,5 кв. м действует с 2011 года, и в декабре 2012 года введено лечебно-диагностическое отделение площадью 2851,8 кв. м. В 2012 году профинансировано на оснащение отделения медицинским оборудованием 40000 тыс. руб., в том числе за счет краевого и местного бюджетов по 20000 тыс. руб. Общая стоимость введенного объекта 247561,0 тыс. руб.

Введен 1 социально значимый объект полностью, и часть работ введена по второму объекту в рамках ДЦП «Преодоление последствий на Семипалатинском полигоне на 2011-2015 годы».

Строительство напорно-разводящих сетей водопровода в г. Рубцовске общей протяженностью 5291,6 п. м запущено в декабре 2012 года. За отчетный год профинансировано на строительстве 15094,0 тыс. руб., в том числе за счет федерального бюджета – 14920 тыс. руб., краевого и местного бюджетов по 3900,0 тыс. руб. Общая стоимость введенного объекта 48922,0 тыс. руб.

Реконструкция магистральных тепловых сетей в г. Рубцовске с завершением 5 этапа проекта протяженностью 396,2 п. м в декабре 2012 года. Профинансировано за год на объекте 15094,0 тыс. руб., в том числе за счет федерального бюджета – 12248 тыс. руб., краевого и местного бюджетов по 1423,0 тыс. руб.

Ремонт. Ремонт 3 дошкольных образовательных учреждений выполнялся в рамках ДЦП «Развитие дошкольного образования в Алтайском края» на 2011-2015 годы на общую сумму 59000,4 тыс.руб., в том числе 33000,4 тыс. руб. субсидий краевого бюджета и местного бюджета 26000 тыс. руб.

МДОУ «Центр развития ребенка – детский сад №6 «Сказка» по ул. Громова, д.3а. В 2012 году профинансировано 25000,4 тыс. руб., в том числе за счет субсидий краевого бюджета 16000,4 тыс. руб. и местного бюджета 9000,0 тыс. руб.

Ремонт МДОУ «Детский сад №23 «Малышок» по ул. Мечникова, д.51а. В 2012 году профинансировано 17000 тыс. руб., в том числе за счет субсидий краевого бюджета и местного бюджета по 8500,0 тыс. руб.

Ремонт МДОУ «Детский сад комбинированного вида №7 «Ярославна» по ул. Пролетарской, д.284. В 2012 году профинансировано 17000 тыс. руб., в том числе за счет субсидий краевого бюджета и местного бюджета по 8500,0 тыс. руб.

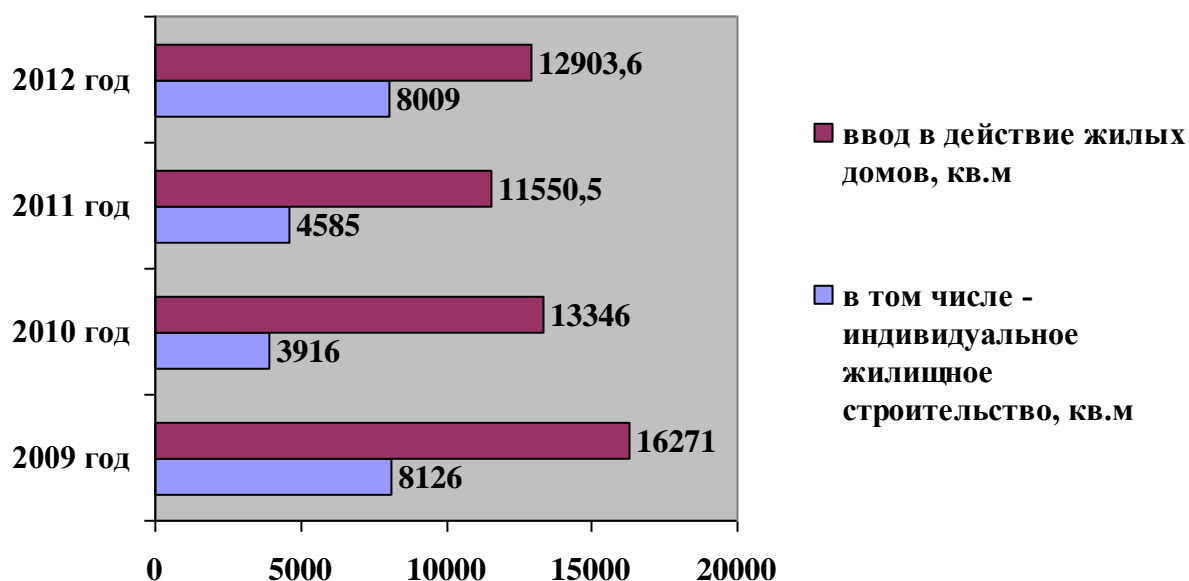


Рис. 6. Динамика ввода жилых домов

Строительство 5-этажного жилого дома №25 по пр. Ленина, мкр. 33, продолжалось в рамках адресной инвестиционной программы муниципального образования город Рубцовск на 2012 год. За год профинансировано за счет местного бюджета 20561,6 тыс. руб.

За период с начала 2012 года введено 12903,6 кв. м общей площади жилых домов, темп роста к 2011 году составил 111,7%. Из общего объема введено индивидуальными застройщиками 8009 кв. м, темп роста к 2011 году 174,6%.

Кроме того, по мероприятиям федерального закона от 21.07.2007 №185-ФЗ и МЦП «Капитальный ремонт многоквартирных домов в городе Рубцовске» на 2012-2013 годы отремонтировано 37 многоквартирных домов и профинансировано 42385,9 тыс. руб., в том числе из Фонда содействия реформированию ЖКХ 29924,5 – тыс. руб., краевого бюджета – 2068,4 тыс. руб., местного бюджета – 8273,7 тыс. руб. и внебюджетных источников – 21119,3 тыс. руб.

Транспорт

Транспортные перевозки горожан осуществлялись на основе двухсторонних договоров между Администрацией города Рубцовска и муниципальными

унитарными транспортными предприятиями МУТП «Троллейбусное предприятие» и МУП «ПАТП», а также маршрутными такси частных предпринимателей.

Перевозки пассажиров предприятиями автомобильного транспорта (включая транспорт физических лиц) в отчетном периоде по сравнению с 2011 годом сократились на 5,3% и составили 19743,2 тыс. чел. Перевозки пассажиров электротранспортом (троллейбусами) сократились на 3,5% и составили 13873,8 тыс. чел. Значительная часть пассажирооборота приходится на транспорт перевозчиков немуниципальной формы собственности – 48,8%.

Малый и средний бизнес

В современных условиях важной составляющей развития экономики города является малый и средний бизнес.

На 1 января 2013 года количество субъектов малого предпринимательства составило: юридических лиц (малых предприятий) – 1360, индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица – 4509, крестьянско-фермерских хозяйств – 30. Количество средних предприятий на 1 января 2013 года составило 3.

По данным налоговой инспекции, по состоянию на 01.01.2013 от субъектов малого и среднего бизнеса в бюджеты всех уровней поступило налогов и сборов на сумму 473454 тыс. рублей. В бюджет города объем поступлений налогов и сборов от субъектов малого и среднего предпринимательства составил 169594 тыс. рублей.

Среднемесячная заработная плата одного работника в организациях малого бизнеса за отчетный период составила 9814,4 руб., в сравнении с 2011 годом она увеличилась на 11,1%.

По программе содействия занятости населения на 2011-2013 годы оказана финансовая помощь на организацию предпринимательской деятельности 41 чел. Запланированные 300 тыс. рублей выплачены в отчетном периоде на реализацию муниципальной программы «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Рубцовске на 2011-2013 годы».

По господдержке субъектов малого и среднего предпринимательства профинансировано 25 инвестиционных проектов на общую сумму 73,859 млн. руб., в том числе за счет федерального бюджета – 1,440 млн. руб., краевого бюджета – 72,219 млн. руб., местного бюджета – 0,200 млн. руб.

Рынок труда

Численность официально зарегистрированных безработных на 01.01.2013 составила 793 человека, в том числе 219 человек – молодежь до 30 лет и 407 – женщины. В сравнении с 2011 годом численность безработных граждан снизилась на 52 человека. Уровень официально зарегистрированной безработицы по сравнению с прошлым годом снизился на 0,1 пункта и составил 0,7%.

Коэффициент напряженности на рынке труда составил 1,5 человека незанятых граждан на одно вакантное место против 1,6 за предыдущий год. В отчетном периоде 339 безработных граждан трудоустроено при содействии службы занятости населения. При этом проблема трудоустройства, особенно молодежи, инвалидов, других категорий граждан, все еще остается сложной.

В отчетном периоде дополнительно введено 572 рабочих места, в том числе в разрезе видов деятельности:

Таблица 7

Ввод новых рабочих мест

Показатель	Количество
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобильных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	181
Строительство	22
Обрабатывающие производства	172
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	23
Транспорт и связь	4
Гостиницы и рестораны	8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	96
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2
Образование	16
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1
другие	46

В отчетном периоде в КГУ «Центр занятости населения г. Рубцовска» поданы сведения о высвобождении 355 человек с 55 предприятий города, в том числе: Рубцовское отделение №270 ОАО Сбербанк России – 57 человек, ОАО «Рубцовский машиностроительный завод» – 17 человек, городская больница №3 – 35 человек, войсковая часть 73564 – 25 человек.

В Центр занятости в течение отчетного периода обратилось 423 человека, уволенных по сокращению штатов, все признаны безработными.

ББК 65.433

**ОБЗОР ВИДОВ ТУРИЗМА
ЕГОРЬЕВСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

И.В. Рыбакова

Рубцовский индустриальный институт

Из всех видов туризма, представленных в Егорьевском районе Алтайского края, наибольшее распространение получил *пляжный отдых*. Этому способствовали как благоприятные природные и климатические факторы, так и сформировавшаяся база средств размещения. На берегу оз. Перешеечное находится более 10 баз отдыха, которые предлагают услуги проживания в номерах от «эконом» до «элит» класса.

Детский туризм представлен в районе детскими оздоровительными лагерями на оз. Горькое-Перешеечное и оз. Горькое и детской дачей «Лесная сказка».

Промысловый туризм (охота и рыболовство) является в данный момент развивающимся и организуется туристами самостоятельно. Это основная причина низкой привлекательности данного вида туризма в районе. На территории района обитают звери: лоси, косули, зайцы, хорьки, тушканчики, лисы, волки,

рыси, барсуки, белки, ондатры, колонки. Из птиц – утки, гуси, глухари, тетерева, чайки, филины: белые совы, удода, цапли. В водоемах водятся караси, лини, окуни, рак. Используя богатейшие природные возможности, можно развивать охотничий и рыболовный виды туризма.

На территории района функционируют два охотхозяйства: ООО «Фирма Славич», ОРПК «Природа». Район можно условно разделить на 3 зоны, две из которых представлены этими охотхозяйствами, а 3 зона – это заказник «Егорьевский», охота в котором запрещена.

Для дальнейшего развития промыслового туризма необходимо создавать в районе специализированные туристические базы, которые помимо проживания и питания будут предоставлять дополнительные услуги, интересные для рыбаков и охотников. Например, услуги проводника, продажа и прокат инвентаря, снастей.

На базе отдыха «Ивушка» развивают *фестивальный туризм*. В июне проводится пивной фестиваль. 7 июля традиционно проходит день Нептуна. В августе на базе отдыха «Петухов Лог» проводится рок-фестиваль. Такие мероприятия привлекают большое количество туристов, которым предлагается разместиться не только в домиках и кемпингах, но и в личных палатках на территории базы.

Культурный туризм организовывается на базе МУК «Егорьевский межпоселенческий районный историко-краеведческий музей».

В 2012 г. муниципальное учреждение культуры «Егорьевский межпоселенческий районный историко-краеведческий музей» отмечал свой юбилей – 80 лет со дня основания.

За время существования музея существенно пополнился его фонд. Теперь это не только представители флоры и фауны ленточных боров. У музея обширное поле деятельности: постоянная научно-исследовательская работа, сбор экспонатов, встречи, беседы с земляками, что одновременно является и необходимым подготовительным этапом при создании любой выставки: касается она сегодняшнего дня либо посвящена истории.

Но, как и в любой другой сфере, в музее есть свои проблемы, и одна из них – проблема технического оснащения музея.

Музей должен не только хранить, изучать, вести учёт коллекций, доверенных ему государством, но и демонстрировать их посетителям. Поэтому необходимо использовать новые информационные технологии в экспозиционно-выставочной деятельности.

Мы считаем, что потенциал Егорьевского района в сфере туризма используется не в полной мере, поэтому необходимо продолжать развитие данного направления.

На озере Горькое возможно развитие *лечебно-оздоровительного туризма*. Он может носить характер бальнеологического, т.е. основным фактором лечения будет являться вода озера, которую можно использовать для ванн. Медицинской наукой и практикой установлено, что чистый, свежий воздух является одним из лучших средств лечения туберкулеза. Воздух на озере чист, насыщен приятными и полезными испарениями хвойного соснового бора, ионизирован.

Мягкий климат дает возможность максимально использовать лечение воздухом. Правильно дозированные воздушные ванны закаливают организм, поднимают психический и физический тонус больного, увеличивают аппетит, способствуют здоровому крепкому сну [1, с. 77-78].

Лечебная грязь озера Горькое является сульфидно-минеральной. Она противопоказана при лечении туберкулёза, но может использоваться при лечении опорно-двигательного аппарата, различных кожных заболеваний. Все это создает предпосылки для строительства лечебно-оздоровительных комплексов в зоне ленточного бора на берегу озера.

Долгие годы на озере «Горькое» существовал Курорт «Лебяжье», который являлся наиболее крупным климатическим курортом Сибири.

Возникновение курорта относится к 1918 г. Инициатором устройства курорта является Первое кооперативное трудовое товарищество по устройству лечебных мест в Сибири. В 1925 году курорт перешел в ведение Сибтруда, а затем курортного отдела Сибкрайстрахкассы. С этого момента начинается расширение курорта и серьезные мероприятия по его благоустройству [2].

К 1930-му году «Лебяжье» из примитивного вырос в настоящий курорт с балансовой стоимостью зданий и оборудования, равной двум миллионам рублей, и квалифицированным персоналом.

Во время Великой Отечественной войны здравницу преобразовали в эвакогоспиталь для раненных в лёгкое солдат Советской Армии.

В годы перестройки всесоюзный курорт становится «Лебяжинским противотуберкулёзным санаторием» с резким снижением пропускной способности, а в 1990 реорганизуется в краевую туберкулёзную больницу №2, сейчас имеет статус туберкулёзной больницы краевого значения [3, с. 6].

История и статус курорта «Лебяжье» в советский период показывает значение природно-климатических условий данной местности для развития оздоровительного туризма. В условиях рыночной экономики туризм должен развиваться за счет частных инвестиций. Необходимо больше рассказывать об озере Горьком на различных выставках, конференциях для того, чтобы повысить инвестиционную привлекательность территории.

В настоящее время в поселке Перешеечный вблизи озера Горькое заканчивается строительство туристического объекта, который будет предоставлять гостям услуги по размещению, питанию и оздоровлению. На одном из этажей комплекса будут располагаться процедурные кабинеты для грязелечения, фитолечения, сауна.

В Егорьевском районе есть все условия для развития сельского туризма.

Сельский туризм – это вид туризма, который предполагает временное пребывание туристов в сельской местности с целью отдыха и/или участия в сельскохозяйственных работах. Обязательное условие: средства размещения туристов, индивидуальные или специализированные, должны находиться в сельской местности или малых городах без промышленной и многоэтажной застройки.

Условия для пребывания туристов создаются сельской семьей на базе собственного жилого дома, приусадебного участка или крестьянского фермерского хозяйства.

Ресурсы для развития в Егорьевском районе сельского туризма весьма разнообразны. Особым фактором привлекательности территории для сельских туристов является возможность заниматься собирательством: грибов, ягод, лечебных трав.

Успешно развивающийся сельский туризм может стать одним из инструментов решения проблемы комплексного развития села. Прежде всего, важен его мультипликационный эффект, который отражается на социально-экономическом и культурном развитии села.

Гастрономический туризм может стать закономерным продолжением и дополнением сельского туризма района. Знатные алтайские земледельцы, животноводы, садоводы и успешные сельские предприниматели вызывают познавательный интерес у туристов. Поэтому можно разрабатывать и предлагать туристам различные экскурсионные маршруты в самые успешные хозяйства района, с возможностью приобретения их продукции. Например, посещение пчеловодческой пасеки с дегустацией и продажей продукции пчеловодства.

В Алтайском крае одной из традиционных подотраслей сельского хозяйства является пчеловодство. Из 60 районов региона 30 имеют благоприятные природно-климатические условия для развития пчеловодства, позволяющие получать продукцию высокого качества, обладающую значительным экспортным потенциалом.

Край занимает 1 место в Сибирском федеральном округе и 7 место в Российской Федерации по объемам производства мёда. Кроме мёда, специализированными пчеловодческими хозяйствами производится широкий ассортимент прочей продукции пчеловодства: это пчелиная обножка, перга, прополис, воск, гомогенат трутневого расплода. На основе мёда и прочей продукции пчеловодства в крае выпускается более 100 наименований различной оздоровительной апифитопродукции, качество и ассортимент которой отмечены на многих российских и международных выставках.

Важным шагом в дальнейшем развитии отрасли является организация гастрономического туризма. Возможность реализации этого направления обусловлена интересом туристов к пчеловодству на Алтае и приобретению продуктов, полезных для здоровья. На основе пчеловодческих хозяйств и пасек можно разработать экскурсионную программу: «Посещение пасеки». Экскурсия по пасекам представляет собой демонстрацию пчелиных ульев, сот, возможность туристов оценить на вкус качество производимой продукции, при желании обучение сбору меда, что стимулирует увеличение продажи продуктов пчеловодства и повышение престижа профессии пчеловода.

В селах района сохранены добрые национальные традиции, позволяющие привлекать туристов круглогодично. Интересные и познавательные мероприятия для туристов можно приурочить к крупным праздникам: Новый год, Рождество, Крещение, Масленица, Пасха, Яблочный спас. А также можно организовать праздничную «посевную», «сбор первого урожая». Колоритно будет выглядеть свадьба, сыгранная в селе по всем русским народным традициям и обычаям.

Гостям района можно предложить в качестве развлечения *конные прогулки*. Туристам, отдыхающим в гостевых домах, такую услугу предложить проще, т.к. они располагаются непосредственно в населенном пункте, где в хозяйствах и содержатся лошади. Но и на базах отдыха можно организовать конные прогулки, если составлять график поездок и приводить лошадей из села. Инструктор должен провести необходимую подготовку. Пройдя обучение, турист приобретает навыки по уходу за лошадью, обучается седлать и запрягать ее, управлять ею. Польза конных прогулок известна всем, это такой спорт, который поддерживает мышцы всего организма в тонусе и оказывает расслабляющий эффект. При езде на лошади расправляется осанка, улучшается координация, а от общения с животными поднимается настроение и оказывается релаксационное воздействие. Конные прогулки будут интересны туристам любого возраста.

Для большинства подвидов экстремального туризма необходим соответствующий ландшафт и другие природные условия (например, горы, скалы, морские глубины и т.д.). Егорьевский район не обладает такими условиями, но это не мешает развивать здесь *экстремальный туризм*. Озеро Перешеечное можно использовать как площадку для нового, уникального вида спорта – кайтинга. Кайтинг – эта езда на сноуборде, лыжах, доске для серфинга, роликах, скейте, коньках и т.д. с воздушным змеем в руках.

Воздушный змей – кайт (от англ. Kite) используется для передвижения. Кайтинг – всесезонный спорт. Зимой кайтер использует сноуборд или горные лыжи, летом – доску для серфинга. Конструкция кайта позволяет двигаться в любом направлении, даже против ветра.

Во многих городах России существуют клубы любителей этого вида спорта. В Анапе, Москве, Санкт-Петербурге, Челябинске и Новосибирске проводятся соревнования по скоростному передвижению на змеях. Кайтинг – это еще один способ привлечь молодежь к спорту и активному образу жизни. Любая база отдыха может закупить необходимое снаряжение, привлечь или обучить инструктора и открыть клуб кайтинга.

Поиск и предложение новых видов развлечений, спорта и туризма обеспечат повышение привлекательности района и рост туристского потока.

Библиографический список

1. Туристские районы Алтайского края. Ленточные боры и соленые озера/ сост. А.Н. Романов, С.В. Харламов. Барнаул, 2004. 184 с. С. 77-78.
2. Курорт Лебяжье: редкая книга. Вып. 2. / ред. А.С. Вишневский. – Новосибирск: 1934. – 142 с.
3. Алишковская Е. Жизнь под кронами сосен // РТВ-3 представляет. – Рубцовск, 2008. – №15. – С. 6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ПОДКОМПЛЕКСЕ ЖИВОТНОВОДСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

И.А. Свистула

*Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова, г. Барнаул*

В статье показано, что агропромышленный комплекс Алтайского края работает недостаточно эффективно. Разработано оптимальное соотношение выручки между участниками интегрированного агропромышленного формирования. Разработаны методы совершенствования взаимоотношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями на основе кластерного подхода.

ВВЕДЕНИЕ. В настоящее время наблюдается разобщенность интересов сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Вследствие этого мясные и молочные комбинаты потеряли часть сырьевых зон, а производители – часть рынков сбыта, что привело к низкой эффективности каждого из звеньев подкомплекса животноводства.

Как показывает практика агропромышленного производства в России и опыт зарубежных стран, выходом из сложившейся ситуации является развитие кооперации и интеграции, позволяющее объединить интересы всех участников продуктовых подкомплексов в АПК, повысить конкурентоспособность и эффективность производства конечной продукции, снизить производственные издержки и предложить потребителям недорогую высококачественную продукцию.

В Сибирском федеральном округе успешно работает агропромышленное объединение «Сибирская Аграрная Группа». Компания представляет собой вертикально-интегрированный агропромышленный холдинг с полным производственно-сбытовым циклом, где все процессы идут по замкнутой цепи – от производства комбикормов до производства мясной продукции и ее реализации. Основными направлениями деятельности являются свиноводство, растениеводство, переработка и реализация мяса. Все направления находятся в постоянном динамичном развитии [3]. Примерами успешного решения проблемы интеграции в Алтайском крае являются компании – «Мельник», «Русское поле», «Пава» – они специализируются на производстве муки, макаронных изделий и хлебобулочной продукции [4].

ОБЪЕКТ И МЕТОДИКА. Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что для аграрно-ориентированных регионов, таких как Алтайский край, целесообразно применение кластеризации производственных процессов регионального агропромышленного комплекса. Важнейшую роль такой механизм играет для Алтайского края, с его исторически сложившейся аграрно-промышленной специализацией, что определяет необходимость решения ряда проблем. Данные проблемы обозначим по аналогии с работами А.Л. Полтарыхина и В.А. Кундигус [1]. Во-первых, эволюция социально-экономического профиля регионов в рыночно-институциональном контексте определяется в их воспроизводствен-

ной составляющей, компенсирующей негативные внешние воздействия. Определяется характеристикой потенциала продуктовых подкомплексов регионального АПК, развивающихся на основе реализации принципов специализации, кооперации, оптимизации межхозяйственных и межрегиональных взаимосвязей. Во-вторых, степень реализации этого потенциала неоднородна. Алтайский край, с его территориальными, экономическими, социальными и природно-ресурсными различиями имеет потребность в регулировании воспроизводственных процессов в рамках территории. В-третьих, очевидна необходимость идентификации типов управленческих воздействий на каждую из составляющих продуктовых подкомплексов агропромышленного комплекса и обоснования их социально-экономической значимости в привязке к проблеме повышения уровня устойчивости регионального АПК [1].

Эффективным алгоритмом решения этих задач является определение моделей и инструментов повышения конкурентной устойчивости продуктовых подкомплексов АПК региона. При этом кластеры продуктовых подкомплексов регионального АПК должны конкурировать между собой за инвестиции и за размещение наиболее перспективных бизнесов на своей территории [6]. Использование кластерного подхода может принести пользу входящим в кластер предприятиям посредством обеспечения конкурентоспособности, при помощи межрегионального и международного экономического сотрудничества. Но подобный подход, как и любая другая привлекательная методика, сможет принести результаты только в том случае, когда она действует в рамках стратегий регионального развития [7].

В процессе решения данных проблем нужно опираться на совокупность стратегических параметров деятельности мясного и молочного подкомплексов, куда входят не только объемы производства и переработки мяса и молока, темпы роста производительности, объемы и направления инвестиций в развитие всех сфер подкомплексов, но и факторы взаимодействия основных участников рынка мяса и молока: уровень и соотношение цен на продукцию сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий, обеспечивающих экономическую эффективность и, соответственно, привлекательность данного бизнеса. Обоснование важнейших стратегических параметров функционирования мясного и молочного подкомплексов, позволяющих оценить потенциал развития отрасли в имеющихся климатических и почвенных условиях в соответствии с определенным сценарием. Рассмотрим экономико-математическую модель развития мясного кластера (подобно ей, выведем модель развития кластера молочных продуктов), учитывающую все этапы образования цены говядины (произведенной путем переработки мясного сырья), от производства и переработки говядины до ее реализации конечным потребителям в оптово-розничной сети, основывающуюся на результатах оптимизации размещения кормовых угодий, поголовья скота и перерабатывающих мощностей в природно-экономических зонах Алтайского края. В основу модели заложен обобщенный опыт авторов по оптимизации производства продуктов и распределения сырьевых ресурсов по природно-экономическим зонам края, а также проведенные нами исследования [2].

Методическая схема по определению цен в мясном кластере на всех этапах воспроизводственного процесса предусматривает распределение выручки от реализации говядины в зависимости от среднеотраслевых нормативных затрат каждого участника интеграционного процесса. Математическая модель состоит из блоков, каждый из которых соответствует определенной составляющей розничной цены на каждом из этапов производства конечной продукции: «сельхозтоваропроизводитель – перерабатывающий завод – розничная сеть». Основные переменные модели означают затраты участников технологической цепи. Искомые переменные представляют собой закупочные, отпускные и розничные цены на продукты. Каждый вид основных и искомых переменных рассчитывается в рамках определенного ассортимента конечной продукции, в данном случае мясных продуктов.

Целевой функцией экономико-математической модели принято следующее уравнение, направленное на максимизацию прибыли:

$$\Sigma y_{jr} - \Sigma z_{jr} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где Σy_{jr} – стоимость конечной продукции мясного подкомплекса;

Σz_{jr} – совокупные затраты на производство конечной продукции.

В качестве ограничений модели выступают основные условия, учитываемые при разработке оптимального соотношения выручки между участниками интегрированного формирования. Первая группа ограничений отражает механизм формирования потребительской цены на конечную продукцию. Вторая группа – определяет возможный минимальный удельный вес каждого участника единого воспроизводственного процесса в розничной цене мясных изделий. Третья группа – минимально и максимально возможные уровни закупочных, отпускных и розничных цен на мясные изделия. Четвертая группа – условия по уровню приведенных затрат на промежуточную и конечную продукцию в объединении.

На основе разработанной экономико-математической модели мы рассчитали оптимальные уровни цен участников мясного и молочного подкомплексов на проектируемый период с учетом нормативных затрат сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, рассчитанных ранее, в зависимости от темпов роста цен на потребляемые ресурсы и прогноза уровня потребительских цен на мясные и молочные продукты.

Обосновывая уровень розничной цены на мясные и молочные продукты, необходимо провести ретроспективный анализ не только динамики самой цены конкретного вида продукта, но и определение факторов, которые влияют на ее динамику. Прогноз на основе факторного анализа предполагает возможность экспертной оценки изменения каждого из показателей в прогнозируемой перспективе.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ. В качестве информационной базы для проведения экспериментальных расчетов и отработки методики прогнозов был выбран период за 2010-2011 гг.

Для построения экономико-статистической модели были выделены следующие факторы: средние потребительские цены – x_1 , индекс среднемесячного дохода населения – x_3 , сводный индекс потребительских цен – x_5 , индекс валютного курса рубля – x_4 , а также учтены объемы реализации продуктов (молока, говядины) – x_2 . Что позволило учесть влияние ценообразующих факторов как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Осуществлена взаимная увязка всех видов прогнозов, полученных на основе выведенных выше формул, их анализ и сопоставление. Расчеты проводились при помощи функции «Регрессия» надстроек программы Microsoft Excel. Получены формулы зависимости цен продуктов от основных факторов. Для молока уравнение имеет следующий вид: $Y = -24,1 + 9,4x_1 - 6,3x_2 + 0,7x_3 + 0,9x_4 + 0,02x_5$; для говядины: $Y = -122,2 + 4,4x_1 - 2,3x_2 + 0,07x_3 + 0,09x_4 + 0,01x_5$.

Таким образом, розничная цена молока, рассчитанная по уравнению тренда, на перспективу может составить 51 руб. за кг, говядины – 386 руб. (таблица 1).

Таблица 1

Расчет розничных цен в Алтайском крае на основе регрессионных уравнений на 2020 г.

Фактор	Фактически на конец 2011 года		Проект на 2020 год	
	молоко	говядина	молоко	говядина
Цена, тыс. руб. за т				
молока	15,8	-	21,47	-
мяса крупного рогатого скота	-	114,5	-	132,09
Объем реализации за месяц, тыс. т				
молока	18,5	-	27,18	-
говядины	-	4,1	-	7,6
Среднемесячный доход населения, тыс. руб.	12,6	12,6	30,4	30,4
Валютный курс рубля, руб. за долл.	31,5	31,5	27,68	27,68
Индекс потребительских цен	1,13	1,13	1,6	1,6
Розничная цена продукта, тыс. руб. за т	29,1	211,6	51	386

* - объемы реализации продуктов обоснованы исходя из рациональной нормы потребления продуктов на душу населения и численности населения Алтайского края на проектируемый период – 2428 тыс. чел [5].

Обязательными элементами рыночной системы экономических отношений являются неопределенность и риск. Данный показатель был принят как объективно необходимая категория при расчетах возможного эффекта от обоснованных нами мероприятий по совершенствованию системы взаимоотношений предприятий входящих в агропромышленный кластер.

Основные тенденции изменения продуктивности скота выявлены при помощи скользящей средней или аналитического выравнивания. Установлено, что действие систематических факторов (генетического потенциала скота, природно-климатических условий, системы ведения отраслей) на уровень продуктивности в среднем составляет 93%. Но фактические уровни продуктивности сельскохозяйственных животных имеют отклонения от трендовых в разные стороны

и образуют колеблющийся остаток. Этот остаток представляет собой случайную компоненту (слагаемую) уровня динамического ряда, другими словами, ее можно определить как риск. Таким образом, уровень динамического ряда разлагается на систематическую и случайную компоненты, то есть $y = h(t) + f$, где $h(t)$ – часть уровня, выражаемая трендом; а f – случайная компонента. Величина случайной компоненты (риска) равна отношению среднего квадратического отклонения к среднему уровню ряда: $f = \delta_t / y_{cp}$ [8].

В результате проведенных расчетов уровень риска снижения продуктивности коров составил – 8,3%, молодняка крупного рогатого скота – 2%. Рассчитанные по данному методу риски учитывались при обосновании нормативных издержек в проектируемом периоде (таблица 2). Проведенные расчеты показали, что в случае возникновения рисков надой на 1 фуражную корову снизится до 45,7 ц, среднесуточный прирост живой массы молодняка крупного рогатого скота – до 516,2 г. В результате себестоимость 1 ц молока – на 7,7%, 1 ц прироста живой массы крупного рогатого скота – на 2%.

Таблица 2

Нормативная себестоимость основных сельскохозяйственных продуктов в Алтайском крае

Показатель	Фактически, 2011 г.	Проект, 2020 г.
Основное стадо крупного рогатого скота Материально-денежные затраты на 1 фуражную корову, руб.	38200,5	54021,1
Продуктивность коров, ц	39,4	49,8
-//- с учетом риска	36,1	45,7
Себестоимость 1 ц молока	1083,2	1300,2
-//- с учетом риска, ц	1173,1	1400,5
Молодняк крупного рогатого скота Материально-денежные затраты на 1 голову, руб.	12056,5	20700,3
Среднесуточный прирост живой массы, г	463	526,7
-//- с учетом риска, г	472,3	516,2
Себестоимость 1 ц прироста живой массы, руб.	6947,0	9657,5
-//- с учетом риска, руб.	7085,9	9850,7

Норматив материально-денежных затрат всех участников мясного и молочного кластеров на 1 т продукции в результате нахождения оптимального решения экономико-математической модели в среднем составил для мясной продукции – 270 тыс. руб., из которых на долю сельхозтоваропроизводителей приходится около 55%, на переработчиков – около 25%, на торговлю – около 20%; для молочной продукции 38 тыс. руб., из которых 60% затрат сельхозтоваропроизводителей, 24% – переработчиков, 16% – торговли. Выручка от реализации мяса и молока, распределяемая между сферами производства, переработки и торговли с учетом нормативных материально-денежных затрат каждого участника воспроизводственного процесса, позволила определить закупочную цену на молочное сырье для производства 1 т молока в размере 21,5 тысяч руб-

лей и на мясо крупного рогатого скота для производства 1 т говядины – 132,1 тысяч рублей, оптовую цену 1 т молока – 35,8 тыс. рублей, 1 т говядины – 268 тыс. рублей, и обеспечить средний уровень рентабельности для участников мясного кластера – 25%, 35%, 18% соответственно, и участников молочного кластера – 45%, 32%, 17% соответственно (таблица 3).

Таблица 3

Эффективность работы мясного и молочного кластеров

Показатель	Мясо		Молоко	
	2011 год	2020 год	2011 год	2020 год
Реализовано сырья, тыс. тонн	51	398	526,2	1924,7
Реализовано продукции, тыс. тонн	112,7	364	204	1630,2
Себестоимость 1 т. сырья, руб.	69470	98803,3	10832	13002,0
Себестоимость 1 т. продукции, руб.	110500	174777,7	16500	24651,7
Расходы торговли по реализации продукции, руб.	3520	8200	3700	6100,0
Закупочная цена 1 т. сырья,	66413	123701,7	13118	18852,9
Оптовая цена 1 т. продукции	120300	268064,0		35831,0
Розничная цена 1 т продукции	211600	386000	29100	51000
Прибыль по кластерам, млн. руб.	23847,3	140504	5936,4	83140,2
В расчете на:				
1 т. сырья	-0,03	0,4	0,01	0,04
1 т. продукции	0,2	0,4	0,03	0,05
Уровень рентабельности (убыточности), % по кластерам				
производство	-4,4	25,2	21,1	45,0
переработка	26,5	34,8	31,8	31,2
торговля	26	17,6	25	17,3

ВЫВОДЫ. Результатом разработанной кластерной программы является то, что для удовлетворения потребительского спроса населения в молочных и мясных продуктах, а также полной загрузки производственных мощностей, необходимо производить 398 т. мяса скота и птицы в убойной массе и 1925 т. молочного сырья. Проведенные нами расчеты, подтверждают, что интеграция отраслей и предприятий молочного и мясного кластеров Алтайского края в новой системе экономических отношений позволит повысить эффективность функционирования всех входящих в него звеньев и реализовать интересы товаропроизводителей в цепи «производство-потребление». В результате совершенствования взаимоотношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями на основе интеграции и согласования их интересов можно ликвидировать диспропорции внутри кластеров и повысить эффективность их функционирования.

Выявленные нами резервы, разработанные предложения по повышению эффективности работы молочного и мясного кластеров можно реализовать при соблюдении следующих условий: при совершенствовании межотраслевых экономических отношений; финансово-кредитной системы; при финансовом содействии ускоренного развития инфраструктуры рынка. Продовольственная

политика государства и регионов должна создавать условия для обеспечения снабжения населения продовольствием по научно обоснованным нормам; определять направление действий по реформированию аграрного сектора: структурной, инвестиционной, технической, технологической информационной политики, земельных отношений и др. все вышеизложенное обеспечит развитие продуктовых молочного и мясного кластеров по принципам расширенного воспроизводства.

Реализация обоснованных нами предложений по повышению эффективности отраслей мясного и молочного подкомплексов, оптимизации спроса и предложения на мясо и молоко, размеров перерабатывающих мощностей, организации интегрированных формирований и др. позволит удовлетворить спрос потребителей в производимой продукции, связать между собой интересы сельских товаропроизводителей, перерабатывающих и торговых предприятий, восстановить утраченные сырьевые ресурсы, повысить конкурентоспособность отечественной продукции, эффективно функционировать продуктовым мясному и молочному подкомплексам АПК Алтайского края в рамках создаваемых кластеров.

Библиографический список

1. Кундиус В.А. Инновационное развитие интеграционных процессов в свеклосахарном подкомплексе АПК: Монография / В.А. Кундиус, А.Л. Полтарыхин, П.В. Михайлушкин. – Краснодар: Атри, 2011. – 362 с.
2. Кундиус В.А., Чермянина В.В., Полтарыхин А.Л. Кластеризация и диверсификация производства в агропромышленном комплексе: Монография. – Барнаул, 2008. – 191 с.
3. О группе компаний «Сибирская Аграрная Группа» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sibagrogroup.ru/>
4. Оптимизм стагнации // «Эксперт Сибирь» №38 (134) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://m.expert.ru/siberia/2006/38/agrarniy_sektor/
5. Официальная статистика Территориального органа Федеральной службы Государственной статистики по Алтайскому краю – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://akstat.gks.ru/>
6. Свистула И.А. Обоснование целевой комплексной программы развития мясопродуктового и молочного подкомплексов в Алтайском крае / И.А. Свистула // Материалы к седьмой Междунар. науч.-теор. конф. – Барнаул: изд-во АГУ. – 2013. – С.132-134 (0,2 п.л.).
7. Семин А.Н. Инновационные и стратегические направления развития АПК: вопросы теории и практики / А.Н. Семин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2006. – 960 с.
8. Эконометрика: Учебник / Под. ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.

**МОДЕЛИ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ТЕХНОГЕННЫМ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

А.В. Сергиенко, С.К. Рамазанов

Восточноевропейский национальный университет им. В. Даля, г. Луганск

Постановка проблемы. Экономическое развитие региона тесно связано с влиянием техногенного регионального производства (ТРП) на окружающую среду, поскольку создание новых и расширение существующих производств ведет к положительным экономическим и социальным результатам, но имеет и негативные последствия, в частности ухудшение экологической обстановки. На сегодняшний день очевидно, что рост ТРП зависит от социальных, демографических, культурных, политических и экологических факторов. Отсутствие должной связи между этими факторами не позволяет использовать потенциал техногенной региональной производственной системы (ТРПС) и тормозит ее развитие.

Внедрение инноваций в ТРП как средства преодоления кризисного состояния отображает парадигма инновационного развития, концептуально обосновывая путь достижения устойчивого роста ТРП через развитие человеческого потенциала и уменьшение нагрузки ТРП на человека и окружающую среду.

Учитывая кризисное состояние ТРП, можно утверждать, что актуальна проблема управления ТРП путем создания методов, моделей и информационных технологий комплексного социо-эколого-экономического (СЭЭ) управления, что позволит выбрать наиболее эффективные направления управления ТРП, которые обеспечат выход из кризиса. Решению указанной проблемы и посвящена данная статья.

Анализ последних исследований и публикаций. Моделирование и развитие СЭЭ систем находят отражение в работах Д. Форрестера, Д.Х. Медоуза, Д.Л. Медоуза, М. Месаровича, Э. Пестеля, С.К. Рамазанова и др. Но большинство созданных ранее СЭЭ моделей имеют теоретический характер и достаточно проблемны с точки зрения наличия информации для их реализации. В связи с этим задача управления ТРП в условиях кризиса обуславливает объективную необходимость совершенствования методов, моделей и информационных технологий СЭЭ управления, что и было сделано в этой статье.

Целью статьи является совершенствование механизма управления ТРП путем разработки методов, моделей и информационных технологий СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса на примере Луганской области.

Материалы и результаты исследований. Проведенный анализ динамики экономических, экологических и социальных показателей состояния ТРП на примере ТРПС Луганской области показал, что оно характеризуется кризисными явлениями, которые являются последствиями мирового экономического кризиса 2008 г. Были выделены экономическая, экологическая и социальная подсистемы ТРПС, исследованы принципы взаимодействия этих подсистем, и после этого был формализован процесс СЭЭ управления ТРП в условиях кри-

зиса путем разработки концептуальной и математической моделей. Концептуальная модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса приведена на рис. 1. Теоретико-множественную модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса можно представить в виде кортежа $\langle EX, X, KR, IN, \Omega, U, T \rangle$ [1, с. 27, 2, с. 336], где EX – общий выход ТРПС, X – множество возможных состояний ТРПС, в том числе кризисных, KR – обобщенный СЭЭ критерий, IN – входные переменные, Ω – множество ограничений, U – множество управляющих воздействий, T – временной интервал функционирования и развития ТРПС.

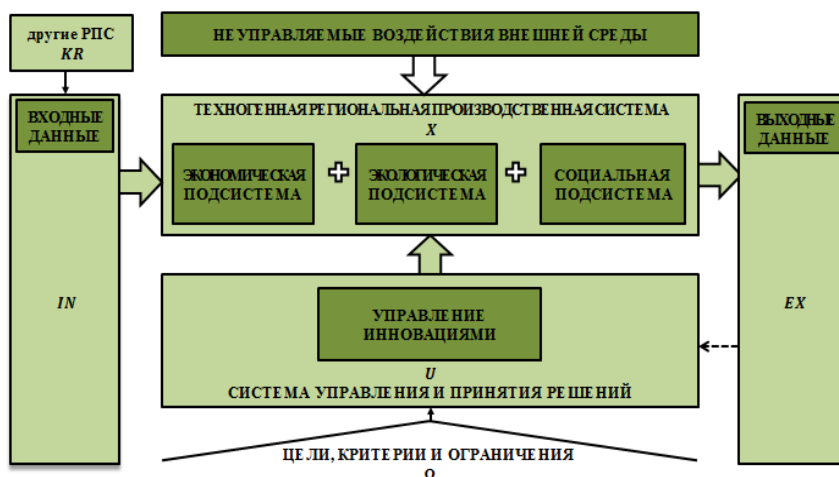


Рис. 1. Концептуальная модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса

Предложена дискретная версия модели СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса, где временной шаг равен одному году (1). Принцип функционирования ТРПС следующий: во-первых, экономическая подсистема выделяет средства на создание и внедрение новых технологий, во-вторых, в ответ на это изменяются параметры самой экономической подсистемы и эффективность ее функционирования. Предлагаемая модель позволит определить такие пути преодоления кризиса, которые будут наилучшим образом способствовать развитию ТРП и улучшению состояния экономики, окружающей среды и социума.

В этой модели ec, en, s – экономическая, экологическая и социальная подсистемы соответственно. Предполагается, что $g(K^{ec}(t), L(t))$ – классическая, вогнутая по $K(t), L(t)$ производственная функция, природно-социовосстановительная и инновационная деятельность ведется на существующих мощностях с неограниченной интенсивностью и требует только дополнительных прямых затрат.

Матрица N взаимовлияния компонентов экологической и социальной подсистем в нашем конкретном случае имеет размерность 2×2 :

$$N = \begin{bmatrix} N_{11} & N_{12} \\ N_{21} & N_{22} \end{bmatrix}.$$

где коэффициент N_{11} характеризует самовосстановление окружающей среды, не требующее никаких материальных затрат, N_{12} отражает влияние социума на состояние окружающей среды, величина коэффициента N_{21} показывает обрат-

ное влияние состояния окружающей среды на социум, последний коэффициент N_{22} оценивает самовосстановление состояния социума, не требующее материальных затрат.

Матрица M в данном случае состоит из двух элементов:

$$M = \begin{bmatrix} M_1 \\ M_2 \end{bmatrix}. \quad (1)$$

где M_1 – коэффициент, показывающий изменения качества природной среды в результате единичного выпуска, а M_2 характеризует прямое влияние производственных процессов на индекс социального развития.

Предполагается также, что коэффициент прямых затрат A^{ec} растет с ухудшением экологической ситуации (уменьшением $i^{en}(t)$), а с другой стороны, может быть снижен за счет инноваций вместе с другими важными параметрами – коэффициентами негативного влияния производства на окружающую среду и социум M_1 и M_2 . Кроме того, за счет инноваций меняется матрица социо-экологических взаимодействий N . Более конкретно:

$$A^{ec} = (1 - k_{w2}p^{in}(t))k_{w3}(i^{en}(t))A_0^{ec}, \quad (2)$$

$$M_1 = (1 - k_{w2}p^{in}(t))M_{10}, M_2 = (1 - k_{w2}p^{in}(t))M_{20}. \quad (3)$$

$$N_{12} = (1 - k_{w2}p^{in}(t))N_{120}, N_{21} = (1 - k_{w2}p^{in}(t))N_{210}. \quad (4)$$

$$\sum k_{w2} \leq 1, k_{w2} \geq 0. \quad (5)$$

где A_0 , N_0 и M_0 – «невозмущенные значения» при отсутствии инноваций и экологических нарушений.

В целом данная модель представляет собой модификацию модели ТРП [3, с. 24]. Модификация заключается в том, что темп инноваций, связанный с инвестициями, мы берем пропорциональным отношению долевые, т.е. темпа замены капитала. Это более реалистичные предположения по сравнению с работой [4, с. 38], где капитал как переменная вообще не фигурировал.

Важной проблемой при моделировании процесса СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса является формирование вектора индексов для количественного и качественного оценивания экономического, экологического и социального положения ТРП [5, с. 30-32]. Эти индексы мы получаем с помощью расчета индекса устойчивого развития i^{sd} [6, с. 16] для трех подсистем ТРПС: экономической, экологической и социальной. Индекс i^{sd} является вектором, норма которого определяет уровень устойчивого развития, а его пространственное положение в системе координат (i^{ec}, i^{en}, i^s) характеризует степень «гармоничности» этого развития (G – степень гармонизации устойчивого развития).

Разработка имитационной модели СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса и проведение имитационного моделирования было осуществлено в программной среде MATLAB Simulink (рис. 2).

Проблема информационного обеспечения социальных и инновационных параметров модели заключается в остром дефиците данных, и их получение выливается в сложные исследования, включающие анализ литературных источ-

ников, социологические опросы, работу с экспертами и по специальным методикам, разработанным по схеме идеализированных экспериментов на основе структуры рассматриваемой модели.

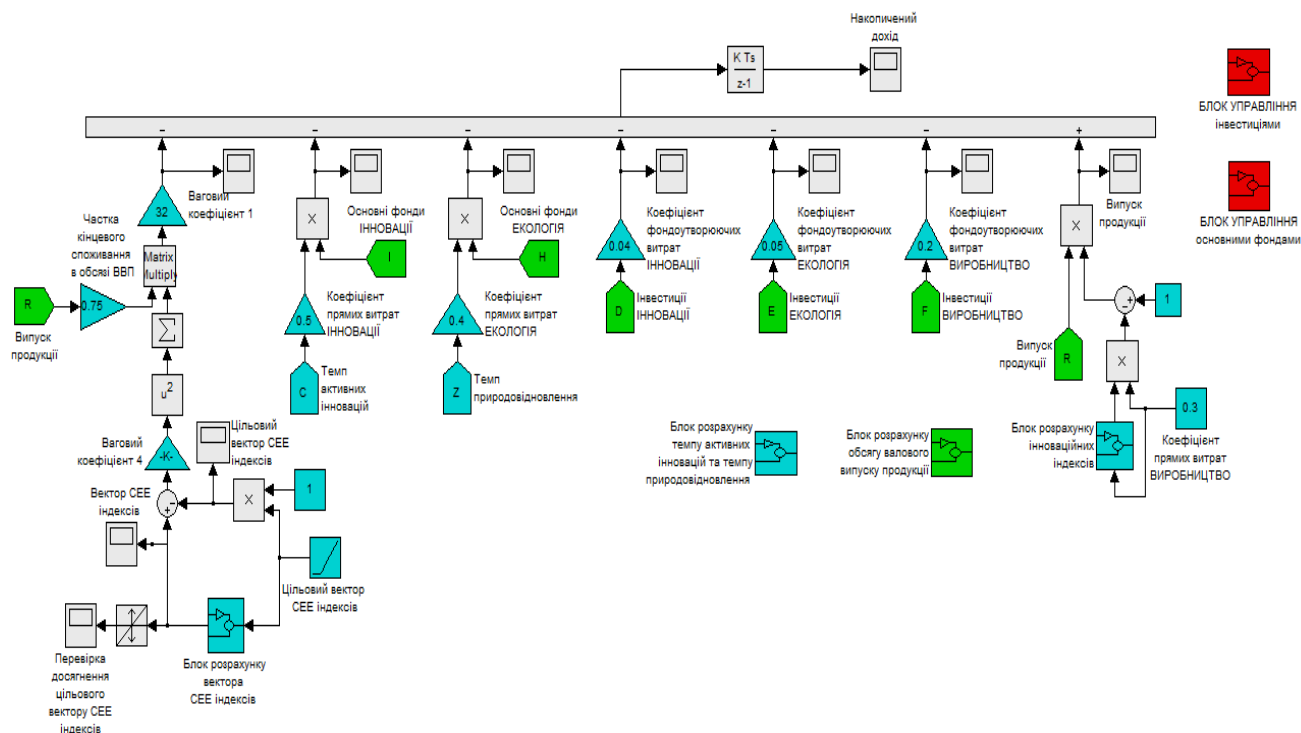


Рис. 2. Имитационная модель

Анализ процесса СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса по сценарными расчетами показал, что наиболее эффективным является оптимизационный сценарий управления, когда распределение объема инвестиций и объема основных фондов между производственным, экологическим и инновационным секторам соответствует принципам концепции устойчивого развития. Именно этот сценарий предлагается использовать в управлении для преодоления кризисного состояния ТРПС.

Сравнение результатов расчетов экологического, инновационного, производственного и оптимизационного сценариев с базовым статистическим приведено в табл. 1 (процентов к соответствующему периоду прогнозирования по реалистическому сценарию).

Наблюдается улучшение почти всех выходных параметров по сравнению со статистическим сценарием. Экологический, инновационный и производственный сценарии управления недостаточно эффективны, поскольку они направлены на развитие ТРП по одному приоритетному направлению и пренебрегают двумя другими. К сожалению, после проведения расчетов по всем сценариям мы получили низкие значения социального индекса, что свидетельствует о крайне негативном влиянии производственных процессов на состояние социума.

Сравнение результатов сценарных расчетов

t	$D(t)$				$Y(t)$			
	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5
1	92%	82%	131%	74%	110%	107%	119%	109%
2	84%	65%	174%	57%	110%	107%	112%	108%
3	75%	53%	221%	51%	109%	106%	106%	107%
4	67%	46%	263%	57%	108%	105%	100%	106%
5	60%	46%	291%	70%	107%	105%	95%	105%
6	55%	50%	301%	85%	105%	104%	90%	104%
7	50%	57%	293%	99%	104%	103%	86%	103%
8	46%	64%	271%	109%	103%	102%	83%	101%
9	42%	71%	239%	113%	101%	101%	80%	100%

t	$i^{ec}(t)$				$i^{en}(t)$			
	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5
1	100%	105%	112%	112%	101%	101%	95%	101%
2	100%	109%	123%	123%	102%	101%	90%	102%
3	100%	114%	133%	133%	103%	102%	84%	103%
4	100%	118%	143%	143%	104%	103%	77%	105%
5	100%	122%	152%	152%	106%	104%	70%	106%
6	100%	125%	161%	161%	107%	105%	62%	108%
7	100%	129%	169%	169%	109%	106%	53%	109%
8	100%	132%	177%	177%	111%	107%	44%	111%
9	100%	135%	185%	185%	113%	108%	34%	113%

t	$i^s(t)$				$G(t)$			
	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5
1	99%	100%	100%	100%	102%	97%	83%	93%
2	99%	99%	99%	99%	104%	96%	69%	90%
3	98%	99%	99%	99%	107%	95%	62%	89%
4	98%	98%	98%	98%	109%	95%	66%	92%
5	97%	98%	98%	97%	112%	96%	81%	96%
6	96%	97%	97%	97%	116%	98%	103%	102%
7	96%	97%	97%	96%	119%	100%	128%	108%
8	95%	96%	97%	96%	122%	103%	156%	115%
9	94%	96%	96%	95%	125%	106%	185%	121%

Выводы. В статье представлены результаты исследования процесса СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса, предложена комплексная СЭЭ модель управления ТРП в условиях кризиса и разработана имитационная модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса в программной среде MATLAB Simulink.

Проанализированы результаты всех сценарных расчетов и разработаны предложения по преодолению кризиса путем внедрения оптимизационного

сценария управления, когда распределение объема инвестиций и объема основных фондов соответствует принципам концепции устойчивого развития.

Библиографический список

1. Рогоза М.Є. Нелінійні моделі та аналіз складних систем: навчальний посібник: в 2 ч. Ч. 1 / М.Є. Рогоза, С.К. Рамазанов, Е.К. Мусаєва. – 2-ге вид., зі змінами. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 300 с.
2. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень. Монографія / Під заг. ред. проф. С.К. Рамазанова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948 с.
3. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона // В.И. Гурман, Е.В. Рюмина. – М.: Наука, 2001. – 238 с.
4. Гурман В.И. Принцип расширения в задачах управления. – М.: Наука, 1997. – 198 с.
5. Білоус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О.Г. Білоус, Ю.М. Мацейко. – К.: МАУП, 2006. – 492 с.
6. Згуровський М.З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005 р. / М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», ВПІ ВПК «Політехніка», 2006. – 84 с.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

А.Р. Сковер

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Серьезную проблему, от решения которой во многом будет зависеть будущая социально-политическая стабильность России, представляет собой неравенство регионов РФ по уровню жизни, о чём свидетельствует существенное неравенство одного из наиболее значимых индикаторов уровня жизни (1) денежного душевого дохода. При этом не имеет смысла просто сравнивать регионы по сложившимся в них уровням душевого денежного дохода, т.к. и цены на потребительские товары и услуги в регионах далеко не одинаковы, о чём говорит достаточно большая межрегиональная дифференциация прожиточного минимума. Так, например, стоимость ПМ в Чукотском АО в 5,4 раза выше, чем в Ульяновской области, и 2,3 раза чем, например, в Москве. А в Москве стоимость ПМ более чем в 2 раза превышает стоимость ПМ в Татарстане.

Излишняя централизация средств и дальнейшее их распределение далеко не всегда по экономически обоснованным критериям (лояльность региональной власти, коррупция и т.п.) должна смениться большей финансовой самостоятельностью регионов. Разница в региональном валовом продукте в России достигает 10 раз, разница в средней зарплате – более 4 раз. Проблемы у регионов во многом схожие, а вот их острота, приоритетность решения – различны. В любом случае, вопрос перераспределения средств чрезвычайно актуален. Как говорится, “на месте виднее”. Часть разворуют, но, по крайней мере, в этом неблагоприятном занятии сократится участие федеральных чиновников.

Динамика доходов – показатель, на который в первую очередь обращают внимание люди в регионах, оценивая эффективность реформ. Пессимистические настроения вызваны не только медленным ростом доходов, но и его отставанием от роста цен. В сибирском регионе замораживание (а у некоторых слоёв населения и снижение) реальных доходов в значительной степени связано с перманентным повышением тарифов естественных монополий. И это в ситуации, когда заработная плата растёт быстрее производительности труда. Никто (в условиях существующих рисков) не торопится заменять дешёвый труд современными технологиями. Итак, повышение производительности труда на основе модернизации – приоритетная задача. Сейчас невозможно предсказать, насколько окажутся эффективными меры нашего государства в этом направлении (научный центр в Сколково и др.). При засилье коррупции бизнесу нужнее связи, чем обновление технологий. Перефразируя известное выражение “Казнить нельзя помиловать”, настало время расставить точки в “Зарплату заморозить нельзя повесить”.

Следует тщательно координировать федеральные и региональные полномочия в реформе политики доходов и заработной платы, изменении в налоговой сфере и стимулировании инвестиционной активности. Аварии на шахтах Кузбасса за последние годы привели к неизбежному росту тарифной составляющей заработной платы шахтёров. Не привыкшие мириться с потерей прибыли собственники возьмут своё – затормозят инвестиционные вложения. В угольной отрасли, отличающейся объективно опасными условиями труда и требующей больших вложений в безопасность труда, существует жёсткий государственный контроль. А в других отраслях рост заработной платы обязательно снизит инвестиционную активность. Ко всему прочему, продолжающийся глобальный экономический кризис привел к значительному падению цен на уголь, черный и цветные металлы, что также сдерживает региональные возможности роста доходов.

Серьёзно изменилось качество безработицы в регионе – растёт неудовлетворенный спрос работодателей на специалистов (не обязательно высокой квалификации). По данным Департамента экономического развития, в Кемеровской области не хватает около 188 тыс. специалистов, из них – более 150 тыс. представителей рабочих профессий. Скрытая безработица не является резервом удовлетворения этого спроса (нежелание возвращаться к низким доходам, деквалификация и др.). Некоторые прогнозы, считающие использование пока не востребованных специалистов резервом экономического роста, на наш взгляд, несостоятельны. Частично проблемы дефицита рабочей силы решаются за счет иностранной рабочей силы. Выход видится в борьбе со структурной безработицей (переподготовка «морально устаревших» специалистов по заказам работодателей). Проблема не в наличии безработицы, а в ее уровне и структуре, в наличии или отсутствии эффективных мер на федеральном, региональном и местном уровне по регулированию рынка труда.

Во всех нормально развивающихся странах наличие работы не всегда является гарантом процветания, высокого дохода, но от нищеты спасает. В России же даже работая можно пребывать в бедности.

Серьёзным источником роста доходов могло бы стать развитие малого и среднего бизнеса, но в Кузбассе этот сектор зависит от крупных предприятий, входящих в состав вертикально интегрированных холдингов. Последние равнодушны к уровню благосостоянию местного населения, поскольку сориентированы на масштабные рынки. А для малого и среднего бизнеса именно платёжеспособность местного потребителя – решающий фактор успеха. В подтверждение сомнений в реализации указанного источника роста доходов можно привести структуру кредитного портфеля банковского сектора Кузбасса – кредиты предприятиям – 61%; населению – 34%; частным предпринимателям – 2,2%. Тот факт, что в области в малом бизнесе занято около 1/3 наёмных работников, свидетельствует скорее о низкой эффективности рабочих мест, а с введением запрета продажи пива и табачных изделий усохший “ларёчный бизнес” серьёзно испортит официальную статистику.

Всё больше регионов страны ощущают проблемы с финансированием собственных расходов. Размер дефицита бюджета Кемеровской области на 2013 год планируется установить в размере 7,4 млрд. рублей, или 9,7% от объёма собственных доходов областной казны, 2014 год – 7,7 млрд. рублей, или 9,7%. На 2013-2014 годы планируется предоставление дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности в сумме соответственно 175,3 и 113,1 млн. рублей. Структура расходов областного бюджета определяет его социальную направленность. Так, наибольший удельный вес в расходной части бюджета на 2012 год занимают расходы на: образование – 23,3%, социальную политику – 21,2%, здравоохранение – 15,4%, жилищно-коммунальное хозяйство – 2,7%, межбюджетные трансферты – 22,1%. Формирование более эффективной бюджетной политики и прежде всего изменение межбюджетных отношений – вот направление реального изменения ситуации с формированием региональных доходов.

УДК 338.45

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СИБИРИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

А.В. Соколов

*Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН, г. Новосибирск*

В данном тексте для сопоставимости приводимой информации в качестве объекта исследования рассматривается промышленность Сибири как совокупности субъектов федерации Сибирского федерального округа по состоянию на настоящее время (во все годы – без Тюменской области). Период динамики показателей, за который проводится анализ, составляет два десятилетия – с 1990 по 2011 гг. включительно.

Виды экономической деятельности обрабатывающих производств сведены в 7 групп: «Пищевая промышленность» (подраздел DA ОКВЭД); «Легкая промышленность» (подразделы DB и DC); «Деревообработка» (подразделы DD и DE); «Химия и нефтехимия» (подразделы DF, DG, DH, DI); «Металлургия»

(подраздел DJ); «Машиностроение» (подразделы DK, DL, DM); «Прочие производства» (подраздел DN).

В советское время сибирская промышленность играла заметную роль в экономике страны – причем в первую очередь не свои масштабами, а значимостью ряда предприятий. В развитии обрабатывающих производств следует выделить 2 периода. Во-первых, во времена Великой Отечественной войны в Сибири произошло массовое размещение предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК) – на Урале и в Сибири оседали эвакуированные из европейской части страны заводы, причем оборонные предприятия были в большинстве своем градообразующими. Во-вторых, в основном в послевоенные годы в Сибири шло активное строительство крупных металлургических комбинатов.

В конце 1980-х гг. в стране стартует процесс конверсии ВПК, который продолжается и в независимой России. Этот процесс сопровождался резким сокращением объемов выпуска продукции – в 1997 г., в нижней точке, производство в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) РФ сократилось по сравнению с уровнем 1991 г. в 5 раз [10]. В 2000-х гг. в российской «оборонке» стали проходить активные процессы формирования интегрированных структур – как правило, методом жесткого администрирования «сверху». К настоящему моменту большинство сибирских предприятий включено в состав определенных интегрированных структур, но головные предприятия этих структур (за единственным исключением) размещены в других федеральных округах. Более того, зачастую от владения контрольным пакетом акций интегрированные структуры переходят к варианту потери юридической самостоятельности региональных предприятий (НАПО им. В.П. Чкалова).

Еще одним следствием процесса конверсии ВПК/ОПК стало снижение внутреннего спроса на продукцию черной и цветной металлургии («оборонка» традиционно являлась одним из главных потребителей металлургической продукции). Кроме того, распад СССР, по сути, лишил ряд подотраслей металлургии (в частности, алюминиевую) внутренних источников сырья. Тем не менее российские металлурги сумели воспользоваться благоприятными внешними рыночными условиями. С одной стороны, в 1990-х гг. развитые страны активно выносили со своих территорий экологически «грязные» производства, к числу которых относится и металлургия, и нуждались в поставках импортных металлов: российская металлургия стала преимущественно работать на экспорт. С другой стороны, в 2000-х гг. (до мирового кризиса) высокими темпами росли цены на металлы (в первую очередь – на ряд цветных). Вышеперечисленное, а также ряд иных факторов определил изменения динамики производства и структуры сибирской промышленности.

На рис. 1 представлена динамика промышленного производства России в целом и Сибири в частности за период 1990-2011 гг. Динамика сибирской промышленности была близка к общероссийской: по 1998 г. включительно объемы производства снижались (причем в Сибири по 1996 г. – менее высокими, чем в России в целом, темпами), затем по 2008 г. включительно (первый год кризиса) наблюдался ежегодный рост производства.

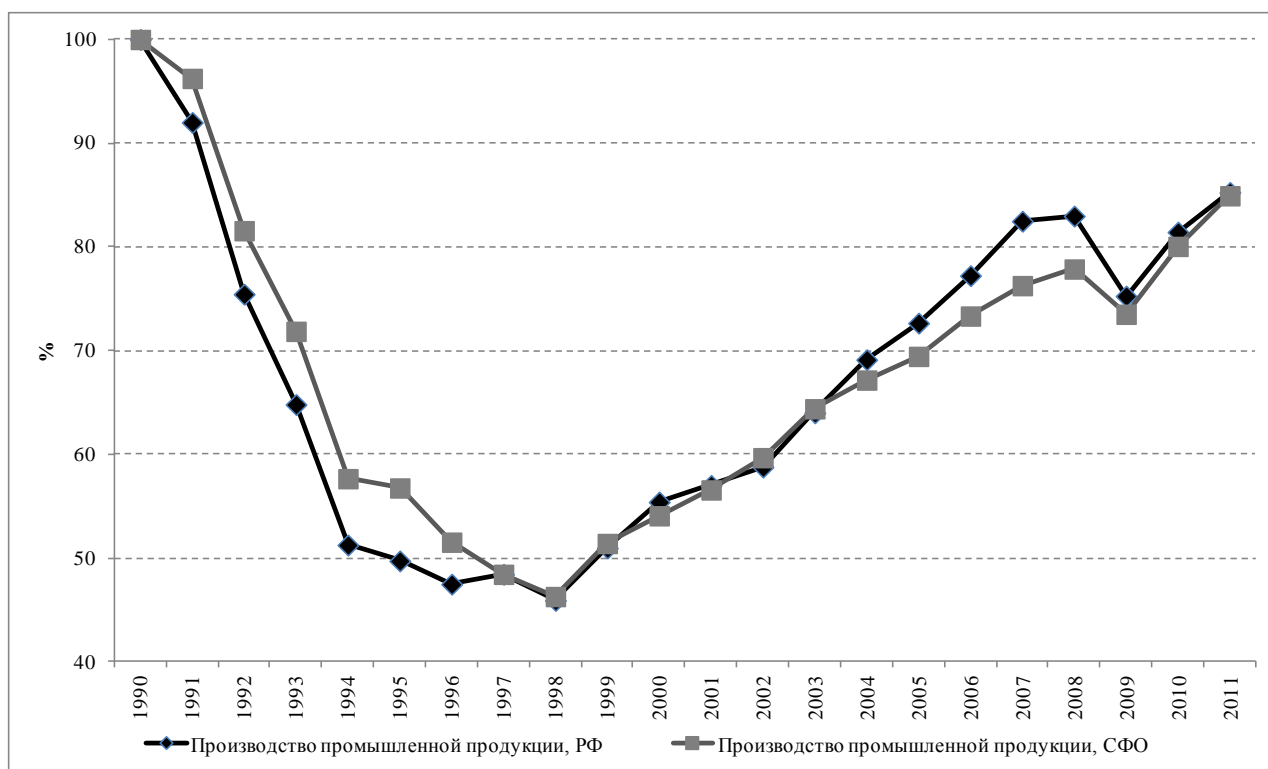


Рис. 1. Динамика выпуска промышленной продукции в РФ и в Сибири в 1990-2011 гг., в % к 1990 г. [1, с. 232-234; 2, с. 45-47; 9, с. 468-469]

Отметим, что в Сибири с 2003 по 2007 гг. темпы роста промышленного производства отставали от средних по России. Кризис коснулся сибирской промышленности в меньшей степени, чем в среднем по России: если в целом по стране в 2008 г. объем промышленного производства остался практически на уровне предыдущего года, то в Сибири он вырос на 4,1%, т.е. почти на столько же, как и в предыдущем докризисном году. В 2009 г. сибирская промышленность несколько снизила – на 3% – объемы производства, однако в целом по стране падение оказалось куда большим (9,3%). В первом посткризисном 2010 г. темп роста промышленного производства в Сибири был на уровне средне-российского, однако все-таки несколько выше (8,8% против 8,2%), в 2011 г. промышленное производство в Сибири росло темпом несколько меньшим, чем в предыдущем году, но более высоким, чем в России в целом (6,1% против 4,7%). Таким образом, по итогам 2011 г. Сибирь, как и Россия в целом, вышла на уровень около 85% от объема промышленного производства 1990 г.

Следовательно, в качестве важной черты динамики промышленного производства Сибири можно выделить ее близость динамике промышленности России в целом: можно предположить, что развитие сибирской промышленности в первую очередь определяется факторами, общими для России в целом, и лишь потом – присущими региону.

На рис. 2 представлены данные о доле промышленности Сибири в общем объеме выпуска промышленной продукции в России в 1990-х-2000-х гг. (общий объем выпуска промышленной продукции РФ (РСФСР) рассчитан как сумма

объемов выпуска промышленной продукции федеральных округов/районов). Как видно из приведенных данных, в 1990 г. доля Сибири в общем объеме выпуска промышленной продукции РСФСР составляла 12,8%. Во второй половине 1990-х гг. доля Сибири в общероссийском промышленном выпуске была несколько выше, чем в советские времена. В 2000-х гг. происходит некоторое снижение этого показателя, и – за редким исключением – можно отметить, что Сибирь в промышленности России в последнее десятилетие играла, как правило, роль несколько менее значимую, чем в советские времена. Однако по итогам 2010 г. был достигнут уровень, почти равный тому, что имел место 20 лет назад – 13,2%.

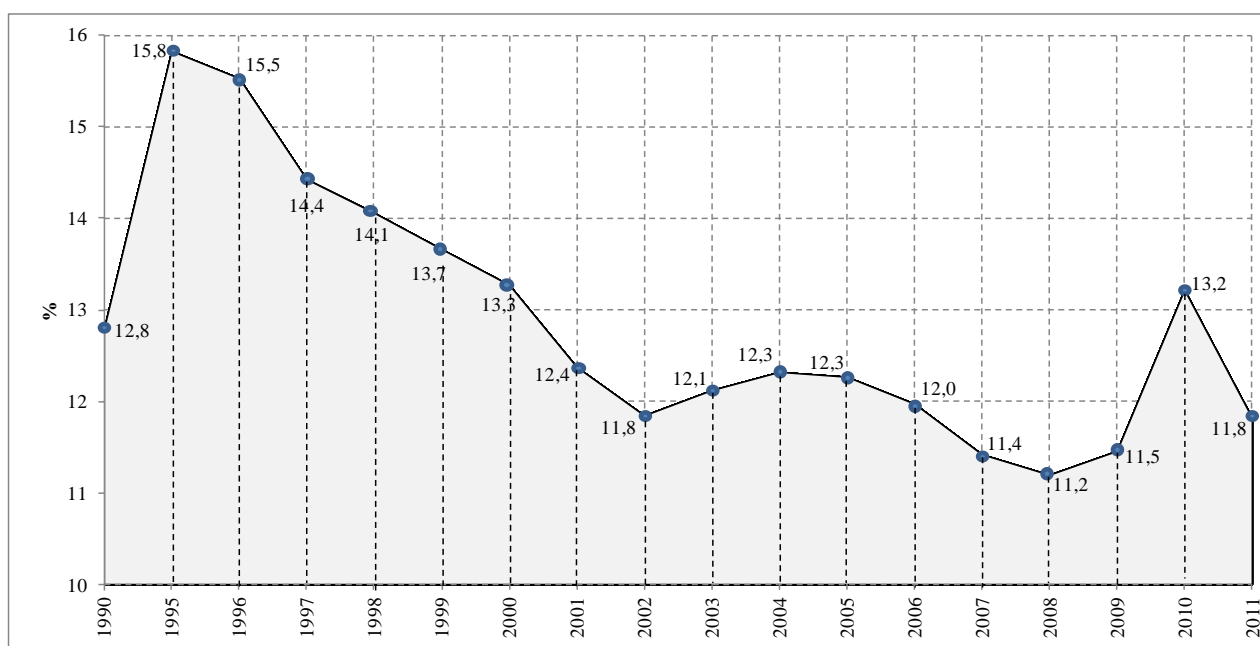


Рис. 2. Доля промышленности Сибири в общем объеме выпуска промышленной продукции РФ (РСФСР) в 1990-2011 гг.
[5, с. 394-395; 6, с. 436-437; 7, с. 434-435; 8, с. 448-449; 9, с. 466-467]

На долю Сибири по итогам 2011 г. приходилось 14,4% общероссийского объема добычи полезных ископаемых, 11,0% объема производства обрабатывающих производств промышленности и 11,4% общего объема производства и распределения электроэнергии, газа и воды (рис. 3). Из отдельных видов экономической деятельности обрабатывающих производств промышленности на общем фоне выделяется металлургия, на долю которой в Сибири приходилось около 20% российского выпуска. Отметим, что доля сибирского машиностроения в общероссийском производстве составляла менее 10%. Примечательно, что ряд заметных изменений в долях Сибири в отдельных видов экономической деятельности произошел уже за последние несколько лет: по сравнению с последним предкризисным 2007 г. в 1,6 раза вырос данный показатель для добычи полезных ископаемых, причем доля в добыче топливно-энергетических ископаемых выросла в 1,7 раза; в то же время из семи рассмотренных на рис. 3 групп видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности данный

показатель снизился в пяти (кроме деревообработки и прочих производств). Таким образом, можно констатировать, что, во-первых, отмеченная на рис. 1 лучшая по сравнению с Россией в целом в этот период времени динамика промышленного производства достигалась исключительно за счет развития добывающего сектора, а во-вторых, в Сибири до сих пор продолжают серьезные структурные сдвиги в промышленном производстве.

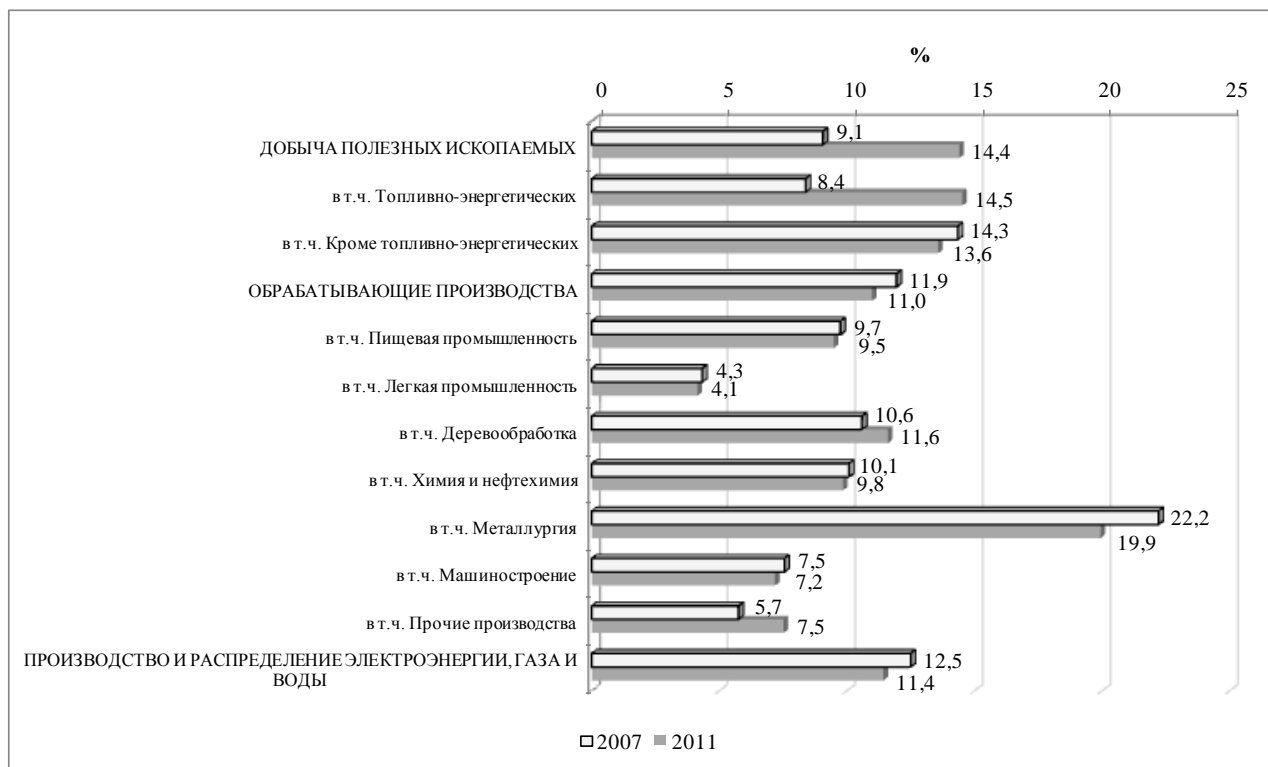


Рис. 3. Доли Сибири в общем объеме выпуска промышленной продукции РФ по отдельным видам экономической деятельности в 2007 и 2011 гг. [3, с. 145-146, 166-173, 266-268; 4, С. 172-173, 194-201, 279-281]

На рис. 4 приведена структура промышленного производства России в целом и отдельных регионов Сибири в 2011 г. Как видно из приведенных данных, структура промышленности Сибири в целом принципиально не отличается от общероссийской: и там, и там около $\frac{2}{3}$ выпуска продукции приходится на долю обрабатывающих производств, около $\frac{1}{4}$ - $\frac{1}{5}$ – на долю добычи полезных ископаемых, доля производства и распределения электроэнергии, газа и воды составляет около 10-12%.

Отметим, однако, что по сравнению с последним предкризисным (2007-м) годом в 2011 г. заметно поменялась структура промышленного производства СФО – за счет, в первую очередь, перераспределения долей между добычей полезных ископаемых (возросла на 10,7 п.п.) и обрабатывающими производствами (снизилась на те же 10,7 п.п.). Кроме того, если сравнивать структуру промышленного производства России и Сибири при меньшем уровне агрегирования, картина несколько меняется по сравнению с описанной в предыдущем абзаце.

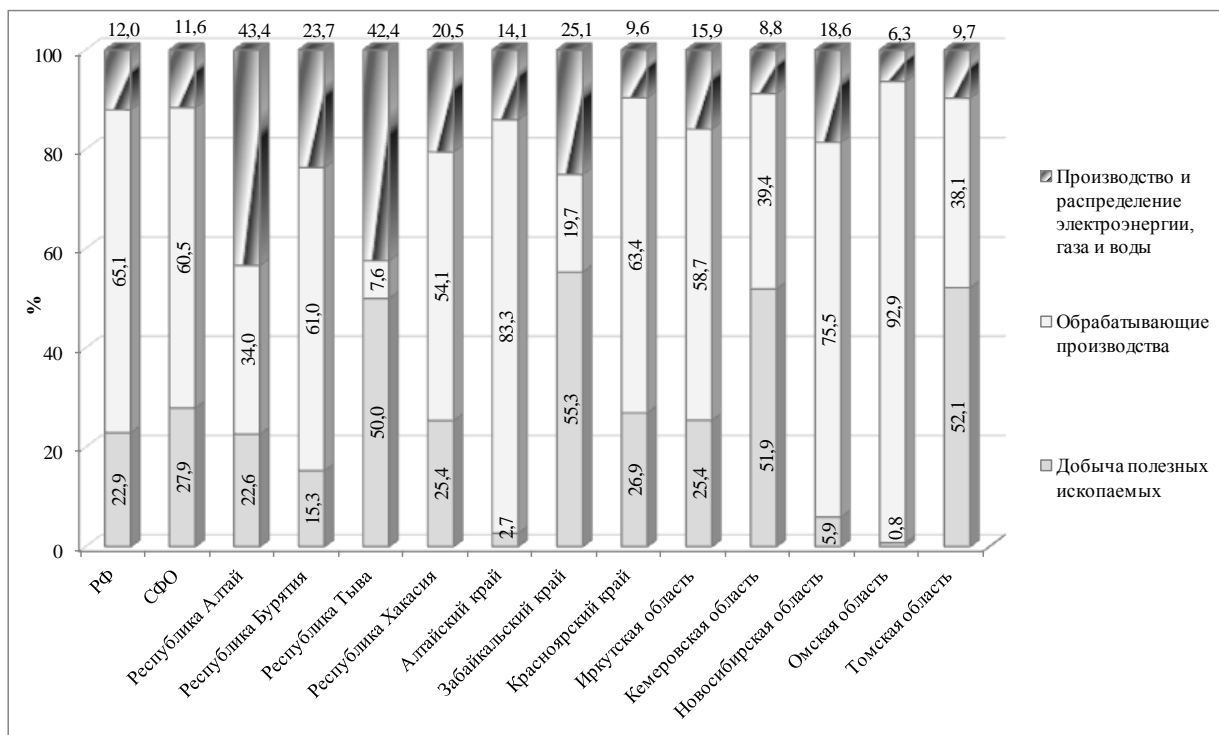


Рис. 4. Доли отдельных видов экономической деятельности в общей структуре промышленного производства РФ и регионов Сибири в 2011 г. [4, с. 174-175, 194, 200, 279, 281]

Так, при схожести общесибирской структуры промышленности на российскую можно отметить большие различия в этой структуре для различных субъектов федерации. Однако для четырех из шести крупнейших по объемам промышленного производства сибирских субъектов федерации – Новосибирской, Иркутской, Омской областей, а также Красноярского края характерно (за одним исключением) превышение доли обрабатывающих производств в общем объеме промышленного производства региона отметки в 60%. Помимо отмеченных четырех субъектов федерации аналогичная ситуация сложилась еще в Алтайском крае и Республике Бурятия.

Также стоит отметить серьезные различия в более детализированной структуре выпуска обрабатывающих производств промышленности Сибири и России в целом – в первую очередь в двух группах видов производств. Доля металлургии в общем объеме выпуска продукции обрабатывающих производств промышленности в России в 2007-2011 гг. составляла около 20%, в то время как в Сибири этот показатель вырос с 30 до 40%. Доля машиностроения в общем объеме выпуска продукции обрабатывающих производств промышленности в России в рассматриваемый период составляла около 20%, в то время как в Сибири – 13-14% [3, с. 145-146, 166-173, 266-268; 4, 172-173, 194-201, 279-281].

В Сибири в течение двух последних десятилетий оставалась стабильной группа регионов-лидеров по объемам производства промышленной продукции: Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская области, а также

Красноярский и Алтайский края; однако в течение данного периода проходили заметные структурные сдвиги (рис. 5-6).

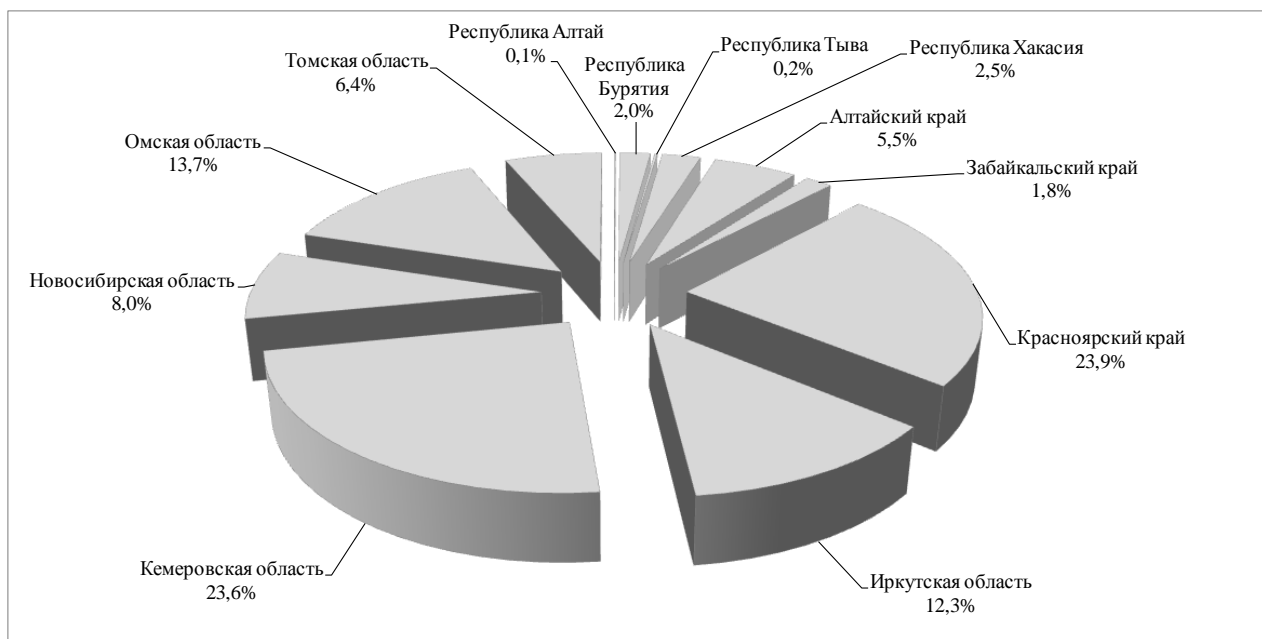


Рис. 5. Региональная структура выпуска промышленной продукции в Сибири в 2011 г., % [9, с. 467]

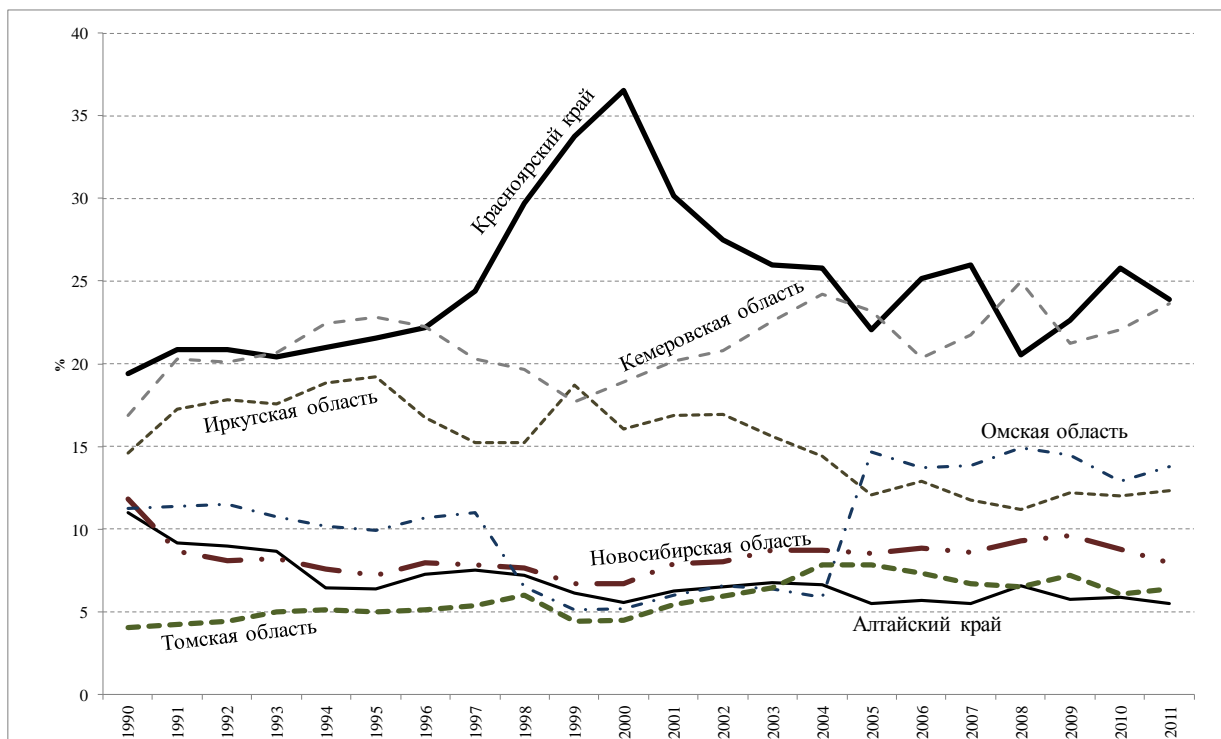


Рис. 6. Доли крупнейших регионов в общей структуре промышленного производства Сибири в 1990-2011 гг. [1, с. 232-234; 5, с. 395; 6, с. 437; 7, с. 435; 8, с. 449; 9, с. 467]

Отметим, что за анализируемый период времени различия между отдельными регионами Сибири в объемах выпуска промышленной продукции были наименьшими в советские времена – в 1990 г. Затем во второй половине 1990-х гг. эти различия увеличивались (регионы в очень разной степени приспособлялись к изменившимся экономическим условиям), и в 2000 г. достигли своего пика. В последующие годы происходило вновь некоторое выравнивание регионов, и степень их неравенства в последние годы сопоставима с уровнем середины 1990-х гг. Если в 1990 г. на долю семи регионов-лидеров приходилось 89% от общего выпуска, то далее этот показатель возрастал и в последний предкризисный (2007-й) год составлял 94,2%.

В списке региональных лидеров находятся регионы, ориентированные преимущественно на добычу полезных ископаемых (Кемеровская область), металлургическое производство (Красноярский край и Кемеровская область), нефтехимию (Омская область). Машиностроительные предприятия в своем большинстве с трудом приспособляются к структурным сдвигам в российской экономике – особенно предприятия традиционного машиностроения.

В последние годы отмечается рост объемов средств, выделяемых государством в рамках оборонного заказа, что должно послужить толчком к росту объемов производства предприятий ОПК, в том числе и сибирских. Сибирской «оборонке» осложняет жизнь то, что по отраслевой принадлежности и специализации для нее характерно преобладание производств комплектующей и промежуточной продукции, а не производств конечного продукта.

За последние два десятилетия в Сибири разладилась связь между наукой (академической и отраслевой) и промышленным производством; правда, сейчас предпринимаются определенные шаги в направлении налаживания этих связей в ОПК. Шанс для российской в целом и сибирской в частности промышленности (и, в первую очередь, для машиностроения) быть конкурентоспособной на мировом и внутреннем рынках – это развитие производства наукоемкой продукции.

Библиографический список

1. Промышленность России. Статистический сборник / Госкомстат России. – М., 1995.
2. Промышленность России. Статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2000.
3. Промышленность России.: Стат. сб. / Росстат – М., 2008.
4. Промышленность России.: Стат. сб. / Росстат – М., 2012.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. – М., 2002.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. – М., 2005.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. – М., 2008.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. – М., 2010.

9. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.

10. Телеинформационное агентство ТС-ВПК. URL: <http://www.vpk.ru/> (01.03.2003).

УДК 339.137.2:339.372:659

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Ю.А. Соколова

Запорожский национальный технический университет

В статье рассмотрены вопросы, связанные с возможностью усиления конкурентоспособности предприятий розничной торговли Украины путем использования маркетингового инструментария привлечения и удержания покупателя. Проанализировано состояние отрасли розничной торговли и факторы, влияющих на выбор инструментария маркетинговых коммуникаций как инструмента воздействия на потребителя.

Современное состояние украинской экономики характеризуется постепенным ухудшением всех показателей базовых производственных отраслей, обусловленным перманентным ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры. Вместе с тем, отрасль розничной торговли непрерывно растет, превосходя объемы промышленного производства и составляя значительную долю формирования ВВП (16%). На протяжении 2010-2012 гг. украинская экономика функционирует в условиях низкого внешнего и высокого внутреннего спроса. Это подтверждается средним ежегодным ростом оборота розничной торговли и объема предоставленных услуг, соответственно на 13,8 и 19%. Сложившаяся ситуация делает отрасль розничной торговли актуальным объектом научных исследований.

Повышение привлекательности отрасли розничной торговли приводит к росту числа торговых предприятий в ней и ужесточению конкурентной борьбы между ними. Различные аспекты повышения общей отраслевой конкурентоспособности и упрочнения конкурентных позиций отдельных предприятий рассмотрены в работах Ж.Ж. Ламбена, М. Портера, В.М. Тарасевич и др. Однако в сложившихся условиях развития мировой и национальной экономик, находящихся в состоянии затянувшегося экономического кризиса, необходимо искать новые нетрадиционные пути усиления конкурентоспособности. Одним из решений данной проблемы, на наш взгляд, сегодня является маркетинг и отдельные его составляющие: ценообразование и коммуникации.

Целью данной статьи является исследование роли маркетинговых коммуникаций как одной из составляющих конкурентоспособности предприятий розничной торговли.

Динамика развития розничного товарооборота Украины за 2007-2011 гг. приведена на рис. 1 [1, с. 203]. Несмотря на положительную динамику роста розничной торговли Украины, ее основные показатели все еще далеки от стран Европейского союза или США, что обуславливает значительный потенциал

развития. Так, обеспеченность торговыми площадями на тысячу населения в Украине составляет 89,88 кв.м, а в Европе – 198 кв.м. Наибольшая насыщенность наблюдается в Западном регионе Украины, наименьшая на севере страны – 71 кв.м. [1, с. 203]. Если до 2007 года в Украине ежегодно открывалось в среднем 500 новых магазинов, то с 2008 года по 2010 год темпы роста значительно замедлились, о чем свидетельствуют данные исследований. Наименьшее количество магазинов было открыто в 2010 году – 272. Правда, уже в 2011 году число новых магазинов выросло на 402 ед. В основном новые магазины открывали лидеры рынка, которые в состоянии взять кредит в банке или товарный кредит у поставщиков. Более половины розничных торговых предприятий, которые были открыты в 2011 году, приходится на десять крупнейших торговых сетей страны, причем семь из них открыли более чем 10 магазинов каждый. Лидерами по количеству открытых магазинов среди розничных сетей является «АТБ-Маркет», «Сильпо», «Фокстрот», «Comfy», «Новая Линия», «Эпицентр-К».

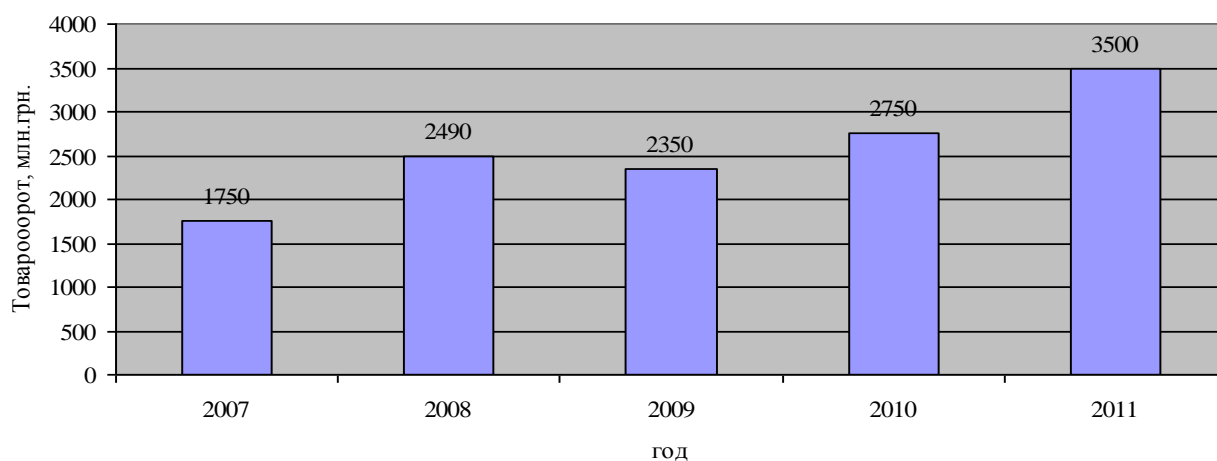


Рис. 1. Динамика розничного товарооборота в Украине в 2007-2011 гг.

В период 2010-2012 гг. большинство потенциальных инвесторов заняли выжидательную позицию, относительно вхождения на розничный рынок Украины, что связано с сохранением высоких внутренних и внешних рисков. Несмотря на улучшение потребительских настроений, спрос остается на уровне более низком, чем в докризисном периоде, что, в свою очередь, влияет на снижение привлекательности украинского рынка. Так, в международном рейтинге 2010-2011 годов, составленном исследовательским агентством «А.Т. Kearney», Украина не вошла в список наиболее перспективных стран для развития сектора розничной торговли, хотя еще в 2007-2008 годах входила в первую двадцатку [4].

Сегодня в Украине насчитывается около 45 крупнейших сетей супермаркетов [3]. Большинство из них являются региональными, а их деятельность сконцентрирована в одном или нескольких регионах. Также в Украине функционируют сети национального масштаба, которые развивают свой бизнес в большинстве регионов Украины. Рынок розничной торговли можно условно разде-

лить на несколько сегментов: продовольственные товары, электроника, DIY, одежда и др. (табл. 1).

Таблица 1

Классификация сегментов розничной торговли

Критерий классификации	Тип розничной торговли
1. Товарная категория	Продуктовый ритейл
	Розничная торговля бытовой техникой
	Розничная торговля строительными материалами
	Розничная торговля автомобилями
	Розничная торговля одеждой и аксессуарами
	Розничная торговля косметическими средствами
	Розничная торговля медикаментами
2. Формат розничной торговли	Сетевая розничная торговля
	Отдельные магазины самообслуживания
	Отдельные магазины «через прилавок»
3. Ценовой имидж	«дорогой»
	«масс-маркет»
	«дискаунтер»

Сегмент продовольственных товаров имеет наибольший вес в отрасли розничной торговли и является наиболее привлекательным для инвесторов. В ходе исследования установлено, что среди украинских розничных сетей преобладают те, которые имеют имидж «дешевый» магазин «у дома» и «магазин со средними ценами» с форматами супермаркет и гипермаркет независимо от сферы деятельности. В указанных сегментах наблюдается жесткая конкуренция, что требует активных действий в области маркетинговой политики. В то же время сегмент розничных сетей «премиум» класса остается практически свободным. В целом украинский рынок розничной торговли в течение 2009-2010 гг. становился более концентрированным, в результате чего постепенно увеличивается удельный вес крупнейших розничных сетей.

С целью оценки структуры отрасли и уровня конкуренции на каждом ее сегменте, нами рассчитан индекс концентрации рыночных долей крупнейших розничных сетей в Украине (CR_3), а результаты приведены в табл. 2 [5, с. 101]. Из таблицы можно увидеть, что в целом рынки розничной торговли являются конкурентными (продовольственные товары, DIY, одежда и аксессуары) и только рынок розничной торговли электроникой по конкурентной структуре соответствует состоянию олигополии. Более того, в 2013 г. планируется слияние торговых сетей «Эльдорадо» и «Технополис», что приведет к еще большему усилению влияния объединенной компании (суммарная доля рынка составит 30%). Участники рынка продовольственного ритейла, DIY рынка и торговли

одеждой и аксессуарами, в большей степени конкурируют на этапе приобретения земельных участков и аренды торговых площадей.

Таблица 2

Концентрация рыночных долей крупнейших розничных сетей Украины в различных сегментах розничной торговли в 2011 г.

Тип	Основные сети (рыночные доли, %) в 2010 г.	CR ₃ характеристика ринку
Продовольственные товары	Fozzy Group (5.8%), АТБ Маркет (4.7%), Metro Cash&Carry (3.2%), Фуршет (2.5%), Auchan (2.2%).	CR ₃ =13.7% – монополистическая конкуренция
Электроника	Фокстрот (24%), Эльдорадо (20%), Comfy (10.3%), Технополис (10%).	CR ₃ =54.3% – олигополия с усилением конкурентного влияния отдельных компаний
DIY (все для ремонта)	ОВІ, Новая Линия, Эпицентр, Praktiker.	CR ₃ =10% – монополистическая конкуренция с усилением конкурентного влияния отдельных компаний
Одежда, аксессуары	Marks&Spencer, New Yorker, Tusо, Гранд Галерея, New Look	CR ₃ меньше 5% – монополистическая конкуренция

Усилению конкуренции в украинской отрасли розничной торговли способствует тот факт, что в нее все чаще входят сильные иностранные компании, владеющие значительными финансовыми ресурсами, современными методиками стимулирования покупателя, эффективным менеджментом, широким ассортиментом и более высоким уровнем сервисного обслуживания. В такой ситуации особую важность для конкурентоспособности украинских розничных предприятий сегодня приобретают применяемые маркетинговые мероприятия и инструменты маркетинговых коммуникаций. Потребители все чаще отдают предпочтение современным форматам розничной торговли, особенно сетевым супермаркетам и гипермаркетам из-за более привлекательных цен, наличия программ лояльности, широкого ассортимента. Частные торговые марки, которые активно предлагаются супермаркетами и гипермаркетами, также привлекают потребителей низкими ценами и сравнительно высоким качеством. Украинцы, хотя и остаются чувствительными к ценам, но все чаще отдают предпочтение качественной продукции и высокому уровню обслуживания.

Основываясь на приведенном выше анализе, следует отметить особую роль, которую в конкурентоспособности торговых компаний играют маркетинговые коммуникации. Система маркетинговых коммуникаций торгового предприятия разрабатывается и функционирует под влиянием нескольких состав-

ляющих: товарной категории, покупателей, правовой среды, этических правил и норм, конкурентной среды и прочих (рис. 2).

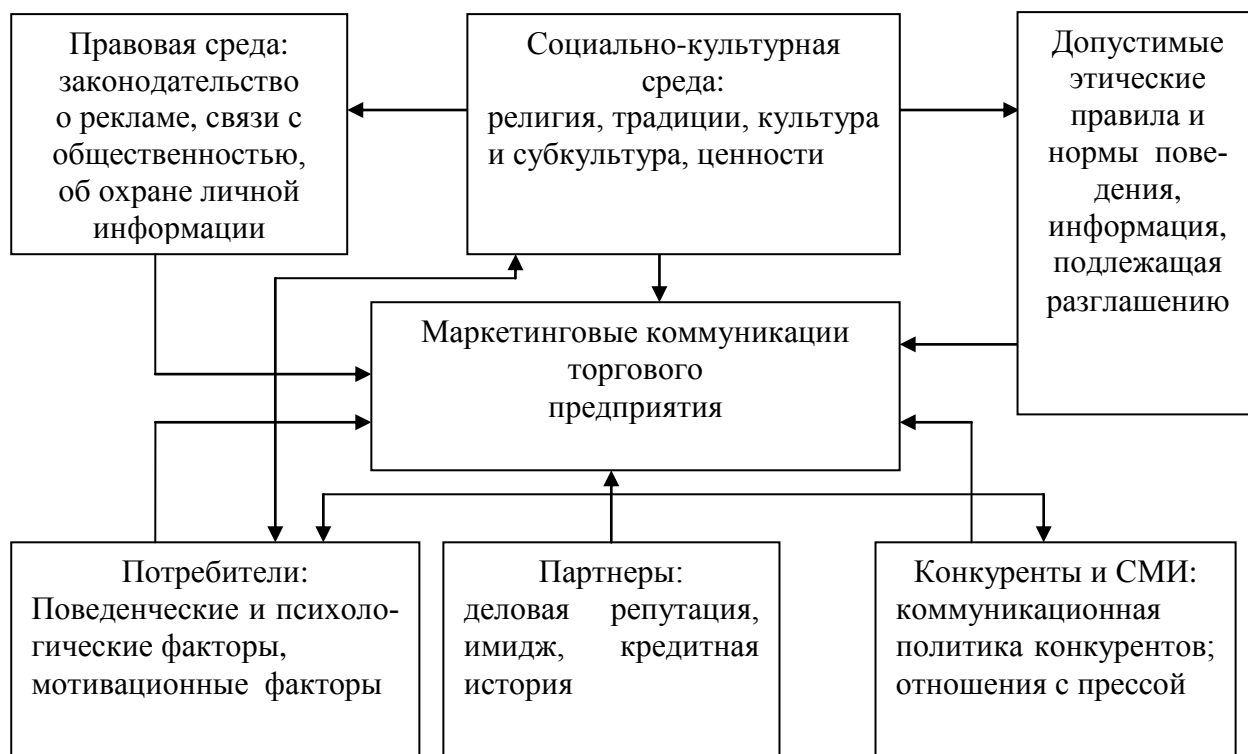


Рис. 2. Факторы, влияющие на коммуникационную политику предприятий розничной торговли

Значительным фактором, влияющим на коммуникационную деятельность торговых предприятий, является категория продаваемого потребителю продукта. Маркетинговая коммуникационная активность продовольственных розничных сетей существенно отличается от активности сетей, предлагающих бытовую технику и электронику, что подкрепляется поведенческими характеристиками покупателей. Так, в продовольственном сегменте покупатели выбирают место покупки (торговое заведение), а в сегменте бытовой техники – товар (торговую марку). Решающим фактором покупки в продовольственном секторе является цена, а в секторе бытовой техники, так же как и автомобилей – качество и известность бренда, в сфере услуг – степень доверия тому, кто предоставляет услугу. Соответственно, разрабатывая коммуникационные стратегии и программы предприятия, предлагающие различные товарные категории, должны ориентироваться на факторы выбора места покупки потребителем.

Для украинского потребителя общей характеристикой выбора розничного торгового предприятия остается уровень цен на продукцию, а сама цена все чаще становится составляющей коммуникационной активности торгового предприятия. При этом ассортимент торговых марок не имеет значения для торговли продовольственными товарами, поскольку повсюду представлен одинаковый набор производителей. Престиж торговых марок важен лишь на рынках автомобилей, одежды и косметики. Говоря в целом, следует отметить существенные изменения в потребительском поведении за последние годы и сто-

ит согласиться с общими характеристиками потребителей, которые называет Ж.Ж. Ламбен [2, с. 576]:

- высокая информированность о товарах, которые планируется приобрести, благодаря более высокой образованности и профессионализму принимаемых покупательских решений;

- способность отделять функции товара (то, что можно получить в любом месте покупки) от дополнительных выгод или услуг, предоставляемых магазином, и таким образом сравниваются между собой не столько товары, сколько магазины;

- осознание того, что бренды становятся все более похожими друг на друга, в результате переход от более известных брендов к менее известным.

В результате выявленных характеристик покупателя розничные торговые предприятия вынуждены пересматривать свою традиционную стратегическую позицию и формировать позицию, представляющую ценность для каждого конкретного потребителя. Основываясь на вышесказанном для формирования конкурентоспособной позиции на рынке, предприятия розничной торговли при выработке своей политики должны пользоваться мультиатрибутивной концепцией магазина, предложенной Ж.Ж. Ламбеном [2, с. 577]:

- расположение;
- ассортимент;
- ценообразование;
- услуги;
- время;
- атмосфера.

Именно названные шесть атрибутов формируют уникальность каждого конкретного магазина или торговой сети и позволяют сформировать круг лояльных клиентов.

При разработке коммуникационного комплекса также необходимо учитывать действующее законодательство, регулирующие правовые аспекты разработки и создания коммуникационных обращений, их содержание и форму, а также возможные каналы распространения информации. Основными законами, регулирующими коммуникационную деятельность торговых предприятий в Украине, являются Законы Украины: «О рекламе»; «Об информации»; «О типовых правилах размещения внешней рекламы»; «О защите прав потребителей»; «О печатных средствах массовой информации в Украине»; «О защите общественной морали» и другие. Законы о рекламе, защите прав потребителей и другие официально признают рекламу лживой, если она имеет три следующие характеристики: приписывает товару отсутствующие у него положительные свойства или скрывает его негативные черты таким образом, что это может ввести в заблуждение потребителей; обманывает потребителя, который рассматривает ее заявления с позиции здравого смысла; приписывание рекламой положительных характеристик товара или сокрытие его отрицательных черт имеет реальные последствия. Однако все чаще такое положение остается лишь на бумаге, а в реальности отдельные представители розничной торговли безнаказанно обманывают покупателя.

Любое предприятие функционирует в тех или иных культурных условиях, влияющих на поведение его потребителей и персонала. Культура представляет собой совокупность условных убеждений, ценностей и привычек, которые регулируют поведение членов определенного сообщества. Благодаря культуре можно получить представление о возможностях регулирования экологических, биологических, психологических и исторических аспектов внешней среды предприятия. Убеждения и ценности определяют поведение, а обычаи отражают стандартный способ действий. Убеждение представляет собой мнение индивидуума, созданное на основе его знаний и оценок. Ценности являются общими положениями, определяющими поведение людей и влияющими на их взгляды и предпочтения. Система ценностей помогает осуществлять выбор возможного варианта действий в повседневной жизни. Обычаи являются общепринятыми формами поведения, с точки зрения той или иной культуры в конкретных ситуациях. Обычаи могут существенно различаться в пределах страны, региона или даже отдельной семьи. Доминирующие ценности называются также базовыми ценностями; обычно они влияют на менталитет сообществ и в то же время являются его отражением. Для любой культуры характерно возникновение субкультур. Базовые ценности, в отличие от вторичных, пронизывают всю культуру общества в целом. Субкультура представляет собой группу людей, которые разделяют определенный набор вторичных ценностей. На принадлежность человека к той или иной субкультуре могут влиять различные обстоятельства. Пятью важными факторами, которые способны создавать субкультуры, являются следующие:

- материальная культура: люди, имеющие примерно одинаковые доходы, могут образовать собственную субкультуру;
- социальные институты: люди, которые действуют в рамках, установленных социальными институтами, также создают субкультуры;
- системы убеждений: люди, которые разделяют определенные убеждения, в частности религиозные или политические, образуют особые субкультуры;
- эстетические взгляды: люди искусства часто образуют собственную субкультуру на основе своих общих интересов в сфере музыки, живописи, танца, театра и фольклора;
- язык: люди, говорящие на близких диалектах и имеющие схожие произношение и словарный запас, также могут создавать свою субкультуру.

Для повышения конкурентоспособности, при разработке коммуникационных программ и мероприятий предприятия розничной торговли должны учитывать культурные аспекты и субкультуры сообществ тех регионов, где они работают.

Коммуникации предприятия должны быть направлены не только на потребителей, но и на деловых партнеров: поставщиков, кредиторов, посредников. Для этой категории адресатов коммуникационных обращений важна информация о том, насколько быстро и добросовестное предприятие выполняет свои обязательства, как ведет деловые переговоры, как составляет бизнес-план и какие показатели в него закладывает.

Исследование показало, что наиболее популярными у украинских предприятий розничной торговли средствами маркетинговых коммуникаций являются:

- реклама в СМИ (в основном телевизионная);
- программы лояльности;
- стимулирование сбыта;
- реклама в месте продаж;
- product placement.

Предприятия, занимающиеся реализацией бытовой техники и электроники, косметических средств, одежды, также используют мероприятия «событийного маркетинга» (event-marketing).

Общей тенденцией для всей отрасли является тот факт, что маркетинговыми коммуникациями сознательно пользуются только сетевые розничные торговцы, независимо от сегмента, вместе с тем небольшие одиночные магазины практически не используют коммуникационные инструменты, из-за недостатка осведомленности, средств и нежелания.

Говоря о маркетинговых коммуникации всех предприятий торговой отрасли, следует затронуть вопросы этики и честности в поведении торговцев. В деятельности предприятий розничной торговли Украины можно выделить следующие этические проблемы:

- обман со скидками;
- обман в кредитных программах;
- обман в программах лояльности;
- продажа товаров низкого качества, вышедших из строя, и т.п.

Негативные коммуникации влияют на покупателя сильнее и дольше, чем позитивные. Данное положение особенно важно для предприятий, работающих в непродуктивном сегменте, поскольку непродуктивные товары покупатель выбирает дольше и тщательнее, больше времени уделяет обдумыванию и сравнению, поэтому первое же негативное впечатление от качества товара и услуг, уровня обслуживания, цен и прочих составляющих коммуникации перенаправит потенциального покупателя к конкуренту.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

- розничная торговля на современном этапе – наиболее динамично развивающаяся отрасль экономики Украины, которая привлекает как национальных, так и иностранных инвесторов, что приводит к усилению конкуренции в отрасли;

- маркетинг все чаще становится основой для усиления конкурентоспособной позиции предприятия, а особую роль в этом процессе все больше приобретают маркетинговые коммуникации;

- на маркетинговую коммуникационную политику предприятия влияет множество различных факторов, основными среди которых являются покупатели и их психологические, социальные и поведенческие характеристики, а также действия конкурентов, законодательная политика и существующие этические нормы ведения бизнеса. Покупатели все чаще выбирают не сам товар или его торговую марку, а место покупки, что вынуждает предприятия рознич-

ной торговли создавать дополнительную ценность для покупателя путем использования мероприятий по стимулированию сбыта, повышению лояльности, увеличению размера суммы чека;

- несмотря на наличие достаточно широкого инструментария маркетинговых коммуникаций, призванного стимулировать покупателя, осуществлять выбор в пользу определенно розничного торговца, преимущественным фактором этого выбора остается цена, следовательно, цену необходимо рассматривать как инструмент политики маркетинговых коммуникаций;

- маркетинговые коммуникации предприятия могут нести позитивный заряд и усиливать его конкурентоспособность, однако некоторые коммуникации, наоборот, могут вынудить клиента искать другого продавца.

В целом, можно утверждать, что роль маркетинговых коммуникаций в конкурентоспособности предприятий розничной торговли трудно переоценить, а правильное сочетание инструментов маркетинговых коммуникаций становится новым ключевым фактором успеха в конкурентной борьбе.

Дальнейшей разработки требуют вопросы, связанные с формированием маркетингового механизма повышения конкурентоспособности украинских розничных торговых предприятий по отношению к иностранным торговым сетям, которые все чаще выходят на украинский рынок розничной торговли во всех его сегментах.

Библиографический список

1. Ільченко Н.Б. Проблема розвитку роздрібної торгівлі в Україні / Н.Б. Ільченко // Конкурентна політика в умовах модернізації економіки : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 18-19 жовтня 2012 р.) : у 2 ч. ; ч. 2 / відп. ред. В.Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 253 с. – Укр. та рос. мовами. – С. 202-205.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен; [пер. с фр. под ред. В.Б. Колчанова]. – СПб.: Питер, 2008. – 800 с.: Ил. – (Серия «Классика МВА»).
3. Рейтинг 200 крупнейших компаний страны // Forbes. – 2012. – октябрь. – С. 58-143.
4. Сайт аналітичного порталу RetailStudio. Тренды розниці [Електронний ресурс] / ТОП-30 перспективних стран для развития розниці – 2011. А.Т. Kearney. – Режим доступа к источнику: <http://retailstudio.org/trends/12549.htm>.
5. Соколова Ю.О. Маркетингові аспекти конкуренції в галузі роздрібної торгівлі України / Ю.О. Соколова // Науковий журнал «Проблеми Економіки». – 2012. – №4. – С. 99-102.

**ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ХОЛДИНГОВ
НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ***Е.А. Соломенникова**Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет*

Новосибирская область занимает второе место в России по количеству малых предприятий на 100 тыс. человек, по сообщению пресс-службы областного правительства со ссылкой на данные московского Национального института системных исследований проблем предпринимательства.

Согласно материалам доклада ИЭОПП СО РАН «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2012 года», в Сибирском федеральном округе прирост количества малых предприятий составил 7,3%, или 10,3 предприятия на каждые 100 тысяч жителей округа. Новосибирская область удерживает вторую позицию в России по этому показателю после Санкт-Петербурга, где в прошлом году был зафиксирован максимальный показатель малых предприятий на 100 тысяч человек – 430. Причем если в Санкт-Петербурге отмечено сокращение показателя за год (на 55 предприятий), то в Новосибирской области этот показатель незначительно увеличился по сравнению с прошлым годом, достигнув 240, говорится в материалах доклада. Заметим, что, несмотря на второе место, НСО уступает Санкт-Петербургу почти в два раза.

По другому показателю – численности занятых в малом бизнесе, Новосибирская область также вошла в число лидеров. Доля работающих на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых достигла примерно 19% (по РФ – порядка 16%). Таким образом, регион занимает пятое место в России – после Ивановской, Кировской, Воронежской и Псковской областей. В целом в стране среднесписочная численность занятых на малых предприятиях составила в исследуемый период 6 млн. 566,3 тысячи человек. Оборот малых предприятий Новосибирской области в 1 квартале 2012 года составил 77 181,7 млн рублей, по размеру оборота малого и среднего бизнеса на душу населения регион занял 4 место в России.

За этот же период малые и средние предприятия региона инвестировали в основной капитал более 1586,7 млн. рублей, что на 69% больше, чем в среднем по РФ [1].

К сожалению, статистики о холдинговых компаниях не ведется, хотя таких структур становится все больше в российской экономике. В результате успешного развития малое предприятие либо по численности, либо по обороту со временем должно перейти в разряд средних или крупных предприятий. Однако многие малые предприятия используют несложный механизм, чтобы можно было оставаться в разряде малых и воспользоваться льготным налогообложением, которое не распространяется на средние предприятия. С этой целью они оформляют своих работников как индивидуальных предпринимателей, которые

не входят в среднюю численность работников этих предприятий. И это первая модель развития холдинга из малых предприятий.

В качестве второй модели развития малых предприятий может рассматриваться кооперация с крупными предприятиями. Получение заказа от крупных предприятий, обеспеченного практически гарантированным сбытом, позволяет выйти малым предприятиям на массовое или серийное производство, что приводит к получению эффекта от масштаба. Зарубежная практика деятельности малых предприятий показывает положительные результаты такого взаимодействия крупного и малого бизнесов. Так, на сборочное производство тойоты необходимые узлы и детали поставляют не менее ста малых предприятий. Это напоминает в сегодняшней трактовке передачу в аутсорсинг отдельных видов работ или изготовление узлов и деталей крупными предприятиями. В российской практике также можно наблюдать, как малые предприятия пытаются выстроить с крупными предприятиями партнерские отношения, особенно в случае поставки им нестандартных или обладающих специфическими свойствами, или повышенным качеством изделий-полуфабрикатов. Этот способ особо востребован малыми инновационными предприятиями и позволяет последним получать заказы, позволяющие им организовать крупносерийное или массовое производство продукции.

Третья модель связана с созданием одним малым предприятием других малых предприятий путем вложения в них свободных финансовых ресурсов, что приводит к образованию малыми предприятиями групп компаний, так называемых холдинговых структур для эффективного управления разными бизнесами. Чаще всего предприятия этих структур объединены одним или узким кругом собственников. Эти холдинги могут быть как вертикально, так и горизонтально интегрированными структурами. Более того, именно малые предприятия могут выступать инициаторами установления партнерских отношений с крупными. Не имея возможности производить крупные партии поставок потребителям, малые предприятия могут передавать им часть своих объемов – заказы на отдельные виды работ или детали, что требует от партнера освоения новой технологии или изготовления новой продукции. Поддерживая высокую марку производителя, малое предприятие может в течение длительного времени заниматься с партнерами отладкой и изготовлением продукции, гарантируя высокое ее качество потребителю. Положительные примеры холдингов из малых и средних предприятий обоих типов описаны в статье [1, 2].

Четвертой моделью развития малых предприятий может стать их участие в структуре кластеров, например, кластеров, которые формируются на территории Новосибирской области. По мнению директора одного из новосибирских оборонных предприятий, крупные предприятия могли бы загрузить серийными заказами малые в новом машиностроительном кластере г. Новосибирска. Это позволило бы существенно сократить транспортные расходы и, установив длительные партнерские отношения между участниками кластера, адаптировать малые предприятия под потребности «оборонки». Они могли бы помочь с переоснащением малых предприятий. Однако почти все новосибирские крупные оборонные предприятия входят в общероссийские государственные холдинги.

В силу этого они обязаны загружать малые предприятия своего ведомства. В итоге одни тратят больше финансовых ресурсов на кооперированные поставки, другие – не получают выгодных заказов.

Таким образом, перечисленные модели используются малыми предприятиями для своего развития. Мы перечислили не все возможные способы их развития, но эти наиболее часто используются ими. Инновационная деятельность предприятий, инновационный потенциал российских компаний являются сегодня весьма актуальными темами.

Ключевое значение инноваций в рыночных системах подтверждено многими современными исследователями в разных странах. В современных условиях ситуация на рынке быстро меняется, что требует от предприятий принципиально новых методов управления и моделей развития. Постоянное сокращение жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей более активно приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. В выигрыше оказываются те предприятия, которые способны быстро реагировать на перемены в потребностях потребителей и воплощать их на рынке, выпуская новые продукты, применяя новые технологии или современные методы организации производства и продаж, т.е. которые являются инновационно-ориентированными предприятиями.

Немаловажным моментом является вопрос региональной специфики бизнес-моделей холдингов из малых инновационных предприятий. В общем случае бизнес-модели холдингов практически не учитывают региональные особенности. Однако для сибирских холдингов, которые работают на экспорт, необходимо отметить, что их предприятия расположены в центре нашей страны и находятся далеко от восточных и западных границ, поэтому у них велика доля транспортных расходов в себестоимости их продукции. Им необходимо для поддержания своей конкурентоспособности постоянно заниматься снижением затрат на производство, чтобы совокупные затраты были сопоставимы или ниже затрат конкурентов. Таким образом, для них элемент – совокупные расходы компаний, которые включают не только производственные затраты и на реализацию, но и транспортные расходы, и выдвигается на одно из первых мест. Если речь идет об инновационном продукте, у которого нет или мало конкурентов, то ценовой фактор не играет такой существенной роли.

Развитие инновационно-ориентированных холдингов из малых предприятий может быть более успешным благодаря и системной поддержке сектора со стороны властных региональных структур. Региональное законодательство по поддержке малого и среднего бизнеса не только реально работает, но и постоянно совершенствуется, обогащаясь новыми методами и формами господдержки. Развивается инфраструктура (технопарк, бизнес-инкубаторы, ресурсные центры и т.п.), снижаются административные барьеры.

В статье С. Котельниковой «Диалектика малого и большого» отмечается, что основной вклад в статистику малого бизнеса вносят предприятия, расположенные в областном центре. По информации российской версии журнала Forbes, город Новосибирск уже более 5 лет подряд входит в пятерку городов России, наиболее удобных для развития бизнеса. Его главные достоинства, по

мнению авторов рейтинга, – высокий уровень развития инфраструктуры и благоприятный деловой климат. На поддержку предпринимательства город ежегодно направляет до 20 млн. рублей. Здесь же реализуются крупнейшие инфраструктурные проекты, призванные активизировать деловую активность и предпринимательство, прежде всего – в высокотехнологичных отраслях.

В каждом из 34 муниципальных образований нашего региона действуют муниципальные программы поддержки малого и среднего бизнеса. Ежегодно на их финансирование предполагается расходовать 159,8 млн. рублей из бюджетов всех уровней (вместе с Новосибирской региональная программа поддержки составляет 179,8 млн. руб.).

Для малых предприятий холдинга применяются те же меры господдержки, что и для предприятий малого бизнеса – от субсидирования процентных ставок по кредитам и предоставления арендных и налоговых льгот до снижения административных барьеров и организации муниципальных закупок.

Для создания условий по развитию бизнеса, по расширению налоговой базы и привлечению инвестиций в Новосибирской области есть определенные программы, есть закон, позволяющий предоставлять льготы и субсидии инвесторам, которые реализуют на территории области свои проекты. Формируются специальные парковые зоны – Промышленно-логистический парк, Технопарк, а теперь вот и Биотехнопарк, для создания которых используются льготы, субсидии и вложения областных средств в создание всей необходимой инфраструктуры (инженерные сети, автомобильные дороги и т.д.) [3].

Введены новые меры государственной поддержки и усилены меры поддержки инвестиционных проектов в районах с пониженной инвестиционной привлекательностью: объем господдержки увеличен с 25 до 50% инвестиционных затрат, срок ее предоставления увеличен с 3 до 5 лет, увеличен размер субсидии для возмещения части процентной ставки по банковским кредитам, предоставляются субсидии для возмещения части затрат на реализацию инвестиционных проектов [3].

Система стимулирования инвестиционной активности в Новосибирской области включает субсидии на погашение процентов по кредитам и лизинговых платежей, налоговые льготы, государственные гарантии по кредитам и комплекс нефинансовых мер. Инвесторам также компенсируется часть затрат на подготовку бизнес-планов, техническое перевооружение, НИОКР, конгрессную и выставочную деятельность, патентование [2].

Одной из важнейших законодательных инициатив можно назвать принятие в апреле 2012 года регионального закона «Об участии Новосибирской области в государственно-частном партнерстве». Закон устанавливает механизмы использования частного капитала при реализации в регионе долгосрочных социально-экономических проектов. Крупные проекты на основе принципов государственно-частного партнерства (ГЧП) осуществлялись в регионе и ранее [2].

Таким образом, для развития инновационно-ориентированных холдингов из малых предприятий на региональном уровне сегодня в Новосибирской области действует целый список мер поддержки. К сожалению, приходится констатировать, что не все малые предприятия холдинговых структур используют их.

В фондах поддержки остаются невостребованными значительные суммы средств. Необходимо менять сложившиеся стереотипы о развитии холдингов только за счет собственных средств.

Библиографический список

1. Семка С. Увеличилась доля промышленных малых предприятий // <http://www.mispnsk.ru/articles.html?id=333> или <http://www.jernal.ru/novosibirsk/novosibirsk-region-today/2179-2012-11-29-10-12-32.html>
2. Котельникова С. Диалектика малого и большого // <http://www.jernal.ru/novosibirsk/novosibirsk-region-today.html>
3. Струков А. Новосибирск никогда не будет Детройтом. И это хорошо // <http://newsib.net/index.php?newsid=809396>

ИТОГИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОРОДА РУБЦОВСКА В 2012 ГОДУ

Г.М. Таран, Е.И. Долгих

Администрация города Рубцовска

За прошедший 2012 год промышленными предприятиями города произведено продукции и оказано услуг на общую сумму более 12 миллиардов руб. (12 451 411 тыс. руб.), что в сопоставимых ценах на одиннадцать процентов превышает уровень 2011 года, на 14,2% – уровень 2010 года, на 48,2% – уровень 2009 года и на 36,8% – уровень докризисного 2008 года, рис. 1.

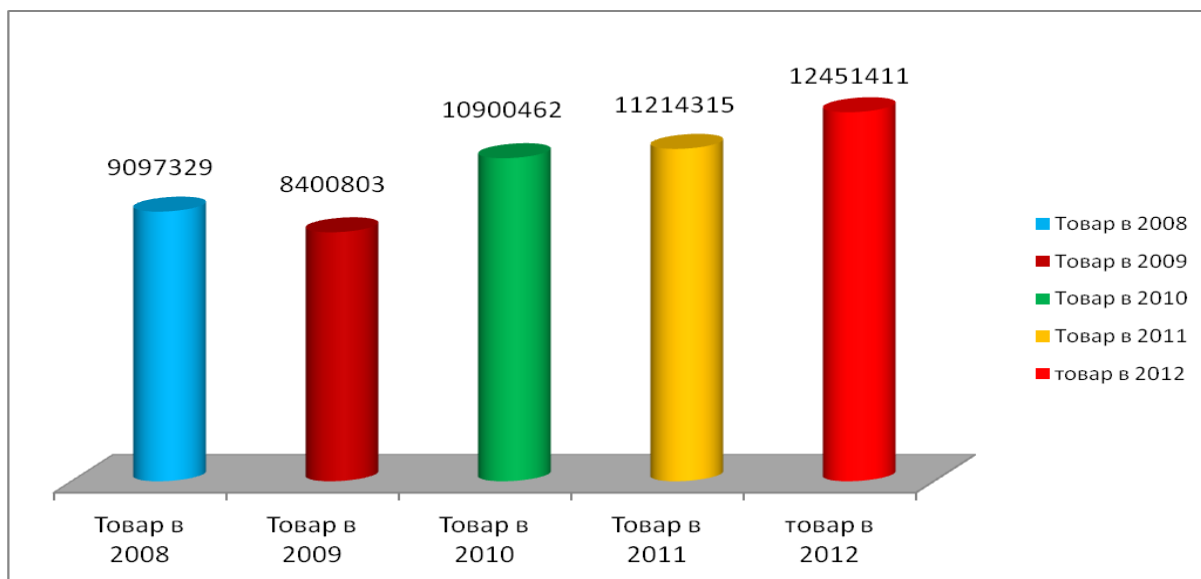


Рис. 1. Производство продукции предприятиями г. Рубцовска (тыс. руб.)

Основные экономические показатели работы в 2012 году наиболее значимых для города предприятий показаны в таблице 1.

По крупным и средним предприятиям города за 12 месяцев отгружено продукции на сумму 13 миллиардов 869 млн. рублей, что на 13,8% больше чем в 2011 году. В 2012 году наблюдался подъем машиностроительного производства, которое произвело продукции в сопоставимых ценах на 56,3% больше, чем в 2011 году. Доля промышленного производства предприятий машиностроения в общих объёмах городского продукта выросла в 2012 году до 15,2 (в 2011 году – 10,8%).

Таблица 1

Основные социально-экономические характеристики наиболее значительных предприятий города

Наименование предприятия	Численность, чел.	Товарная продукция, тыс. руб.		Темп роста, %	Сред. заработная плата, руб.	Доля в общем объеме город. продукции, %
		2012	2011 в сопост. ценах			
Машиностроение						
Рф НПК ОАО «Уралвагонзавод»	890	778039				
ОАО «АСМ-Запчасть»	211	70526	109075	64,7		
ООО «ЗНО»	99	29946	28197	108		
ЗАО «РЗЗ»	400	982632	1046290	93,9		
с. ОАО «Металлозавод»		28119	24898	113		
Всего по городу:		1889262	1208460	156,3		15,2
Энергетика						
МУП «Рубцовский тепловой комплекс»	696	632075	590442	107		
Всего по городу:		632075	590442	107		5,1
Металлургия						
РФ ОАО «Алтайвагон»	2969	3391259	3594947	94,3		27,2
ЗАО «Литком ЛДВ»	230	82567	75169	110		
Всего по городу:		3473826	3670116	94,6		27,9
Мукомольная и пищевая промышленности						
ОАО «Мельник»	413	3398138	3019826	113		27,3
РФ ОАО «ВБД»	356	2526092	2196544	115		20,3
ОАО «Хлебокомбинат»	280	185331	207415	89,4		
ОАО «Мясокомбинат»	482	229470	212315	108		
Всего по городу:		6339031	5636100	112,4		51,0
Лёгкая и деревообрабатывающая промышленности						
ЗАО «Мебельная фабр.»	52	7273	7183	101		
ЗАО «Швейная фабр.»	141	27916	32920	84,8		
ООО «Рассвет»	74	15445	16239	95,1		
Всего по городу:		98438	109197	90,1		0,8
ИТОГО	8156	12451411	11214315	111		

Значительный вклад в увеличение объёмов машиностроительного производства внесло ЗАО «Рубцовский завод запасных частей». Основной номенкла-

турой предприятия являются прицепные сельскохозяйственные агрегаты, отвечающие самым высоким современным требованиям, технологиям и нормам качества. На предприятии выстроена эффективная система управления – от производства и инженерных служб до маркетинга и формирования обширной сбытовой сети. Конкурентным преимуществом ЗАО «РЗЗ» является наличие собственной разветвленной дилерской сети – официальные представители завода работают практически во всех регионах России.

Весомый вклад в подъём машиностроительного производства города внёс Рубцовский филиал ОАО «НПК «Уралвагонзавод». На этом предприятии длительность цикла изготовления спецпродукции обуславливает неравномерность темпа роста выручки от реализации продукции и её скачкообразный характер. Но к декабрю Рубцовский филиал ОАО «НПК «Уралвагонзавод» вышел на пятую позицию в рейтинге предприятий города с результатом 778 млн. руб.

Также уверенно, с ростом объёмов товарной продукции, закончило прошедший год ООО «Рубцовский металлзавод». Рост объёмов производства в 2012 году у этого предприятия составил 113%.

Большую роль в увеличении объёмов городского продукта сыграл Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон». Это предприятие на протяжении последних лет серьезно занимается инвестиционной деятельностью, направленной на техническое перевооружение и организацию современного высокотехнологического литейного комплекса. В настоящее время Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон» – обладает современным технологическим оборудованием заливочного и формовочного производства. По итогам 2012 года предприятие уверенно вышло на второе место среди промышленных предприятий города после ОАО «Мельник». Его объёмы товарной продукции в 2012 году составили 3 миллиарда 391 млн. руб. Результат работы предприятия мог быть значительно выше, но сказалась затянувшаяся отладка технологического процесса тяжёлого литья.

С хорошим темпом роста объёмов товарной продукции отработало ЗАО «Литком ЛДВ». Его результат – 110% по сравнению с 2011 годом в сопоставимых ценах.

Предприятия перерабатывающей промышленности в 2012 году увеличили темпы роста на 12,4%. Из четырёх крупных предприятий перерабатывающей промышленности с увеличением объёмов производства отработали ОАО «Мельник» – на 13%, «Рубцовский молочный завод» филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн» – на 15%, ОАО «Рубцовский мясокомбинат» – на 8%, и только «Рубцовский хлебокомбинат» отработал с падением производства товарной продукции на 10,6%. На работу этого предприятия сказывается возрастающая конкуренция со стороны небольших хлебопекарных предприятий.

Предприятия лёгкой промышленности в 2011 году допустили снижение товарной продукции. Основная причина – отсутствие заказов на пошив формы у ЗАО «Швейная фабрика». Снижение товара по этому предприятию составило 15,2%.

Доля объёмов производства по отраслям в общем объёме товарной продукции приведена в таблице 2 и на рисунке 2.

Доля объёмов производства по отраслям в общем объёме (тыс. руб.)

Наименование отрасли	2012		2011	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Машиностроение	1889262	15,2	1208460	10,9
Энергетика	632075	5,1	590442	5,2
Литейное производство	3473826	27,9	3670116	32,7
Переработка	6339031	51,0	5636100	50,2
Лёгкая промышленность	98438	0,8	109197	1,0

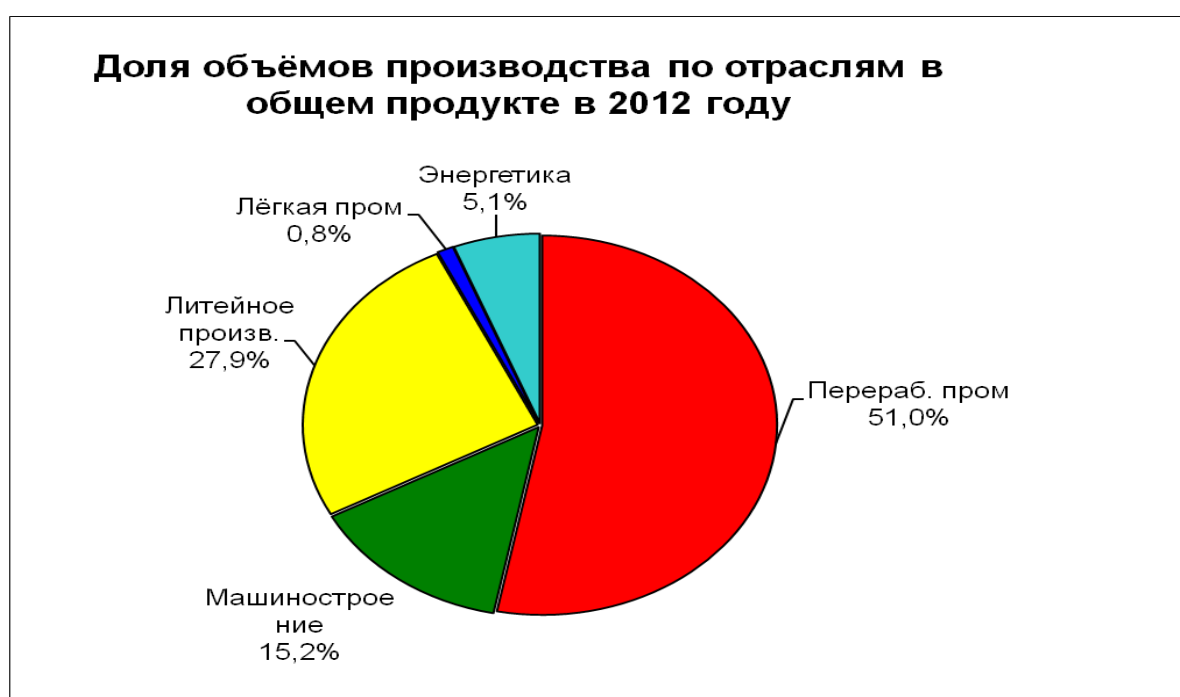


Рис. 2. Доля объёмов производства по отраслям

В 2012 году выросло производство спецпродукции и гусеничных машин высокой проходимости, сельскохозяйственных орудий, увеличилось производство муки, макаронных изделий, сыра.

Рейтинг предприятий, внёсших наибольший вклад в обеспечение достигнутого общегородского роста промышленного производства, представлен в таблице 3.

Среднемесячная заработная плата в целом по городу составила 15090,6 рублей, что ниже среднекраевой на 917 рублей. Темп роста составил 114,6%. По крупным и средним предприятиям города за 2012 год среднемесячная заработная плата составила 16330 рублей.

На 1 января 2013 года невыплаченной заработной платы в наблюдаемых отраслях экономики нет.

За 2012 год создано 572 новых рабочих места, или 6,3 единицы на 1000 человек трудоспособного населения.

Таблица 3

Рейтинг первых десяти предприятий города

№ п/п	Наименование предприятия	Объём производства, в тыс. руб.	Кол. работ.	Выраб. на 1 раб. тыс. руб.
1	ОАО «Мельник»	3 398138	430	7902,6
2	Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон»	3 391259	2996	1130,4
3	«Рубцовский молочный завод» филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн»	2 526092	349	7238
4	ЗАО «РЗЗ»	982632	663	1482
5	НПК «Уралвагонзавод»	778039	845	920,7
6	МУП «РТК»	632075	635	995,4
7	ОАО «Рубцовский мясокомбинат»	229470	482	476
8	ОАО «Рубцовский хлебокомбинат»	185431	280	662
9	ЗАО «Литком ЛДВ»	82567	230	308,7
10	ОАО «АСМ – запчасть»	70526	197	358

В городе продолжалась работа по организации новых предприятий и по внедрению инвестиционных проектов. Инвестиции в основной капитал в 2012 году по крупным и средним предприятиям и организациям составили 1 миллиард 476 млн 845 тыс. руб. Темп роста к 2011 году составляет 111,9%.

В стадии завершения находится инвестиционный проект «Создание лесодеревперерабатывающего комбината в городе Рубцовске Алтайского края» (Рубцовский ЛДК) с общим объёмом финансирования 1 миллиард 1 820,609 млн. руб. Объём фактического финансирования составляет 1 782,5 млн. руб. Проектом предусмотрено оснащение предприятия самым современным технологическим оборудованием с производственной мощностью 270 тыс. м³ пиломатериалов в год.

На «ЛДК» приобретены и смонтированы: линия сортировки круглого леса «Springer», Германия; комплексная лесопильная линия «Linsk», Германия, линия сортировки пиломатериалов; оборудование отхоудаления; заточное оборудование; сушильный комплекс; окорочные, рубильные, строгательные станки и их монтаж. Проведена реконструкция здания АБК и ремонтно-механических мастерских, здания закрытого склада.

Реализация данного проекта позволит:
создать более 100 новых рабочих мест с высоким уровнем оплаты труда;
увеличить отчисления налогов и сборов в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды;
развить индивидуальное малоэтажное домостроение;
вовлечь в производственный процесс молодое поколение рабочих кадров.

В конечном итоге реализация проекта окажет положительное влияние на социально-экономическое развитие города Рубцовска.

Запуск производства ООО «Рубцовский ЛДК» планируется в текущем году.

Активную политику по техническому перевооружению проводит Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон» В настоящее время на предприятии реализуется проект «Техническое перевооружение производства мелкого и среднего вагонного литья». Стоимость проекта – 1098 млн. руб, объём фактического финансирования – 1012,6 млн. руб.

Кроме того, предприятие проводит систематическое обновление основных средств действующего производства, в которое ежегодно вкладывает около 200 млн. руб.

Среди машиностроительных предприятий особо нужно выделить Рубцовский филиал научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод». После банкротства ОАО «РМЗ» вновь созданное предприятие явно оживает. На предприятии сохранился основной костяк рабочих кадров, а также одно из лучших в России СКБ по разработке специальной техники. В 2012 году предприятием выполнен оборонный заказ.

Рф НПК «Уралвагонзавод» не только наращивает объёмы производства, но и активно занимается разработкой и внедрением новых инвестиционных проектов.

В настоящее время предприятие готовится к участию в конкурсах по производству подвижных разведывательных пунктов.

Планируется расширение продуктовой линейки продукции, поставляемой в интересах Министерства обороны в области ремонта легкобронированной техники, производство корпусов бронированных машин.

Наиболее значительным проектом гражданской тематики является проект – «Создание машин на базе шасси 521М1». Эта машина прошла все испытания, и даже испытания огнём (она участвовала в тушении пожаров в Угловском и Егорьевском районах и подтвердила все положительные характеристики).

Рф НПК «Уралвагонзавод» включено в список поставщиков лесопожарных агрегатов по Федеральному агентству. На данный момент по ЛПА-521 ведётся формирование пакета заказов.

Вторым по значимости проектом можно назвать проект – «Производство и реализация сельскохозяйственных тракторов «Беларус-2103», «Беларус-1502». В текущем году будет проведена сборка установочной партии пяти тракторов каждого наименования. Если в процессе эксплуатации подтвердится конкурентоспособность и высокие потребительские качества этих тракторов, то предприятие будет осваивать их производство.

Большая работа проводится по сельскохозяйственной тематике. В 2012 году проведены приёмочные (государственные) испытания по посевному почвообрабатывающему комплексу «Степь-9». Дальнейшие работы по сельскохозяйственным машинам временно приостановлены до получения заказов.

Кроме реализации проектов по разработке новой техники на РФ НПК «Уралвагонзавод» активно проводится реализация инвестиционных проектов 1. «Техническое перевооружение и модернизация производства для ВВТ (во-

оружение военной техники)»; 2. «Армата» (Модернизация бронекорпусного и штамповочного производств)

Для реализации всех проектов предприятие планирует затратить 809 млн. руб, в том числе в 2013 году – 495 млн. руб. и увеличить количество рабочих мест на 200 единиц

На ОАО «Мельник» в 2012 году продолжались работы по оснащению автоматизированного склада для хранения макаронных изделий вместимостью 1000 тонн продукции. Кроме того, на предприятии проводилась модернизация выбойного отделения макаронной фабрики и обновлялся парк грузовых автомобилей для перевозки зерна.

На ОАО «Рубцовский мясокомбинат» проводится освоение производства линейки продукции для детского питания, а также освоение производства мыла. В прошедшем году на эти проекты предприятием затрачено более 1 млн. руб. Кроме того, ОАО «Рубцовский мясокомбинат» ежегодно наращивает количество «Купав» для увеличения точек сбыта своей продукции.

Продолжает работу некоммерческое партнёрство «Алтайский кластер аграрного машиностроения».

В 2012 году предприятия города активно участвовали в различных выставках и смотрах

В Алтайском крае 11 и 12 июля на базе ООО «Сибирские бычки» (Павловский район) прошел межрегиональный агрофорум «День сибирского поля». В нем участвовали руководители и специалисты хозяйств всех форм собственности, представители предприятий края, производящих сельхозмашины и оборудование, ученые. С выставочными образцами своей техники в агрофоруме участвовали ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» Рубцовский филиал ОАО «НПК «Уралвагонзавод», ООО «Рубцовский агрегатный завод» и др.

ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» приняло участие в XIX Российской агропромышленной выставке Золотая осень и в 7-й специализированной выставке сельхозтехники и оборудования для АПК "АгроТек Россия 2012", проходивших в Москве 9-14 октября.

ОАО «Рубцовский мясокомбинат» в течение года принял участие в 13 социальных ярмарках Алтайского края.

Большую работу по рекламе своей продукции проводит ОАО «Мельник». В течение 2012 года этим предприятием получено 21 награду самых престижных выставок и конкурсов России. Среди них 2 награды различного достоинства Всероссийского конкурса «100 Лучших товаров России», 4 Диплома лауреата XIV краевого конкурса «Лучший Алтайский товар года. Российский союз мукомольных и крупяных изделий наградила ОАО «Мельник» Дипломом «Лучшая мельница России – 2011». Всероссийская организация качества «Российское качество» наградило ОАО «Мельник» четырьмя дипломами за высокое качество продукции.

Предстоящий 2013 год, по прогнозам экономистов, предстоит очень сложным, и задача руководителей предприятий всех отраслей разработать четкие планы действий по минимизации потерь, сохранению рабочих мест и конкурентоспособности своих предприятий.

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ В 2012 ГОДУ

Т.М. Третьякова

*Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева,
г. Усть-Каменогорск,*

Е.В. Мальцева

Рубцовский индустриальный институт

Алтайский край является одним из крупнейших сельскохозяйственных регионов в Сибирском федеральном округе и Российской Федерации.

По площади пашни и зернового клина Алтайский край занимает первое место в России, по поголовью крупного рогатого скота – четвертое. Одной из основных отраслей агропромышленного комплекса края является – растениеводство.



Рис. 1. Вклад Алтайского края в сельское хозяйство РФ в 2012 году [3]

Как видно из рисунка 1, Алтайский край – житница не только Сибири, но и всей страны. Это крупнейший производитель зерна в Российской Федерации, регион входит в число российских субъектов – лидеров по развитию животноводческой отрасли и располагает серьезными перспективами дальнейшего развития производства сельскохозяйственной продукции.

2012 год для алтайских аграриев стал одним из самых сложных за последние 60 лет. В результате аномальных погодных условий из 5,5 млн. га посевов от засухи пострадало более 3 млн. га. Вместе с тем в целом по отрасли были достигнуты неплохие результаты. По производству зерна Алтайский край занял 7 место в России, собрав 2,7 млн. тонн в бункерном весе, по производству под-

солнечника – 11 место (250 тыс. тонн), по производству сахарной свеклы – 16 место (455 тыс. тонн) [1].

Ведущая роль в структуре растениеводства принадлежит зерновому хозяйству, которое является основой всего продовольственного комплекса. Зерновое производство края базируется на высоком научном потенциале. Селекционерами Алтайского научно-исследовательского института сельского хозяйства выведены высокоурожайные, высококачественные сорта яровой пшеницы сильных и твёрдых сортов, которыми засеивается свыше 2 млн. га. Алтайский край – крупнейший производитель маслосемян подсолнечника в Сибирском федеральном округе, на его долю приходится около 90% производства. Ежегодно его производится до 220 тыс. тонн. Имеющиеся в крае мощности позволяют практически весь этот объём перерабатывать на масло. Основные площади посева подсолнечника сосредоточены в районах Кулундинской и Рубцовско-Алейской степи. Учеными Кулундинской сельскохозяйственной опытной станции обеспечивается научное сопровождение выращивания этой культуры на Алтае.

Алтайский край – единственный от Урала до Дальнего Востока производитель сахарной свеклы. Великолепные показатели достигнуты и в свекловодстве. Получена высокая урожайность сладкого корня – более 300 ц/га. Лен-долгунец является традиционно возделываемой ценной технической культурой и основным отечественным источником сырья растительного происхождения для производства широкого спектра товаров бытового и технического назначения. В настоящее время увеличиваются объёмы выращивания льна-межеумка для производства маслосемян и короткого волокна.

Климатические условия края позволяют заниматься возделыванием картофеля и овощей. Ежегодно в хозяйствах всех категорий производится 800-900 тысяч тонн картофеля и 220-240 тысяч тонн овощей, что позволяет поставлять за пределы края значительные объёмы картофеля и овощной продукции.

Кроме того, овощные культуры возделываются в защищенном грунте, в парниках и теплицах. На территории Алтайского края расположен крупнейший в Сибири тепличный комплекс ОАО «Индустриальный». Ежегодно здесь выращивается около 10 тыс. тонн овощей в защищенном грунте, 40% продукции реализуется за пределами региона.

В Алтайском крае развито садоводство. Основными производителями плодово-ягодной продукции являются хозяйства населения. Они производят более 80% плодов и ягод, здесь расположено более 70% площади садов и ягодников. Посадками занято 12,3 тыс. га, с них ежегодно получают до 18 тыс. т плодово-ягодной продукции.

Наиболее перспективное направление развития отрасли – выращивание облепихи. В структуре насаждений она занимает около 80% всех площадей. Значительны и объёмы облепиховой продукции – концентрат облепихового масла, 75% которого производится на Алтае. Медпрепараты на её основе, натуральные соки и другие виды продукции поставляются в европейскую часть России, страны ближнего зарубежья.

Благодаря разработкам научно-исследовательского института садоводства Сибири имени М.А. Лисавенко, выведенным сортам плодово-ягодных и декоративных культур, садоводство получило широкое распространение не только в крае, но и за его пределами. В 50 регионах Российской Федерации районированы лучшие алтайские сорта.

Животноводство Алтайского края представлено отраслями: молочное и мясное скотоводство, птицеводство, свиноводство, овцеводство, пантовое оленеводство, коневодство, пчеловодство, звероводство и рыбоводство [1].

По итогам 2012 года производство молока превысило 1,4 млн. тонн, скота и птицы на убой – 327 тыс. тонн. За последние пять лет эти цифры увеличились на 7% и 37% соответственно. Показатель эффективности – продуктивность молочного стада – за этот период вырос на 24%, составив по итогам прошлого года 3941 кг.

Показатели развития животноводства связаны с техническим перевооружением, модернизацией мощностей и интенсификацией производственного процесса. За 2008-2012 годы с привлечением средств государственной поддержки реализовано 67 инвестиционных проектов по строительству и реконструкции животноводческих комплексов и ферм с современным высокотехнологическим оборудованием и созданием более 4,5 тыс. новых рабочих мест (ЗАО «Алтайский бройлер», ООО «Западное», ООО «Альтаир-Агро», ООО «Алтаймясопром»).

За два года реализации Программы «100+100» построено, реконструировано и модернизировано 284 объекта животноводства на 215 тыс. постановочных мест, создано более 750 новых высокопроизводительных рабочих мест.

Особое внимание в регионе уделяется моральному и материальному стимулированию работников массовых профессий в животноводстве. Например, в молочном скотоводстве с 2008 года лучшим операторам машинного доения коров выплачивается Губернаторская премия и за счет краевого бюджета оплачивается санаторно-курортное лечение в здравницах края.

В марте 2012 года в 5-й раз в регионе был проведён краевой слёт операторов машинного доения. Губернаторское поощрение за достижение наивысших показателей в молочном скотоводстве по итогам работы в 2011 году в этом году будут получать 552 оператора машинного доения. В прошлом году «пятитысячниками» стали 359 мастеров машинного доения, «шеститысячниками» – 156 операторов, «семитысячниками» – 35.

В крае успешно осуществляются целевые программы по развитию молочного и мясного скотоводства, что стимулирует процессы технического перевооружения, обеспечивает сохранность поголовья и увеличение объемов производства. По поголовью крупного рогатого скота (902 тыс. голов) и по поголовью свиней (570 тыс. голов) регион занимает четвертое место среди субъектов РФ, а по объемам производства молока – третье. Качественные изменения связаны с введением в эксплуатацию крупных животноводческих комплексов, среди которых – ООО «Западное» на 10 тыс. голов КРС, ЗАО «Алтайский бройлер» мощностью более 63 тыс. тонн мяса птицы в год, ООО «Альтаир-Агро» на 48 тыс. голов свиней в год.

За последние годы в крае принят комплекс программных документов, охватывающих различные виды государственной поддержки отраслей сельского хозяйства, инициирована реализация целого ряда крупных инвестиционных проектов. Высокими темпами растут инвестиции в основной капитал, заработная плата, наблюдается положительная динамика производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. На территории края активно реализуются инвестиционные проекты, начатые в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК», который придал мощный импульс развитию края и большинству регионов России. Благодаря поддержке федерального и краевого бюджетов объем финансирования сельского хозяйства вырос за 3 года в 2,2 раза [1].

По результатам финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних сельскохозяйственных предприятий Алтайского края всех форм собственности в 2012 году составлен *общеекономический рейтинг 10 наиболее крупных и эффективных предприятий.*

Рейтинговые места определяются в соответствии с методикой составления рейтингов на основе двух показателей:

- выручка от реализации продукции и услуг;
- валовая прибыль.

Для расчета рейтингов использована информационная база Главного управления сельского хозяйства Алтайского края, сформированная на основе данных годовой бухгалтерской отчетности сельхозпредприятий.

С учетом приоритетного направления развития сельского хозяйства Алтайского края в десятку наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных предприятий региона вошли [2]:

1. ЗАО «Алтайский бройлер» (Зональный район);
2. ООО «Западное» (Ключевский район);
3. ООО «Альтаир-Агро» (Ребрихинский район);
4. ООО АКХ «Ануйское» (Петропавловский район);
5. ООО «Новоеловская птицефабрика» (Тальменский район);
6. ОАО «им. Гастелло» (Хабарский район);
7. ООО «Агрофирма «Птицефабрика Енисейская» (Бийский район);
8. ОАО «Антипинское» (Тогульский район);
9. ОАО «Промышленный» (Бийский район);
10. ООО «Восход» (Змеиногорский район).

Объем реализованной данными предприятиями продукции в 2012 году превысил 8,8 млрд рублей, что составляет более 23% объема сельскохозяйственной продукции, реализованной крупными и средними сельскохозяйственными предприятиями Алтайского края. Прибыль от продаж составила 1,3 млрд рублей. Высокие темпы развития предприятий стали возможны благодаря реализации большинством из них инвестиционных проектов и использования передовых технологий.

Наряду с развитием производства предприятия уделяют большое внимание решению социальных вопросов. При среднегодовой численности работников от

250 до 1890 человек уровень среднемесячной заработной платы одного работника по итогам 2012 года в хозяйствах превышает 10,0 тыс. рублей.

На протяжении 3 последних лет в десятку лидеров входят ЗАО «Алтайский бройлер», ООО АКХ «Ануйское» и ОАО «им. Гастелло».

Кроме того, ряд предприятий края характеризуется высокими темпами производства и возможностью пополнить десятку наиболее крупных и эффективных сельхозтоваропроизводителей края. Среди них ОАО «Раздольное» Топчихинского района и ООО Агрофирма «Урожай» Зонального района, имеющие наибольшее поголовье дойного стада. Одним из эффективно развивающихся хозяйств является ООО «Вирт» Целинного района, занимающееся мясным скотоводством. Предприятие имеет статус племенного репродуктора по разведению герефордской и казахской белоголовой породы [3].

Вместе с тем, наряду с имеющимися положительными тенденциями, в сельском хозяйстве сохраняется ряд системных проблем, сдерживающих дальнейшее развитие отрасли. Основными проблемами АПК являются: спад производства, сокращение посевных площадей, поголовья скота, что произошло в результате неустойчивости производственно – хозяйственных связей, инфляции, удорожания кредитных ресурсов, сокращения государственного финансирования, снижения покупательской способности потребителей сельскохозяйственной продукции, роста неплатежей между предприятиями и диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; неудовлетворительное состояние сельскохозяйственных земель.

В последние годы практически приостановлены работы по повышению плодородия почв и мелиорации земель, осушению и орошению земель, сократились показатели применения органических и минеральных удобрений, что послужило усилению процесса деградации почв.

Медленно развивается инфраструктура земельного рынка, не создана система информационного обеспечения и разъяснительной работы, что создаёт возможность теневого оборота. За последние годы резко сократился уровень среднечеловеческого производства зерна.

В современной ситуации Россия уже не обладает достаточными финансовыми возможностями для закупки необходимого количества зерна, а снижение зернового импорта восполняется увеличением размера закупок готовых продуктов питания.

Ситуация в животноводстве оказалась ещё хуже, чем в растениеводстве, Отечественное животноводство обеспечивает не выше 50% потребности населения страны в молоке и мясе.

Кроме дополнительной бюджетной нагрузки, связанной с поддержкой сельхозтоваропроизводителей, существует целый ряд проблем в самой отрасли сельского хозяйства.

Одной из причин низкой эффективности сельского хозяйства является высокий физический и моральный износ основных средств. Нехватка свободных денежных средств не позволяет большинству предприятий проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов.

Основным источником финансирования продолжают оставаться собственные средства предприятий. В результате износ основных фондов в АПК достиг 80%. По-прежнему ощущается нехватка «длинных» ресурсов для капитальных инвестиций. Сохраняется дефицит техники. Одновременно, вследствие недостатка платёжеспособного спроса, слабо развивается сельскохозяйственное машиностроение. Почти полное разрушение сельскохозяйственного машиностроения (свыше 75% парка составляют старые машины, что делает современную и качественную уборку урожая практически невозможной). Средняя обеспеченность комбайнами и тракторами в расчёте на единицу обрабатываемой площади в России отстаёт от соответствующих показателей Канады и Германии в несколько раз, нагрузка на основные виды техники в России значительно выше, чем в этих странах. Обеспеченность основными видами сельскохозяйственной техники составляет около 50% от технологически необходимой. Коэффициент выбытия тракторов превышает коэффициент обновления в 5 раз, зерноуборочных комбайнов – в 3 раза, кормоуборочных – в 3,5 раза. В результате такой интегральный показатель, как энергообеспеченность в сельском хозяйстве, оказался в 2-4 раза ниже аналогичных показателей развитых стран, а энергозатраты выше в 2-3 раза. Также существуют проблемы в обеспечении ГСМ из-за финансового состояния сельхозпроизводителей и их низкая платёжеспособность, а также опережающий рост цен на нефтепродукты, по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию.

Проблемы на селе, прежде всего, связаны с невысокой доходностью сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях сохраняющегося диспаритета цен, низкой производительности и оплаты труда, недостатка финансовых ресурсов для освоения новейших технологий, высокой доли импортной продукции, а также ненадлежащего состояния социальной сферы.

Сдерживающим фактором развития отечественного производства является рост объёмов импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Примерно 60% сельскохозяйственной продукции по импорту поставляется странами ЕС, США и Канадой, где уровень поддержки сельского хозяйства в расчёте на гектар пашни от 20 до 40 раз выше, чем в России.

Таким образом, можно обозначить основные социально-экономические проблемы АПК Алтайского края: это, в частности, высокий физический и моральный износ основных фондов, низкая инвестиционная привлекательность отрасли в совокупности с высокой кредиторской задолженностью и отсутствием ликвидного залога. Угрожающими темпами снижается численность населения в сельской местности, все острее стоит проблема кадров. Одной из насущных проблем, несмотря на определенные подвижки в этой сфере, продолжает оставаться недостаточное государственное регулирование рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Выделим социальные проблемы агропромышленного комплекса.

Система социально-трудовых отношений сельскохозяйственных производителей тесно связана с их пространственным размещением и природными условиями. Отличительной чертой сельской занятости является то, что значительная часть трудоспособного населения занята в личном подсобном хозяй-

стве (ЛПХ). Основная масса рабочей силы уходит из сельскохозяйственных предприятий по причине хронических невыплат заработной платы, а также из-за низкой цены рабочей силы. В сельском хозяйстве уже почти на протяжении десяти лет самый низкий уровень заработной платы.

Серьезной проблемой аграрного рынка труда в Алтайском крае является состояние кадрового потенциала аграрного сектора: ухудшение качественного состава кадров сельского хозяйства, острая нехватка специалистов, способных эффективно работать в рыночных условиях. Несмотря на отмечаемую в последние годы в целом положительную динамику по трудоустройству в АПК молодых специалистов, общие показатели не отвечают возрастающей потребности в омоложении кадров, особенно по таким категориям работников, как экономисты и бухгалтеры, зоотехники и ветеринарные врачи. Требуется коренного улучшения организация государственной поддержки руководителей и специалистов АПК, прежде всего молодых выпускников учебных заведений аграрного профиля.

Проблема закрепления кадров в сельском хозяйстве остается нерешенной и требует разработки мер по ее устранению. Поэтому для формирования современных и комфортных условий проживания в сельской местности актуальной задачей для Алтайского края является развитие адекватной социальной и инженерной инфраструктуры. В этой связи в рамках проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья» в Алтайском крае предлагается пересмотреть условия софинансирования строительства социальных объектов на территории края. В основу проекта заложена идея перевода отраслей АПК на интенсивный путь развития и обеспечения к 2025 году значительного повышения уровня и качества жизни сельского населения Алтайского края. Мероприятия по развитию социальной инфраструктуры предусматривают:

- продолжение работ по газификации и энергообеспечению сельских районов края;
- строительство и реконструкцию дорожно-транспортной сети;
- улучшение водоснабжения населения;
- строительство и реконструкцию общеобразовательных школ, детских садов и медицинских учреждений;
- осуществление жилищного строительства в сельской местности и обеспечение доступным жильем молодых специалистов.

Сегодня техническая и технологическая модернизация агропромышленного сектора – это внедрение прогрессивных технологий, повышение почвенного плодородия и генетического потенциала сельскохозяйственных животных. В пищевой промышленности – применение инноваций, развитие логистики и инфраструктуры продовольственных рынков. И при этом важно понимать, что дальнейший рост данных отраслей в период адаптации к условиям ВТО потребует более серьезных финансовых вложений, в том числе со стороны государства.

Алтайский край должен и дальше укреплять свои позиции в решении вопросов продовольственной безопасности страны. При этом на инорегиональные

рынки должна поставляться продукция с высокой добавленной стоимостью. Именно эти подходы легли в основу долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2013-2020 годы и Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Алтайского края на период до 2025 года, которые были утверждены в 2012 году.

Село – это жизненный уклад почти половины населения Алтайского края. В 2012 году в крае продолжалась реализация ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года». Благодаря господдержке улучшили жилищные условия 580 сельских семей. Введено в эксплуатацию более 120 км внутриселковых газовых сетей, газифицировано более 1800 домовладений, построено 50 км водопроводных сетей. Завершена реализация пилотного проекта комплексной компактной застройки в с. Мамонтово. Аналогичные проекты разработаны в Ребрихинском и Ключевском районах [3].

Таким образом, без развитого сельского хозяйства и прогрессивного АПК – позитивное развитие экономики Алтайского края и повышение благосостояния общества невозможно.

Библиографический список

1. Сельское хозяйство Алтайского края. Официальный сайт органов власти Алтайского края <http://altairegion22.ru/territory/agriculture/shAk/?PRINT=Y>
2. 10 эффективных сельхозпредприятий Алтайского края (по итогам работы в 2012 году). Официальный сайт Главного управления сельского хозяйства Алтайского края <http://altagro22.ru/apk/rejtingi/>
3. Отчет Губернатора Алтайского края о результатах деятельности Администрации края в 2012 году. Официальный сайт органов власти Алтайского края http://altairegion22.ru/gov/administration/glava/society_economy/otchet-gubernatora-2012/Otchet-Gubernatora-Altayskogo-kraia-rezultatakh-deiatelnosti-Administracii-kraia-2012.php

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЮЩИХ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

О.А. Чиркова

Рубцовский индустриальный институт

Муниципальное образование, как открытая система, зависит от внешнего мира, находится в состоянии постоянного обмена с ней, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. За изменением окружающей среды требуются постоянное внимание на систематической основе с применением методов учета, статистики, системного анализа и компьютерных технологий. В связи с этим данная тема актуальна в наше время.

Сложность, подвижность, многоуровневый характер современной ситуации в обществе свидетельствует о том, что внешняя среда характеризуется высокой степенью изменений. Следовательно, на наш взгляд,

достижение определенных целей и эффективность управления в значительной степени определяется способностью получить преимущества от использования изменений и возникающих при этом возможностей. Возможности представляют собой специфический ресурс, используя который МО может достичь больших положительных результатов своей разноплановой деятельности. Внешняя среда содержит угрозы, то есть «неблагоприятные факторы», выявив которые необходимо всеми способами предотвратить их негативное влияние на социально-экономическое развитие МО.

Изложенное выше позволяет говорить о том, что внешняя среда муниципального образования – это факторы, условия, силы и субъекты, влияющие на расход ресурсов, риски, эффективность и общую ситуацию в муниципальном образовании извне и не принадлежащие данному муниципальному образованию влиять на них, зачастую бывает либо невозможно, либо довольно трудно и неэффективно. Поэтому их влияние следует учитывать в стратегии, как заданные условия с учетом прогноза их изменения и воздействия на систему МО. Внутренняя среда муниципального образования является источником его жизненной силы, но она может также быть и источником проблем муниципального образования в том случае, если внутренняя среда не обеспечивает необходимого функционирования муниципального образования.

Между факторами внешней среды существует взаимосвязанность, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Так же, как изменение любой внутренней переменной может сказаться на других, изменение одного фактора окружения может обуславливать изменение других.

По нашему мнению, муниципальному образованию необходимо располагать необходимым количеством информации о состоянии внешней среды, а также быть уверенным в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в её точности, среда становится более неопределённой, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать её высоконадёжной.

Многие отечественные и зарубежные авторы в области организации и управления муниципальным образованием для более четкого и системного представления выделяют внутренние и внешние факторы, которые оказывают влияние на развитие МО.

Факторы внешней среды подразделяют на две группы:

- Среда косвенного воздействия – факторы внешней среды, которые не оказывают непосредственного воздействия на деятельность муниципального образования, но косвенно влияют на процесс формирования стратегии; к ней относятся экономические, политические, технологические и социальные факторы [1].

- Среда прямого воздействия – совокупность факторов среды, непосредственно влияющих на деятельность муниципального образования: бизнес, население, другие муниципальные образования, муниципальные служащие, воздействие учреждений государственной и региональной власти.

Технологические факторы – это сочетание навыков, способов, методов, приемов, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих знаний, необходимых для решения местных проблем и достижения целей муниципального управления. Прогресс науки и техники несёт в себе огромные возможности и не менее огромные угрозы для муниципального образования [3]. Многие муниципальные образования не в состоянии увидеть открывающиеся новые перспективы, так как технические возможности для осуществления коренных изменений преимущественно создаются за пределами образования, в котором они функционируют. Опоздав с модернизацией, они во многом теряют, что может привести к крайне негативным последствиям для них.

Экономические факторы – отраслевая структура, состояние инфраструктуры, ресурсы (энергетические, материальные, трудовые), технологический уровень производства, экономическая безопасность. В настоящее время существенными отрицательными факторами рынка труда для всех муниципальных образований округа является нелегальная миграция иностранцев, низкий уровень заработной платы в бюджетной сфере [3].

Социальные факторы муниципального образования – доходы (уровень, структура, динамика), обеспеченность жильем, уровень занятости, медицинские и образовательные услуги (качество, доступность), социальные гарантии. В настоящее время существенным отрицательным фактором рынка труда для всех муниципальных образований округа является диспропорция между потребностями населения в жилье и возможностями его приобретения.

Политические факторы – правовая база, механизмы, инструменты, структура управления.

Бизнес. Малой экономике, как образно обозначают в исследованиях «малый бизнес», отведена стратегическая роль в МО. В преодолении возникшего социально-экономического кризиса характерной чертой малого предпринимательства является создание в городе новых рабочих мест за счет активного привлечения работников на условиях совместительства, договора подряда и других договоров гражданско-правового характера, что дает также возможность гражданам иметь дополнительный доход [2].

Население. Демография – динамика, структура, привлечение к работе с населением общественных организаций. Сохранение, восстановление и рост демографического потенциала требуют от государства проведения эффективной демографической политики. Разработка и предложение оптимальной системы мер социально-демографической политики возможно только на основе знаний о современном состоянии демографической системы и векторе ее поведения в будущем. Игнорирование или недоучет регионального аспекта анализа демографического развития удаляют государственную политику от соблюдения баланса федеральных и территориальных интересов.

Муниципальные служащие. Муниципальные служащие оказывают большое влияние на развитие муниципального образования. Уровень компетентности муниципальных служащих в современном управлении, их способность активно, последовательно и ответственно реализовать менеджмент качества на практике определяет степень достижения цели социально-

экономического развития муниципального образования: повышение уровня и качества жизни каждого жителя, социально-экономического развития муниципального образования и региона в целом [1].

Таким образом, обобщая все вышеотмеченное, можно заключить, что факторы внешней среды муниципального образования оказывают влияние как на всю социально-экономическую систему территории, так и на отдельные ее ресурсы – материальные, трудовые, денежные, являясь источником, необходимым для поддержания его внутреннего потенциала на должном уровне.

Для эффективного управления любой социально-экономической системой на территории необходимо фиксировать, подвергать анализу различные аспекты и факторы, влияющие собственно на систему.

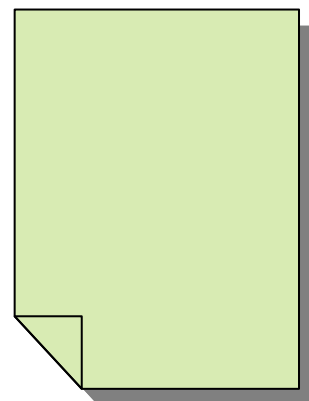
Таким образом, на наш взгляд, чтобы оптимизировать деятельность муниципальной системы в современных условиях, проводить реформы МО, выстраивать эффективную социально-экономическую систему управления территорией, адекватную воздействующим на нее внешним и внутренним обстоятельствам, необходимо учитывать все влияющие на деятельность факторы. Комплексная оценка всех воздействующих факторов позволит расставить акценты при улучшении управления МО, уравновесить и сгладить негативные влияния, сохранить, а возможно, и повысить существующий социально-экономический уровень управления муниципальным образованием, что в конечном итоге скажется на качестве жизни населения.

Библиографический список

1. Игнатов В.Г. Экономика муниципальных образований – Ростов-на-Дону: МарТ, 2008.
2. Малый бизнес. Организация, экономика, управление. Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкель, В.А. Швандера – М.: Юнити-Дана, 2009.
3. Система муниципального управления / Под ред. В.Б. Золотова – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.

СЕКЦИЯ 3

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ
НА ПРЕДПРИЯТИИ**



**ПРОБЛЕМА ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В КОНЦЕПЦИИ
СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ***О.В. Асканова**Рубцовский индустриальный институт*

Сложившаяся сегодня в экономике России ситуация убедительно демонстрирует, что успех деятельности отдельных субъектов хозяйствования на микроуровне в значительной степени предопределён условиями функционирования сложных экономических систем, каковыми чаще всего являются национальные экономики. Поэтому для реализации потенциала развития любого предприятия, минимизации рисков угрозы несостоятельности в будущем необходимо не только знать характер связей между отдельными видами деятельности и функциональными элементами системы управления и понимать, как в результате их взаимодействия возникают интегральные характеристики, но и чётко представлять взаимозависимости предприятия с другими элементами, составляющими макроэкономические структуры. Решению этих проблем способствует применение системного подхода.

Для понимания сути системного подхода и его принципиальных особенностей, на наш взгляд, он должен быть рассмотрен вместе с другими возможными путями постижения явлений и процессов. В соответствии с концепцией диалектической триады Г. Гегеля, познание сущности целого (например, экономики предприятия) можно представить как последовательность сменяющих друг друга способов, трёх уровней знания о нём.

Первый уровень (тезис) соответствует целостному представлению о предприятии, опирающемуся на априорные знания. Подобного рода знания, извлекаемые из самого интеллекта (интуитивные), часто называют предпринимательским талантом. Ими широко пользуются успешные предприниматели, не имеющие специального управленческого образования. По имеющимся оценкам, около 80% важных решений принимается топ-менеджерами интуитивно. Применение данного подхода к управлению предприятием в отдельных случаях может быть очень действенным (особенно если речь идёт о предприятиях малого и среднего бизнеса). Но следует отметить, что успех управления в этом случае труднопредсказуем, поскольку целиком зависит от способностей, таланта одного субъекта.

Второй уровень (антитезис) – аналитический подход, расчленяющий целое на части с целью последующего их исследования и объяснения свойств целого через структуру и особенности его отдельных частей, рассматривается как отрицание первого подхода. Следует отметить, что аналитический подход к пониманию сущности явлений и процессов, предполагающий выделение и рассмотрение отдельных частей целого, не позволяет охватить связи между этими частями, которые являются наиболее важными для понимания закономерностей формирования свойств целого, возникновения исследуемой проблемы. При этом, несмотря на то, что аналитический подход является «детищем» XVIII века [8], на наш взгляд, он всё ещё находит применение в практической плоско-

сти управления отечественными предприятиями, что во многом может служить объяснением неэффективности их функционирования.

Третий уровень (синтез) – системный подход к рассмотрению процессов, протекающих на предприятии, можно охарактеризовать как синтез первого и второго уровней. В определённом смысле использование данного подхода предполагает возврат к целостному представлению о предприятии, характерному для интуитивного уровня, но при этом он заимствует у аналитического подхода интерес к внутренней структуре объекта. На первое место выдвигается совокупность системных свойств предприятия (относящихся к классу свойств целостности или эмерджентности), которые, как правило, не присущи составным элементам (видам деятельности, отдельным процессам, ресурсам, функциям и т.д.), взятым по отдельности. Такой подход концентрирует внимание на тех взаимодействиях, которые становятся причиной возникновения системных свойств. В этой связи У.Э. Деминг, один из основателей современного менеджмента, назвал понимание системных свойств, умение видеть (моделировать) предприятие как единое целое – основой, «минимум» теоретических знаний, обязательных для каждого стремящегося к успеху руководителя [7]. Поэтому важной задачей как науки, так и практики управления является познание структур социально-экономических систем как носителей эмерджентных свойств, определяющих основные характеристики их поведения. Успех перестройки системы в направлении получения заданных свойств является конечным критерием, определяющим степень познания реальной структуры.

Таким образом, обобщая характеристики аналитического и системного подходов применительно к познанию предприятия как объекта управления, можно отметить, что оба они в той или иной мере используют и анализ, и синтез. Различие же заключается в сочетании, последовательности применения этих методов (рис. 1).

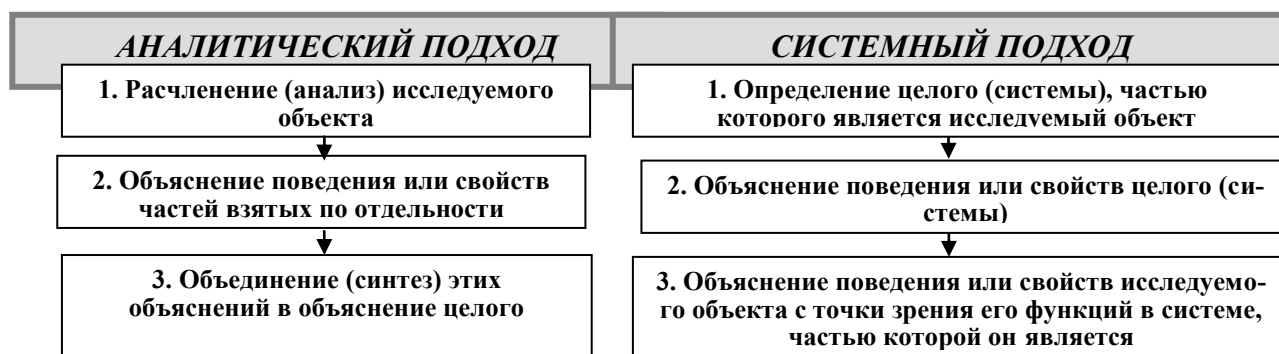


Рис. 1. Принципиальные отличия последовательности действий в рамках аналитического и системного подходов

При системном подходе синтез предшествует анализу, а исследуемый объект (предприятие) рассматривается как часть некоторого целого. При аналитическом подходе – наоборот синтез следует за анализом, а исследуемый объект рассматривается как целое, которое предстоит разложить на части.

Из сказанного выше вытекает, что в соответствии с системным подходом любое предприятие рассматривается как сложная, динамическая, стохастическая, производственная, социально-экономическая, многокритериальная (и др.) система, состоящая из отдельных элементов с многочисленными внутренними и внешними связями. Такой подход позволяет учесть принципиальную сложность предприятия как объекта исследования, его разветвленные и многообразные связи с рыночной средой.

Сложность предприятия как объекта управления в соответствии с законом необходимого разнообразия, открытым У. Эшби (William Ross Ashby) [12], обуславливает сложность системы управления. Данный закон представляет собой фундаментальный принцип управления, в соответствии с которым уровень разнообразия системы управления должен соответствовать уровню разнообразия управляемой системы.

В основе системного подхода лежит рассмотрение предприятия как целенаправленной системы, что ставит проблему целеполагания. Любое предприятие обладает собственной целью, носящей подчиненный характер относительно основной цели – экономики в целом. Поэтому цель выступает как системообразующий фактор, который определяет целостность экономической системы. Цель, представляя, с одной стороны, имманентную (внутреннюю) связь элементов в систему саму по себе (система тождественна своей цели путём сохранения своих свойств при различных внутренних и внешних изменениях), с другой стороны, определяет отношение к системе как внешних, так и внутренних факторов.

Специфика формирования и уточнения целей, построения иерархии подцелей, доведения их до соответствующего уровня приоритетности главной цели по отношению к целям «низшего» уровня является одной из наиболее важных процедур системного управления, позволяющей исследовать систему телеологически, с точки зрения выхода, а не детерминистски, с точки зрения входа, что является принципиальным моментом для повышения эффективности управленческой деятельности в целом и её оценки. В этой связи отметим, что впервые на приоритетность определения целей в системе управления указал П. Друкер в 1954 г. в книге «Практика управления» [6]. Концепция П. Друкера в корне противоречила логике, принятой со времен А. Файоля, исходившей из определяющей роли функций и процесса.

Поскольку управление любым предприятием с позиций системного подхода определяется разнообразными группами факторов, представляющими собой ступени в иерархии управления, жестко связанные между собой диалектическим единством внешней и внутренней среды, то оно должно предусматривать анализ как минимум трёх уровней целей: верхний, связанный с внешней средой, более низкие – с внутренней (рис. 2).

Необходимость учёта такого большого количества целей одновременно формирует и императив цели, и проблему целеполагания в деятельности субъекта хозяйствования.

Здесь считаем необходимым более подробно остановиться на целевых установках в современной рыночной экономике и их возможных противоречиях.

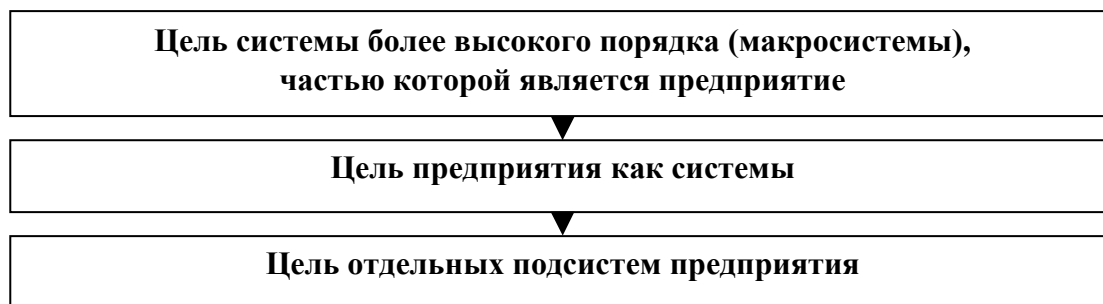


Рис. 2. Уровни целей, которые должны учитываться при системном подходе к управлению предприятием

Важным моментом реализации принципов системного подхода в управлении, как уже отмечалось, является ориентация целевой установки предприятия на цель макроэкономической системы и подчинённость ей. Сегодня в макроэкономике выделяют систему целей, состоящую из ряда элементов [10]:

- экономический рост, и, в конечном счёте, высокий уровень жизни населения;
- повышение экономической эффективности производства на базе научно-технического прогресса;
- экономическая свобода, обеспечивающая создание для предпринимателей, работников и потребителей условий свободного и рационального выбора;
- полная занятость населения;
- справедливое распределение доходов;
- социальная защита;
- оптимальный платежный баланс;
- равновесие во взаимодействии с природной средой для поддержания надлежащего уровня жизни современного и следующих поколений людей.

Представленный перечень с незначительными отклонениями составляет основу макроэкономического мейнстрима. Однако даже беглый анализ даёт возможность утверждать, что сегодняшнее состояние макроэкономики далеко от декларируемого целевыми установками. Макроэкономическая политика практически ни одного государства не обеспечила реализацию заявленных целей, подтверждением чего стал разразившийся глобальный финансовый кризис, охвативший всю мировую систему хозяйства. Более того, полный развал российской экономики (как впрочем, и других государств, в том числе и на постсоветском пространстве) стал, по мнению добросовестной части исследователей, результатом тотальной рестрикционной государственной политики, осуществляемой по рекомендациям экспертов МВФ. Академик С.Ю. Глазьев, подробно исследовавший последствия либеральной экономической политики в России (и в 90-е годы прошлого столетия, и в период кризиса 2008 года), неоднократно в своих работах указывал на ошибочность её курса. По его мнению, проводимая политика не только не способствовала, но и препятствовала созданию богатства

на основе созидательной деятельности [например, 4; 5 и др.]. В частности, в работе с красноречивым названием «Кудрявая экономика» С.Ю. Глазьев прямо указывает, что «российские власти своей политикой ежегодно губят множество российских предприятий, лишая занятости и источников доходов сотни тысяч людей» [4].

Понятно, что если государство де-факто реализует политику разрушения своей промышленности (а такая политика имеет место не только в России), независимо от того, какие цели при этом декларируются, то выжить смогут самые примитивные промышленные предприятия. Производителей же конечной конструктивно сложной продукции ждёт банкротство либо, в лучшем случае, жалкое существование, что и произошло с предприятиями машиностроения. Это обусловлено таким свойством системы как наличие обратных связей как внутри самой системы, так и с факторами внешней среды. В силу их наличия для систем часто характерна круговая причинность или обусловленность. В отличие от линейной причинности, где можно четко разграничить причину и следствие, в случае круговой причинности такое разграничение носит условный характер [2].

Все системы вне зависимости от их сложности используют только два типа обратной связи:

- усиливающая обратная связь;
- уравнивающая обратная связь [8].

Здесь хотелось бы подробнее остановиться на значении усиливающей обратной связи. Данный тип связи часто называется положительной. Хотя, на наш взгляд, такое название не в полной мере отвечает её сущности, так как в зависимости от начальных условий она может вести как к повышению эффективности деятельности предприятия, так и её снижению, вплоть до банкротства. Усиливающая обратная связь способствует развитию системы в том же направлении, что и первоначальное изменение. Так, неэффективная денежная политика (парадоксы которой подробно рассмотрены С.Ю. Глазьевым [см., например, 4]), показавшая неспособность денежных властей эффективно распорядиться даже обрушившимся на Россию потоком нефтедолларов, способствовала возникновению дефицита оборотных средств. Недостаток средств в обороте предприятий повлёк потери объёмов производства продукции, результатом чего стало сокращение выручки от реализации, ещё больший дефицит средств и ещё большее падение объёмов производства и т.д. по кругу.

Аналогичным образом действует усиливающая обратная связь в результате реализации на уровне государства неэффективной кредитной политики. Как отмечено С.Ю. Глазьевым, некомпетентность высших финансовых руководителей ведёт к тому, что лишь ничтожная часть предприятий имеет доступ к кредитам, которые «предоставляются под завышенные проценты и требования залогового обеспечения, на короткие сроки и на невыгодных условиях» [4]. Привлечение дорогостоящих заёмных источников вызывает существенный рост финансовых затрат предприятия, связанных с их обслуживанием, в результате возрастает потребность в оборотных средствах и, соответственно, в источниках их финансирования и т.д.

Но, с другой стороны, усиливающая обратная связь может способствовать повышению эффективности деятельности предприятия. Поэтому эффективная экономическая политика, действительно направленная на достижение декларируемых макроэкономикой целей, организуя и опосредуя приток капитала в освоение новых технологий, модернизацию и развитие производства, во многом определит эффективность субъектов хозяйствования микроуровня.

Отмеченное выше абсолютно не означает, что успех предприятия зависит только от макроэкономических факторов. Мы совершенно не умаляем значимости правильной постановки целей нижнего уровня (см. рис. 2), выбора оптимальных способов их достижения, эффективного внедрения в практику хозяйствования. Однако пока де-факто макроэкономическая политика государства не будет нацелена на экономический рост, научно-технический прогресс и т.п., хозяйствующим субъектам на микроуровне (особенно это относится к предприятиям промышленности, производящим сложную продукцию) остаётся при целеполагании ориентироваться разве что на *выживание* в сложных внешних условиях и, соответственно, использовать адекватные данной цели управленческие механизмы.

Если же подходить к вопросу определения возможных целей предприятия с точки зрения здоровой экономической системы, ориентированной на созидание, то его решение имеет разнообразные варианты. В отечественной практике управления на микроуровне при целеполагании обычно оперируют категориями доходов, прибыльности, рентабельности, доли рынка и т.п. Однако в зарубежной практике превалирует мнение, что эти традиционные измерители сегодня становятся мало пригодными для построения действенной стратегии развития предприятия. Объясняется это тем, что подобные экономические эффекты всегда необходимо рассматривать только в тесной взаимосвязи, учитывая при этом политику обновления основных фондов, принципы формирования капитала предприятия, механизмы нейтрализации финансовых рисков и пр. Более того, выбираемый критерий должен быть обоснованным, базирующемся на прогнозировании будущих доходов собственников предприятия, приемлемым для принятия инвестиционных решений, включая поиск источников собственных средств для выплаты дивидендов и финансирования программ развития.

Именно поэтому в настоящее время одной из самых эффективных считается концепция управления предприятием, ориентированная на максимизацию его стоимости. Как отмечает С.В. Вожик, управление деятельностью на базе роста стоимости хорошо соотносится со многими современными теориями управления таких известных экономистов, как И. Ансофф, М. Портер, А. Дж. Стрикленд, Д. Тис и другие [3].

Рыночная стоимость предприятия формируется под воздействие целого ряда факторов, широкое разнообразие которых, обусловленное вариабельностью внешней и внутренней среды, не позволяет учесть их одновременно в рамках одного расчетного алгоритма, что непосредственно находит свое отражение в различных подходах к оценке стоимости бизнеса [1]. Отметим, что значительный вклад в развитие методологии оценки стоимости компании внесён зарубежными экономистами, такими как М. Гордон, А. Шапиро, У. Шарп,

Дж. Линтнер, Дж. Моссин, А. Раппапорт, Р. Апреда, А. Дамодаран. В результате к настоящему моменту в теории управления обосновано множество разнообразных показателей и методов оценки, всё многообразие которых наиболее полно сгруппировано в работе [11]:

- методы оценки, базирующиеся на денежных потоках (CCF (Capital Cash Flow), ECF (Equity Cash Flow), FCF (Free Cash Flow));

- методы оценки, базирующиеся на приведённой стоимости (NPV (Net Present Value), APV (Adjusted Present Value), SNPV (Strategic Net Present Value));

- методы оценки, базирующиеся на концепции остаточного дохода (EVA (Economic Value Added – добавленная стоимость), MVA (Market Value Added – частный случай EVA), CVA (Cash Value Added – «прототип» EVA));

- методы оценки, основанные на совмещении доходов и активов (ЕВО – Модель Ольсона (Edwards-Bell-Ohlson valuation model), совмещающая элементы доходного и затратного подходов);

- прочие модели оценки (модель, базирующаяся на данных бухгалтерского учета RIM (Residual Income Model), предложенная Чарльзом Ли).

На наш взгляд, однозначно ответить на вопрос, какой из отмеченных выше показателей может служить максимально корректной базой для определения рыночной стоимости предприятия и, следовательно, для выбора в качестве глобальной целевой установки, весьма сложно. В настоящее время в зарубежной экономической литературе значительное внимание уделено освещению достоинств и недостатков EVA, MVA, CVA, и др. Однако, по сути, все эти показатели базируются на NPV. При этом каждый из них содержит определенного рода «допущения», существенно упрощающие расчет и влияющие на получаемую величину стоимости предприятия.

С позиций системного подхода совершенствование управления предприятием становится возможным только в результате осознания совокупности системных свойств, возникающих вследствие взаимодействия разных подсистем (элементов системы). При этом управленческие воздействия, обуславливающие рациональность и эффективность функционирования этих подсистем, должны быть интегрированными в общую систему управления предприятием, что опять ставит проблему целеполагания уже для более низкого уровня. Данная проблема решается в ходе разработки функциональных бизнес-стратегий по различным аспектам деятельности предприятия. При этом, как цель предприятия должна иметь подчинённый характер относительно макроэкономических целей, так и целевые установки отдельных подсистем (подцели) должны быть ориентированы на глобальную цель функционирования хозяйствующего субъекта. На рисунке 3 в агрегированном виде отражены основные функциональные стратегии предприятия, в рамках которых формулируются наиболее значимые для предприятия подцели.

Подцели, которые формулируются в рамках функциональных бизнес-стратегий, в дальнейшем детализируются на более низких уровнях. Иначе говоря, в процессе целеполагания происходит рассеивание целей, что порождает

проблему их собираемости вокруг главной цели для исключения возможного нарастания неуправляемости.



Рис. 3. Функциональные составляющие бизнес-стратегии предприятия [9], определяющие формирование подцелей деятельности

Усугубляет проблему и существующая для различных подсистем предприятия конфликтность целевых установок. Так, например, для производственной подсистемы свойственна ориентация на минимизацию рисков остановки производства, что требует увеличения запасов оборотных средств на всех стадиях производственного процесса. Маркетинговая подсистема нацелена на увеличение объёмов продаж, результатом чего является либерализация кредитной политики в отношении покупателей продукции и, как следствие, возрастание временно иммобилизованных оборотных средств. Финансовая подсистема, основная цель которой состоит в повышении финансовых результатов деятельности, ориентирована на сокращение остатков оборотных средств, что обеспечивает снижение затрат предприятия (в том числе затрат упущенной выгоды) и рост оборачиваемости текущих активов. Приведенный пример, являющийся далеко не единственным, показывает, что разные подсистемы предприятия могут рассматривать вопросы, касающиеся одних объектов (в данном случае оборотных средств), с точки зрения собственных, противоречащих друг другу, интересов.

В этой связи необходимо отметить, что функционирование предприятия как системы определяется отношениями между всеми подсистемами (кадровой, маркетинговой, производственной, технической, организационной, финансовой), поэтому любой, самый малый элемент может изменить поведение системы в целом. Следовательно, в системе управления предприятием нет второстепенных задач. Вместе с тем мы полагаем, что некоторые части системы в большей степени определяют её поведение, поэтому наиболее эффективный способ решения конфликта целей состоит, по нашему мнению, в регламентации приоритетности целевых установок на высшем уровне управления, исходя из стратегических приоритетов предприятия.

В заключение отметим, что необходимость формирования согласованной системы целей – не единственная проблема управления предприятием с системных позиций. Несмотря на широко освещенные в специальной литературе достоинства и возможности системного подхода, они всё еще не реализованы в

управлении деятельностью предприятия, что объясняется целым рядом обстоятельств:

- сложностью промышленных предприятий, как крупномасштабных открытых вероятностных систем, в результате чего достаточно трудно уяснить то многообразие способов, посредством которых внешняя среда влияет на внутреннюю. Но при этом закон необходимого разнообразия определяет, что для успешного противостояния среде сложность и быстрота решений должны соответствовать сложности и скорости изменений, происходящих во внешней среде;

- сложностью внутренней структуры предприятия как системы, в результате чего взаимодействие множества подсистем внутри самого предприятия не совсем осознается;

- динамической сложностью предприятия как системы, в результате чего зачастую требуется большой временной интервал для прохождения сигнала обратной связи по сети взаимосвязей в системе управления. Именно этим объясняются задержки во времени между причиной и следствием, что приводит к заблуждениям и неадекватной реакции на происходящие процессы и явления (при этом в очень сложной системе результат от принимаемых управленческих решений может проявиться к тому времени, когда критический порог уже пройден и поздно что-либо исправить).

Именно поэтому в практической плоскости управления реализация концепций системной теории часто протекает очень сложно, поскольку представления и инструменты системного мышления не согласуются с пониманием социально-экономической действительности и усвоенными моделями восприятия, которым следуют менеджеры. Ведь на практике простые объяснения пользуются значительно большей привлекательностью, чем указания на комплексные и сложные взаимосвязи, которые не так-то и легко проследить.

Библиографический список

1. Асканова О.В., Карпенко А.В. Анализ экономических условий и факторов формирования стоимости бизнеса (на примере машиностроительных предприятий Алтайского края) // Вестник Воронежского государственного университета. – Серия: Экономика и управление. – 2011. – №1. – С. 150-159.

2. Асканова О.В., Касаткина Е.В. Менеджмент промышленных предприятий: особенности и проблемы в российских условиях // Теория и практика общественного развития (электронный журнал). – 2010. – №3. – С. 241-244.

3. Вожик С.В. Управление стоимостью предприятия в современных условиях российской экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pcfko.ru/research8.html>

4. Глазьев С.Ю. Кудрявая экономика // Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit

5. Глазьев С.Ю. Либеральные реформы в России: правда и вымысел: препринт. – М.: ГУ ВШ, 2006. – 28 с.

6. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Вильямс, 2003. – 397 с.

7. Нив Г. Пространство доктора Деминга: принципы построения устойчивого бизнеса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 458 с.
8. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления: необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем // Джозеф О'Коннор и Иан Макдермотт. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 256 с.
9. Серeda С. Стратегия и тактика управления производством // Cnews-аналитика [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.cnews.ru/reviews/free>
10. Цели макроэкономики // MACROECONOMIKS [Электронный ресурс]. URL: http://www.macroekonomiks.ru/celi_macro.html
11. Щербакова О.Н. Применение современных технологий оценки стоимости бизнеса действующей компании // Финансовый менеджмент. – 2003. – №1. – С. 105-121.
12. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. – М.: Мысль, 1969. – 432 с.

ББК 65.9(2P)301

УДК 338.93+608.1

ИЗМЕНЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Н.П. Балдина

*Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск*

В статье дается оценка конкурентоспособности некоторых предприятий Алтайского края на основе индикатора, включающего добавленную стоимость.

Регулярная оценка конкурентоспособности позволяет определить конкурентную позицию предприятия и правильность выбранной конкурентной стратегии, эффективность управленческих решений и его инвестиционную привлекательность, а также своевременно обнаружить и устранить негативные факторы, способные ослабить финансовую устойчивость организации.

Исследователями ведется поиск различных индикаторов измерения конкурентоспособности компаний. Необходимо находить инструменты, с помощью которых можно количественно оценить конкурентоспособность предприятия. Так как получение сравнимой и достоверной информации о предприятии в России все еще проблематично, эмпирический анализ ограничивается теми индикаторами, которые доступны исследователю, поэтому и представляется разумным использовать достаточно простые инструменты, которые позволяют получить представление об эффективности работы предприятия, его конкурентоспособности.

Безусловно, создание универсальной методики оценки конкурентоспособности – задача, скорее всего, невыполнимая. Фирмы характеризуются разными сферами деятельности, различиями в технологиях производства и сбыте, разнообразием выпускаемой продукции и услуг, имеющих несравнимые параметры. Речь, скорее, идет только о неких общих методических подходах, которые, в зависимости от объекта оценки, могут воплощаться в ряд конкретных методик

оценки конкурентоспособности. Конкурентоспособность как показатель, характеризующий конкретное предприятие и позволяющий сопоставлять его с другими предприятиями, очевидно, определяется, прежде всего, внутренними факторами, т.е. теми ресурсам, которыми оно располагает.

Многие современные модели оценки финансового состояния включают как один из индикаторов конкурентоспособности фирмы. Недостатком данного подхода является то, что необходимо рассчитывать несколько показателей и для сравнения с другими предприятиями приводить их к единому знаменателю, используя при этом субъективную оценку. Поэтому чаще всего для оценки эффективности используется такой показатель, как рентабельность, ибо в конечном итоге именно в ней должны выразиться результаты трансформации.

Еще одним показателем конкурентоспособности компаний можно считать показатель стоимости компании. Для собственников стоимость компании является единственным критерием оценки его финансового благополучия, который дает комплексное представление об эффективности управления бизнесом. Объем продаж, прибыль, себестоимость, финансовые показатели являются как бы промежуточными характеристиками отдельных экономических аспектов деятельности предприятия [1, с. 7]. Но и этот показатель могут использовать лишь крупные компании, акции которых вращаются на фондовом рынке.

В рамках данной работы конкурентоспособность фирмы рассматривается как внутренняя характеристика субъекта, поэтому для настоящего исследования более подходит определение конкурентоспособности, предложенное в работе [2], где под конкурентоспособностью понимается *способность создавать возрастающий объем добавленной стоимости на основе повышения эффективности использования факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности бизнеса и освоения новых рынков*. Исходя из такого определения, измерителями конкурентоспособности компаний могут быть объем и динамика добавленной стоимости в расчете на одного занятого, доля добавленной стоимости в выручке продукции, величина добавленной стоимости, приходящаяся на один рубль заработной платы.

Добавленная стоимость. Это один из ключевых показателей в современной экономической статистике. Она рассчитывается как разница между полученной предприятием выручкой от продажи товаров и услуг и стоимостью потребленных в производственном процессе сырья и материалов. На основе этого показателя формируется важнейший макроэкономический показатель – валовой внутренний продукт. Для того чтобы быть конкурентоспособными, предприятия должны быть уверены в том, что их деятельность обеспечивает создание добавленной стоимости. Упрощенно для предприятия добавленную стоимость можно представить в виде суммы трех слагаемых: заработной платы, прибыли и амортизационных отчислений.

В работе [3] на примере группы новосибирских предприятий была осуществлена эмпирическая проверка работоспособности индикатора *доля добавленной стоимости в выручке предприятия* и показано, что использование этого показателя позволяет адекватно оценивать конкурентоспособность предприятий. Такой индикатор не подвержен субъективным оценкам и влиянию эффекта

масштаба, более устойчив, чем традиционные финансовые показатели, имеет прозрачный экономический смысл и рассчитывается по данным обязательной отчетности, поэтому его можно рекомендовать к использованию вместо или наряду с другими индикаторами для оценки уровня и динамики конкурентоспособности фирмы.

Анализ динамики доли добавленной стоимости в выпуске в обрабатывающей промышленности России за период 2003-2010 гг. свидетельствует, что тенденция к росту показателя наблюдалась лишь до 2005 г., после чего мы видим устойчивое снижение данного показателя, что означает снижение конкурентоспособности (рис. 1) предприятий обрабатывающей промышленности. Более того, имевшая место слабая тенденция к снижению доли добавленной стоимости по экономике в целом определялась именно обрабатывающим сектором.

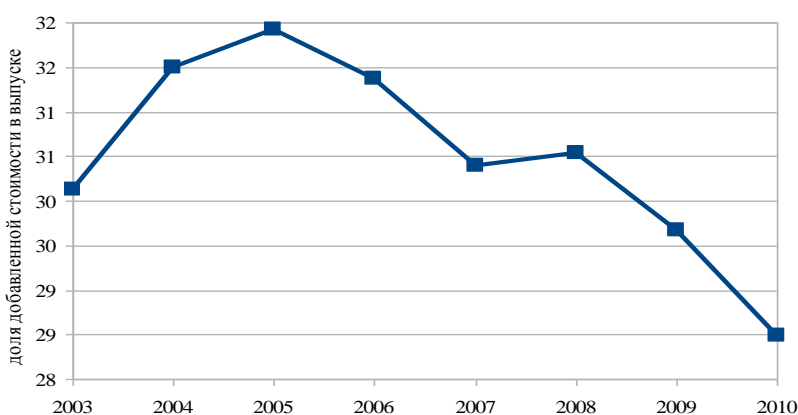


Рис. 1. Динамика доли добавленной стоимости в выпуске [4, с. 206]

Однако усредненные показатели отрасли не позволяют оценить перспективы повышения конкурентоспособности российских предприятий. Для этого необходимы эмпирические исследования на микроуровне.

Для исследования выбраны предприятия обрабатывающей промышленности Алтайского края. Выбор предприятий определялся лишь одним соображением – доступностью финансовой информации, представленной на сайтах компаний. Оценка изменения конкурентоспособности фирмы проводилась без учета деятельности фирм-конкурентов, что, безусловно, носит ограниченный характер. Показатели конкурентоспособности в данном случае сами по себе характеризуют лишь динамику изменения эффективности рыночной деятельности фирмы и не содержат информацию о ее позиции на рынке. Однако и такая неполная информация позволяет выявить сильные и слабые стороны в деятельности оцениваемых компаний, проанализировать улучшение или ухудшение в целом их рыночной позиции.

Основу исследования составили информационные и справочные материалы, отражающие результаты хозяйственной деятельности предприятий, данные бухгалтерской и финансовой отчетности, представленные в электронной сети Интернет.

Настоящее исследование охватывает кризисный для российской экономики период 2007-2011 гг. Были выбраны семь крупных компаний обрабатывающей промышленности Алтайского края: ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод», ОАО «Барнаульский пивоваренный завод», ОАО «Алтайвагон», ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор», ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Барнаултрансмаш» и ОАО «Барнаульский кузнечно-прессовый завод».

В работе оцениваются изменение конкурентных позиций предприятий Алтайского края в момент экономического спада, вызванного кризисом, с помощью индикатора *доля добавленной стоимости в выручке предприятия*.

Основными задачами, решаемыми при оценке конкурентоспособности организации, являются определение уровня конкурентоспособности и выявление тенденций и закономерностей в изменении конкурентоспособности за период 2007-2011 гг.

Динамика показателя *доля добавленной стоимости в выручке предприятия* для рассматриваемых предприятий представлена на рис. 2.

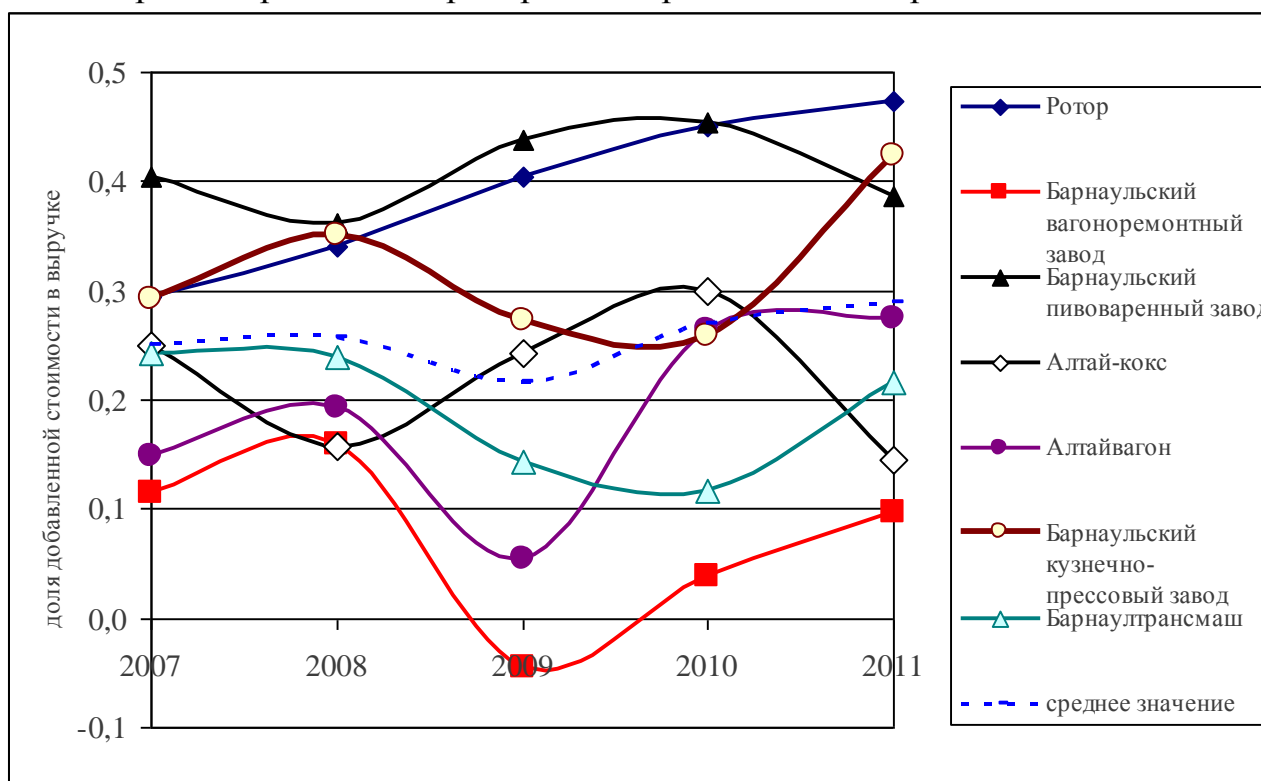


Рис. 2. Динамика показателя «доля добавленной стоимости в выручке» предприятий Алтайского края в 2007-2011 гг.

Индикатор фиксирует снижение среднего уровня конкурентоспособности семи предприятий Алтайского края в 2009 г. и рост показателя в 2010-2011 гг.

Наиболее стабильное положение и уверенный рост «доли добавленной стоимости в выручке» демонстрирует ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор», который даже в кризисный период «сдвинул» свои конкурентные позиции в сторону увеличения индикатора конкурентоспособности при некотором снижении темпов роста выручки.

Лидерами в 2011 г. оказались, кроме ОАО «Ротор», небольшое предприятие ОАО «Барнаулский кузнечно-прессовый завод», а также успешно работающий ОАО «Барнаулский пивоваренный завод». Следует отметить, что все эти три предприятия с 2007 по 2011 гг. имели высокие значения рассматриваемого показателя, поэтому их лидерство можно считать устойчивым и стабильным, поскольку оно удерживается в долгосрочном периоде и даже в кризисный момент. В аутсайдерах оказался ОАО «Барнаулский вагоноремонтный завод», так и не вышедший по рассматриваемому показателю на докризисный уровень.

Предприятия ОАО «Барнаулский пивоваренный завод» и ОАО «Алтай-кокс» продемонстрировали рост рассматриваемого индикатора в кризисный период 2009-2010 гг., но, не сумев далее удержаться на достигнутом уровне, снизили уровень конкурентоспособности к 2011 г.

ОАО «Барнаулский вагоноремонтный завод», ОАО «Барнаултрансмаш» и ОАО «Алтайвагон», испытав значительный спад показателя в 2009 г., уже в 2010 г., увеличив производство, наметили уверенный рост конкурентоспособности вплоть до 2011 г.

Падение спроса в результате мирового экономического кризиса привело в 2009 г. к резкому сокращению темпов роста выручки на рассматриваемых предприятиях (рис. 3). Все компании, кроме ОАО «Ротор», сократили производство продукции по отношению к 2008 г. на 30-60% и занялись повышением операционной эффективности за счет оптимизации затрат.

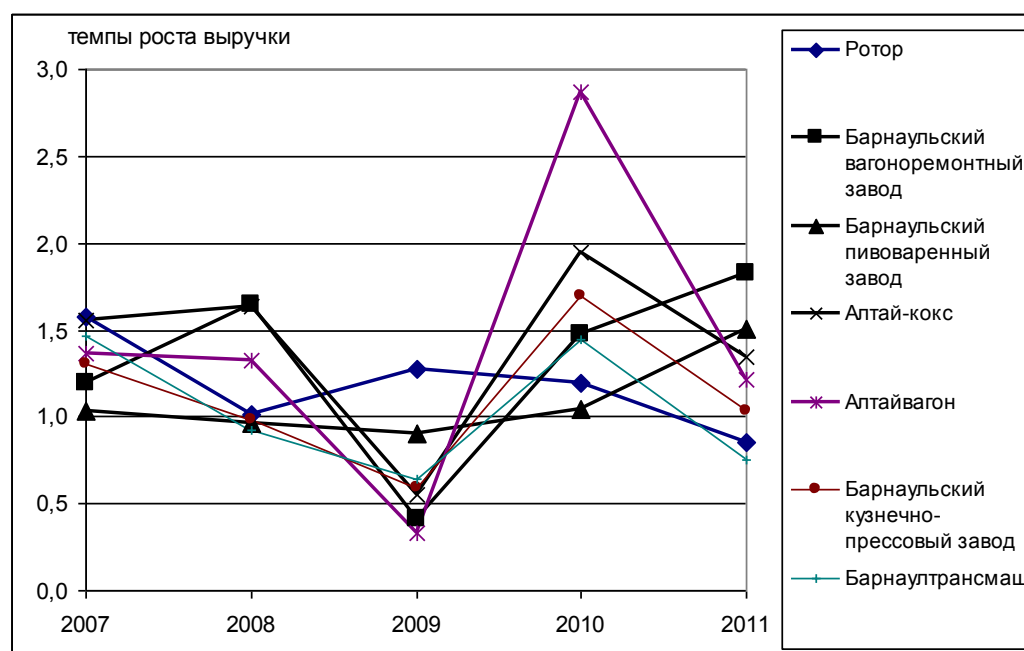


Рис. 3. Динамика темпов роста выручки Алтайских предприятий

Сокращение персонала, как одно из основных антикризисных мероприятий, затронуло все категории работников – рабочих, специалистов и руководителей всех уровней (табл. 1). Расходы на персонал составляют значительную статью расходов компаний, и, следовательно, снижение затрат именно в этой области дало существенные результаты в краткосрочной перспективе. В усло-

виях сложной финансовой ситуации компании прибегают к снижению расходов на программы обучения, социальные выплаты и льготы, а также к сокращению размера фонда заработной платы сотрудников. Все это позволяет удерживать уровень конкурентоспособности, не позволяя ему резко сползать вниз. Следует заметить, что после выхода из тяжелой фазы кризиса предприятия не торопятся увеличивать численность персонала.

Таблица 1

Динамика среднесписочной численности работников предприятий

Предприятие	2007	2008	2009	2010	2011
Ротор	1545	1570	1404	1368	1295
Барнаульский вагоноремонтный завод	2048	1930	1356	1436	1441
Барнаульский пивоваренный завод	1162	1191	1085	915	1034
Алтай-кокс	5460	5241	4681	4350	4350
Алтайвагон	6584	7269	5848	7241	7716
Барнаульский кузнечно-прессовый завод	335	353	244	277	267
Барнаултрансмаш	3233	3228	2600	2104	1871
всего	20367	20792	17218	17691	17974

Для оценки изменений конкурентных позиций предприятий относительно друг друга интересно рассмотреть их в координатах «доля добавленной стоимости в выручке» – «темпы роста выручки» в период с 2007 по 2011 гг., что наглядно изображено на рис.4. В качестве иллюстрации предложены четыре из семи рассматриваемых предприятий. Мы ограничили число рассматриваемых предприятий, чтобы они не затемняли друг друга и давали возможность продемонстрировать уникальность положения каждого.

Каждое предприятие представлено в виде кривой. Изменение его позиции во времени отражено точками на кривой с 2007 по 2011 гг. Подписаны лишь первый год исследования (2007 г.) и последний (2011 г.). Промежуточные года (2008, 2009, 2010) по подписаны, чтобы не затемнять рисунок.

Из рисунка видно, что наименьший разброс в конкурентных позициях предприятий наблюдался в 2007-2008 гг. – благоприятном периоде как для мировой, так и для российской экономики. Неуклонный рост спроса на продукцию обеспечил развитие производственных показателей всех компаний.

Наступивший кризис осени 2008 г. выявил уникальность каждого предприятия. Справляться с ним каждое предприятие взялось по-своему, от этого разброс в конкурентных позициях предприятий значительно увеличился. В 2009 фактически обозначилось «дно» кризиса. Разброс компаний не просто увеличился, он перешел на более низкий уровень. Все компании вышли за пределы очерченных в 2007-2008 гг. кругов: уменьшились и темпы роста выручки, и доля добавленной стоимости в выручке, что привело к снижению их конкурентоспособности. Спад значительный, но наибольшая *доля добавленной стоимости в выручке* оказалась у тех же самых предприятий (Ротор,

Барнаульский кузнечно-прессовый завод, Барнаульский пивоваренный завод), что и в спокойном 2007 г. Препжним остался и аутсайдер (Барнаульский вагоноремонтный завод) (табл. 2).

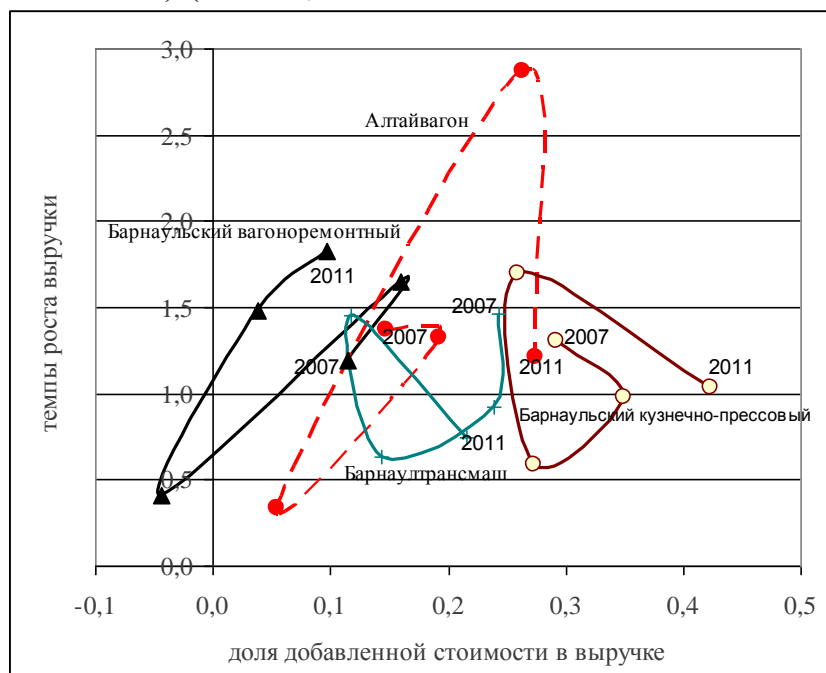


Рис. 4. Динамика конкурентных позиций предприятий, 2007-2011 гг.

Таблица 2

Рейтинг компаний по величине «доля добавленной стоимости в выручке»

Предприятие	2007	2008	2009	2010	2011
Ротор	2	3	2	2	1
Барнаульский кузнечно-прессовый завод	3	2	3	5	2
Барнаульский пивоваренный завод	1	1	1	1	3
Алтайвагон	6	5	6	4	4
Барнаултрансмаш	5	4	5	6	5
Алтай-кокс	4	7	4	3	6
Барнаульский вагоноремонтный завод	7	6	7	7	7

В 2010 г. рассматриваемые предприятия начали успешно выходить из кризиса, наращивая объемы производства. В 2011 г. разброс в положении предприятий увеличился в связи с тем, что предприятия по-разному пережили кризис. Так, ОАО «Барнаульский кузнечно-прессовый завод» и ОАО «Барнаултрансмаш» улучшили свои конкурентные позиции, что выразилось в движении их позиций вправо, в то же время ОАО «Алтайвагон» и ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод» сместились влево, ухудшив свое положение.

К 2011 г. на крупнейшие предприятиях Алтайского края сокращаются темпы роста, что ограничивает перспективы развития компаний, хотя все компании, представленные на рисунке, продолжают наращивать долю

добавленной стоимости в выручке за счет сокращения издержек. В случае сохранения существующих условий производства выпуск будет сокращаться, его может заменить более конкурентоспособный продукт, в т.ч. и импорт.

Следует отметить важность и перспективность исследования конкурентоспособности компаний на основе показателя добавленной стоимости и с практической точки зрения. Так, прикладным результатом исследования может стать составление рейтинга промышленных предприятий региона (табл. 2) на основе показателя «доля добавленной стоимости в выручке от реализации» с целью формирования региональной политики поддержки властями именно тех компаний, которые создают больше добавленной стоимости, т.е. приносят больше прибыли, создают высокооплачиваемые рабочие места и модернизируют свое производство.

Библиографический список

1. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления. М.: Дело, 2003. С. 7.
2. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2006. №2. С. 55-82.
3. Балдина Н.П. Оценка конкурентной позиции предприятия // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом : материалы второй всерос. науч.-практ. конф. 20-21 апр. 2010 г. / [отв. ред. О.П. Осадчая]. – Рубцовск: Рубцовский индустриальный ин-т, Алтайский гос. тех. ун-т им. И.И. Ползунова, 2010. – С. 264-271.
4. Национальные счета России в 2004-2011 годах. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.

УДК 338.94

ББК 65.9(2Р)25

ОЦЕНКА СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НЕСКОЛЬКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Д.А. Безмельницын

Научно-производственное объединение «ЭЛСИБ» ОАО, г. Новосибирск

Экономическая эффективность машиностроения основана на специализации. В масштабах экономики в целом специализация означает, с одной стороны, рост дифференциации отраслей и производств, а с другой – повышение технологической однородности, сужение производственного профиля каждого из них. Специализация предприятия (заводская специализация) означает приспособленность его подразделений, технологических процессов и оборудования, состава кадров и их квалификации к изготовлению технологически однородной продукции, имеющей узкое или ограниченное назначение.

Процесс специализации производства вызывает расширение кооперирования. Специализация и кооперирование являются взаимосвязанными и взаимодополняющими сторонами единого процесса промышленного производства.

На машиностроительном предприятии специализация, кооперация и диверсификация производства приводит к повышению его эффективности за счет синергетического эффекта. Он возникает за счет более полной загрузки мощностей (экономия на инвестициях) и трудовых ресурсов (рост производительности труда), системного использования финансовых ресурсов.

Для того, чтобы специализировать отдельные цеха и участки, надо иметь широкую номенклатуру выпускаемой продукции. Хорошо, если предприятие традиционно работает на нескольких рынках с различными видами продукции. Но что делать, если завод выпускает однородную продукцию и дела на рынке сбыта идут не так хорошо, как хотелось бы? В этом случае необходимо развивать производственную базу, осваивать выпуск новой продукции, завоевывать рынки сбыта и тем самым снижать общий риск деятельности предприятия. На определенном этапе с такими задачами сталкиваются многие предприятия машиностроения. Для решения этих задач все компании мира прибегают к стратегии диверсификации. Цель этой стратегии – рост компании путем увеличения числа входящих в нее несвязанных и связанных видов бизнеса, разумное увеличение номенклатуры выпускаемой продукции.

Имеется два главных типа диверсификации – связанная и несвязанная. Связанная диверсификация представляет собой новую область деятельности компании, связанную с существующими областями бизнеса. Несвязанная диверсификация – новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса. Несвязанная диверсификация является более рискованной.

Для оптимизации процесса диверсификации построим модель, позволяющую найти наилучший вариант параллельно-последовательного запуска и реализации нескольких проектов с учетом имеющихся возможностей их финансирования. При построении модели использовались подходы, опубликованные в работах [1; 2]. Рассмотрим конкретный пример нахождения оптимального решения о запуске четырех проектов.

Задачу поставим так: максимизируется сумма чистого дисконтированного дохода (ЧДД) от четырех проектов с учетом их финансирования за счет собственных средств предприятия и кредитов.

Часть технико-экономических данных по первому проекту представлены в табл. 1. При этом учитывается прогнозная инфляция по годам и изменение ставок по кредитам в связи с этим. Инвестиционный процесс по проектам $j = 1, \dots, 4$ рассматривается по годам $t = 1, \dots, 6$. По каждому проекту есть три возможных взаимоисключающих варианта запуска $v = 1, 2, 3$, начиная с года $t = 1$. Данные по вариантам реализации проекта различны из-за учета инфляции. Обозначим инвестиционные затраты капитального характера через K_{jvt} , прирост оборотного капитала – Q_{jvt} , амортизационные отчисления по проекту – A_{jvt} . Среднегодовой уровень использования краткосрочного кредита – Q_t , долгосрочного кредита – K_t , годовые ставки процентов за краткосрочный кредит –

a_{kt} , за долгосрочный – a_t . Часть эффекта, связанного с экономией условно-постоянных затрат при увеличении объемов продаж, обозначим через H_{jvt} . Так как рост объемов продаж по каждому проекту известен, то параметр H_{jvt} рассчитывается достаточно просто [1]. B_{jvt} – величина потока прибыли (убытков) до выплаты процентов и учета системного эффекта. Все указанные количественные данные и переменные определяются с учетом прогнозной инфляции по годам реализации проектов.

Обозначим через Y_{jvt} переменные, принимающие значения 1 или 0 и соответствующие принятию к реализации или отказу от проекта j , v -го варианта его реализации с начала года t . Так как по каждому проекту может быть принят один вариант, сумма трех переменных Y_{jvt} по каждому проекту должна быть меньше либо равняться 1. Это – одно из ограничений в модели.

Величина вложений собственных средств определяется частью чистой прибыли, получаемой и от реализации проектов (с учетом синергетического эффекта), и амортизационными отчислениями.

Так, величина используемого краткосрочного кредита определяется из следующего ограничения:

$$\sum_{j,v} Q_{jvt} Y_{jvt} - Q_t + Q_{t-1} - 0,8 p_t + r_t = 0, \quad t = 1, \dots, 6,$$

где 0,8 – доля прибыли предприятия, отсюда $0,8 p_t$ – чистая прибыль, r_t – остатки чистой прибыли.

Баланс финансового обеспечения реализации инвестиционного процесса с учетом использования долгосрочного кредита фиксируется так:

$$\sum_{j,v} (K_{jvt} - A_{jvt}) Y_{jvt} - K_t + K_{t-1} - r_t + P_t - P_{t-1} = 0,$$

где P_t – остатки чистой прибыли нарастающим итогом.

Величина прибыли до налогообложения p_t находится с учетом выплаты процентов за кредит, системного эффекта на экономии накладных расходов и от вложений прибыли в развитие предприятия, где средняя экономическая рентабельность активов равна E :

$$\sum_{j,v} (B_{jvt} + H_{jvt}) Y_{jvt} - a_{kt} Q_t - a_t K_{t-1} - p_t + E P_{t-1} = 0.$$

Обозначим коэффициенты дисконтирования через d_t . Тогда значение ЧДД от реализации всех проектов определится так:

$$\text{ЧДД} = \sum_t d_t \left\{ \sum_{j,v} (-K_{jvt} + A_{jvt} - Q_{jvt}) Y_{jvt} + 0,8 p_t \right\}.$$

Часть системного эффекта от параллельного запуска инвестиционных проектов и их взаимодействия определяется при расчетах.

Таблица 1

Пример подготовки данных (в млн руб.) по 3-му проекту

t	K_{jvt}			Q_{jvt}			H_{jvt}			B_{jvt}		
1	16,1			3,2			2,5			7,2		

2	44,3	17,7		1,3	3,5		4	2,7		12,9	7,9	
3		48,3	19,3	3,2	1,4	3,9	6	4,5	3	26,9	14,1	8,6
4			52,1	1,1	3,4	1,5	7,5	7	5	27,4	29,1	15,2
5					1,2	3,7	8	8	8	29,3	29,3	31,1
6						1,3	8	9	9,5	38	30,7	33,2

Лучшим вариантом был бы тот, при котором все проекты запускались бы в первый год одновременно и финансировались бы полностью за счет собственных средств предприятия, если нет других более эффективных приложений прибыли, и при необходимости – за счет кредитов. Будем исходить из того, что необходимый уровень кредитов будет получен. В этом случае оптимальное решение задачи линейного программирования с частью целочисленных переменных дает суммарную оценку ЧДД для четырех проектов за шесть лет в размере 187 млн руб. При этом необходимые капитальные вложения в течение первых двух лет составляют 65,6 и 107,2 млн руб. Использование долгосрочного кредита в первые два года – 53,8 и 104,3 млн руб. ЧДД в целом по всем проектам и по каждому из них представлен в табл. 2.

Таблица 2

Показатели системного решения по всем проектам
и локальных – по каждому из них (млн руб.)

	ЧДД	Кр. кредит	Долг. кредит
По 4-м проектам	187	45,3	158,1
$j = 1$	36,8	0,0	0,35
$j = 2$	35,2	2,5	19,1
$j = 3$	53,4	6,4	49,5
$j = 4$	59,4	42	109,5
По сумме локальных решений	184,6	50,9	178,45

Далее представим, что каждый проект реализуется самостоятельно. Балансы финансового обеспечения реализации проектов также строятся отдельно. В этом случае ЧДД четырех проектов в сумме равен 184,6 млн руб. Таким образом, синергетический эффект только от системного построения финансового обеспечения реализации указанных инвестиционных проектов составляет 2,4 млн руб. ЧДД. Данный системный эффект можно распределить между всеми проектами, решив задачу оптимизации со всеми проектами и без какого-то фиксированного.

За счет чего возникает финансовый системный эффект? Так, при системном решении использованы кредиты: 45,3 млн руб. краткосрочных и 158,1 млн руб. долгосрочных (табл. 2). При локальных решениях таких кредитов придется взять на 26 млн руб. больше. Дополнительные финансовые затраты по использованию кредитов и определяют системный эффект.

Если при моделировании были бы отражены все технологические взаимосвязи между проектами и производством другой продукции на предприятии в целом, то системный эффект мог бы возрасти существенно.

Рассмотрим такую ситуацию. При реализации первого и второго проекта имеется технологическая общность – часть оборудования, производственных площадей на общую сумму в 3,48 млн руб. Следовательно, если один из указанных проектов не будет включен в план реализации, то и технологического системного эффекта не будет. В противном случае ЧДД возрастает до 190,6 млн руб. Модель изменяется существенным образом. Запишем систему ограничений, обеспечивающих новое решение.

Если не учитывать изменения затрат инвестиций из-за инфляции по годам, то система ограничений формируется так. Обозначим через Z целочисленную переменную, принимающую значения 0 или 1. Тогда

$$\sum_{t,v} Y_{1vt} - Z \geq 0, \quad \sum_{t,v} Y_{2vt} - Z \geq 0,$$

$$\sum_{j,v} (K_{jvt} - A_{jvt}) Y_{jvt} - K_t + K_{t-1} - r_t + P_t - P_{t-1} - 3,48 Z = 0,$$

$$\text{ЧДД} = \sum_t d_t \left\{ \sum_{j,v} (-K_{jvt} + A_{jvt} - Q_{jvt}) Y_{jvt} + 0,8 p_t \right\} + 3,48 Z d_2.$$

Как видим, переменная Z может принять значение 1 только тогда, когда первый и второй проекты будут приняты к реализации в первые три года. В этом случае будет учтено снижение потребности в капитальных вложениях на 3,48 млн руб. (среднее значение для $t = 2$).

Если учесть инфляцию, то эффект будет разный: 3,18 млн руб. для первого года, 3,48 – для второго, 3,78 – для третьего. Необходимо ввести три переменных Z_1, Z_2, Z_3 , при этом $Z_1 + Z_2 + Z_3 \leq 1$. Первая переменная находится из условий реализации первого и второго проекта в первый год ($Y_{1,1,1} - Z_1 \geq 0, Y_{2,1,1} - Z_1 \geq 0$); вторая переменная – из условий реализации проектов за первые два года; третья переменная – из условий реализации проектов за первые три года (этот вариант расчетов уже показан для переменной Z). Тогда эффект определяется так: $3,18Z_1 + 3,48Z_2 + 3,78Z_3$, дисконтирование эффекта осуществляется по годам.

Библиографический список

1. Титов В.В. Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
2. Безмельницын Д.А. Оптимизация диверсификации как часть корпоративной стратегии // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности / Под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – С. 311-318.

ПРИМЕНЕНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПРЕМИИ

М.В. Волкова

Рубцовский индустриальный институт

Организации имеют право одновременно включать в состав расходов текущего периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 про-

центров (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно) (п. 9 ст. 258 НК РФ), такие расходы называются амортизационной премией.

Амортизационная премия применяется как к стоимости вводимых в эксплуатацию объектов основных средств, так и к сумме расходов на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение.

По объектам основных средств, вводимым в эксплуатацию, датой включения амортизационной премии в состав расходов является дата начисления первой амортизации; по расходам на модернизацию (достройку, дооборудование, реконструкцию, техническое перевооружение) – дата увеличения первоначальной стоимости объект основных средств.

Следует помнить, что применение амортизационной премии – это право, а не обязанность налогоплательщика. Поэтому, чтобы иметь право применять амортизационную премию, организация должна закрепить это в учетной политике.

Применение амортизационной премии возможно только в налоговом учете. Разделом III ПБУ 6/01 учет амортизационной премии для целей бухгалтерского учета не предусмотрен. Таким образом, сумма исчисленной в налоговом учете амортизационной премии для целей бухгалтерского учета будет квалифицироваться как отложенное налоговое обязательство (п. 15 ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций").

В программе 1С: Бухгалтерия предприятия ред. 3.0 для накопления сумм амортизационной премии, подлежащих включению в состав расходов, в плане счетов налогового учета (по налогу на прибыль) предназначен специальный счет КВ "Амортизационная премия". Аналитический учет на счете ведется в разрезе отдельных объектов основных средств и документов, признающих право организации на применение амортизационной премии при начислении амортизации. Такими документами являются "Принятие к учету ОС" и "Модернизация ОС".

Начальные остатки по основным средствам с учетом амортизационной премии вводятся документом «Ввод начальных остатков» раздел учета «Основные средства и доходные вложения (счета 01, 02, 03, 010). Обратиться к документу можно при помощи меню «Панель разделов / Справочники и настройки учета / Панель навигации / Начальные остатки / Помощник ввода начальных остатков».

В данном документе следует ввести остатки по счетам ОС, кроме амортизационной премии. Для ввода остатков по амортизационной премии необходимо создать отдельный документ по вводу начальных остатков и выбрать раздел учета «Прочие счета бухгалтерского учета». В созданном документе указать остатки по дебету счета КВ «Амортизационная премия». Сумму амортизационной премии также можно ввести с помощью ручной операции на счет КВ "Амортизационная премия".

Использование (применение) амортизационной премии можно подтвердить:

а) документом «Модернизация ОС». Обратиться к документу можно при помощи меню «Основные средства и НМА / Учет основных средств / Модернизация ОС». Для отражения амортизационной премии необходимо осуществить настройку формы документа «Модернизация ОС»: кнопка «Все действия Изменить форму». В настройках формы снять флаг «Амортизационная премия недоступна».

После этого в шапке документа «Модернизация ОС» необходимо установить флаг «Включить амортизационную премию в состав расходов». После проведения документа «Модернизация ОС» сформируется запись: Дт 01.01 Кт 08.03; Дт КВ.

б) документом «Принятие к учету ОС». Обратиться к документу можно при помощи меню «Основные средства и НМА / Поступление основных средств / Принятие к учету ОС». На закладке «Налоговый учет» необходимо установить флаг «Включить амортизационную премию в состав расходов». Далее следует указать % амортизационной премии, счет учета затрат и статьи затрат. После проведения документа сформируется запись: Дт 01.01 Кт08.04; Дт КВ.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Информационно-технологическое сопровождение пользователей 1С: Предприятия – [http// www.its.1c.ru](http://www.its.1c.ru)

УДК 331.104

ТРУДОВОЙ ОПОРТУНИЗМ И ФОРМЫ ЕГО ПРОЯВЛЕНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Т.А. Галынчик

Рубцовский индустриальный институт

Обращается внимание на то, чтобы быть успешными и конкурентоспособными, организации должны постоянно внедрять необходимые изменения. Однако зачастую наблюдается парадокс: насколько бы внедряемые изменения ни были бы хороши, зачастую первая реакция на изменения – это сопротивление персонала (как явное, так и скрытое), хотя данные внедрения могут быть направлены на улучшение положения работников. Именно такое явление в статье называется трудовым оппортунизмом.

В условиях высокодинамичной рыночной среды каждая организация должна постоянно находиться в режиме изменений. Изменения являются частью организационной и управленческой жизни, они имеют большое значение, происходят часто и зачастую спонтанно, и они в основном жизненно необходимы для выживания организации.

В общем, под изменением обычно понимается принятие комплекса мер, способных обеспечить успех перехода компании от одного уровня развития к другому, более высокому. Более детальное определение дает А.А. Крымов: «*организационные изменения – это целенаправленная деятельность руководства (топ-менеджмента) предприятия по внедрению новых производственных, деловых*

вых и управленческих технологий, иных продуктивных инноваций, направленная на повышение эффективности его работы, конкурентоспособности, приспособление к быстро меняющимся условиям окружающей среды» [4].

Организационные изменения могут возникать в структуре управления, задачах и основной деятельности, в применяемой технологии, управленческих структурах и бизнес-процессах, в корпоративной культуре, системе управления персоналом и др.

Тем не менее, несмотря на значимость данного процесса, очень часто попытки провести изменения в организации либо проваливаются совсем, и от первоначальной идеи приходится отказаться, либо на внедрение изменений в итоге тратится гораздо больше ресурсов и времени, чем изначально планировалось. Одна из важнейших причин этого – сопротивление персонала стратегическим изменениям или *трудоустройству*. Трудовым он является в силу того, что сопротивление персонала изменениям протекает на фоне трудовых производственных процедур.

В такой ситуации особую актуальность приобретает изучение трудового оппортунизма, форм его проявления и способов его преодоления при проведении изменений в организации.

Изначально термин «оппортунизм» применялся исключительно в политике. Однако в последние три-четыре десятилетия данный термин стал использоваться повсеместно, в том числе и в экономике. Ряд авторов под трудовым оппортунизмом предлагают понимать недобросовестное поведение персонала, направленное на скрытый обман менеджмента предприятия, его отдельных структурных подразделений, отдельных групп работников, отдельных лиц в целях удовлетворения корыстных личных интересов, или достижения, корыстных же, целей узкого круга людей (при их тайной договоренности между собой) [1].

Причины проявления трудового оппортунизма чрезвычайно многообразны. В данной статье предлагается рассмотреть только сопротивления персонала, вызванного изменениями, которые организация вынуждена внедрять, чтобы адекватно реагировать на динамику внешней среды.

Изменения в организации, какого аспекта они бы ни касались (финансы, технология и пр.), так или иначе затрагивают интересы персонала, поскольку изменения материального характера неизбежно влекут за собой изменения условий труда, структуры и содержания сложившихся трудовых отношений. Таким образом, сущностной основой трудового оппортунизма являются трудовые и социально-трудовые отношения.

Распространение оппортунистического поведения персонала влечет за собой серьезные негативные последствия для организации. Во-первых, массовые проявления оппортунистического поведения в трудовых отношениях экономически ослабляют организацию и уменьшают шансы организации на своевременное развитие и повышение конкурентоспособности. Во-вторых, замедляется формирование современной деловой этики, тормозится инновационный рост организации. В-третьих, подрывается авторитет руководства и вера работников в стабильность организации. В этих условиях в трудовых коллективах не успевают сложиться устойчивые этические нормы, сдерживающие индивидуали-

стические побуждения. Еще одной чертой современной организации трудовых отношений стало увеличение в последние годы доли творческой составляющей в труде, которая слабо поддается нормированию и, соответственно, регулированию с помощью формальных процедур, норм и правил.

Можно выделить несколько причин трудового оппортунизма, вызванного изменениями в организации:

- экономические – потенциальная угроза потери заработной платы или источников дохода, страх перед безработицей, лишением льгот и привилегий, высокие затраты времени и средств на внедрение изменений;
- организационные – нежелание менять сложившуюся систему производственных и личных отношений, установившуюся расстановку сил, опасение за будущую карьеру, место работы, реакция на предыдущий неудачный опыт изменений;
- личностные – нежелание менять привычки, инертность, страх перед новым, угроза занимаемой должности, личной власти, статусу в организации, потеря уважения в глазах руководства и коллег, осознание своей некомпетентности к восприятию нового, неверие в личные возможности, нежелание брать на себя новые ответственности и принятие решений.

Обобщив исследования [1, 2, 3, 4, 6], можно выделить несколько *форм трудового оппортунизма*:

1. Саботаж или продекларированный отказ от изменений – это агрессивная форма сопротивления. В то же время она очень открытая. Особенно если люди объясняют, почему не принимают изменения. Такое происходит, как правило, при "закручивании гаек". Людям не объяснили, что перемены нужны и почему они нужны.

2. Сопротивление "молча", тихое сопротивление: отсутствие развития, инициативы, низкая лояльность и равнодушие. Особенно часто наблюдается в коллективах небольших компаний. Причин может быть масса. Как правило, людям изменение просто неинтересно.

3. Искажение информации (результатов) и представление ее в ином свете. Это может быть имитация бурной деятельности: персонал делает вид, что изменения принял. Есть скрытые причины недовольства, но их называть никто не хочет, выгоднее делать вид, что "процесс пошел". Возникает некая политическая игра. Данная ситуация характерна для крупных компаний.

Появление различных форм оппортунистического поведения в трудовых отношениях обусловлено множеством факторов, которые можно разделить на три группы:

- объективные (разделение труда; информационная асимметрия; неразвитость правовых и общественных институтов, гарантирующих права собственности; наличие специфических инвестиций, теряющих свою стоимость при прекращении деловых отношений; национальный менталитет);
- внутриорганизационные (социально-институциональные и технологические);
- субъективные (личностно-психологические).

Данные факторы взаимосвязаны между собой. Так, объективные факторы создают среду или возможности, которые определяют ситуацию, при которой работник сознательно оценивает ресурсы компании с точки зрения своих, личных потребностей (субъективные факторы). Ограничения (внутриорганизационные факторы) вводятся компаниями для защиты своих интересов. В ходе сопоставления возможностей, потребностей и ограничений, работник выбирает одну из форм поведения: лояльность по отношению к компании либо оппортунистическое поведение.

Мера проявления трудового оппортунизма проявляется вне зависимости от степени внедряемых изменений, размера предприятия, рода его деятельности и личностных особенностей самого работника. Вид деятельности предприятия и специфика ресурсов, предоставляемых на нем работникам, определяют лишь формы оппортунистического поведения, но не уровень его проявления. Дополнительными факторами, повышающими потенциал трудового оппортунизма, являются наличие долгов (кредитов), некомфортные условия проживания, дорогостоящие покупки (жилье, транспортное средство, оплата дорогостоящего образования или лечения близкого родственника), конфликты (в том числе и скрытые) с руководством.

В литературе существуют разные мнения о причинах сопротивления персонала. Обобщив данные мнения [3, 5, 6], можно выделить следующие причины того, почему люди могут сопротивляться изменениям:

1. Психологические:

– личностные качества человека, препятствующие принятию им изменений: страх перед неизвестным, неуверенность в своих силах, консерватизм, пессимизм;

– жизненный опыт и связанные с ним ожидания от перемен. Если работник сопротивляется переменам, возможно, у него был негативный опыт участия в изменениях;

– само изменение кажется сложным и неприступным, пока суть изменения и стратегия не ясны работнику;

– процессы, связанные с возрастом: чем человек старше, тем сложнее ему измениться.

2. Социальные:

– окружение и групповые нормы: группа не принимает изменение, и работник не хочет выделяться. Или изменение будет способствовать расформированию этой группы, а члены группы хотят сохранить свое единство;

– наличие формальных и неформальных коммуникаций. У работника к моменту изменений существует определенная система формальных и неформальных связей, которая образовалась за время его работы. Эта система облегчает работнику поиск информации, уменьшает время на выполнение должностных обязанностей и делает сам процесс более определенным. Очевидно, что сотрудник будет сопротивляться изменениям, если они подрывают ту систему коммуникаций, которая сложилась у него за время работы;

– социальный статус и роль. Работник удовлетворен своим положением на предприятии. Этот фактор сопротивления часто встречается у топ-менеджеров, тех, кто наделен властью в организации.

3. Организационные.

3.1. Организация процесса изменений:

а) об изменениях не сообщают персоналу или сообщают только о начале изменений. Это приводит к распространению неофициальной информации. В подобной информации обычно находят выражение опасения и страхи персонала. В результате подобных слухов работа на предприятии парализуется, а и без того критическая ситуация становится еще более критической;

б) отсутствие интереса у главы организации и отсутствие поддержки изменений топ-менеджментом;

в) с момента объявления организационных изменений проходит длительное время, но еще не создана новая стратегия. Эта стратегия должна показать работникам, к чему стремится организация, какой она должна стать, какие у нее цели и принципы. Даже если на этапе подготовки работники полны энтузиазма, то без ясно видного «конца пути» их порыв угаснет, а сами они, возможно, станут уделять меньше внимания работе (им непонятно, зачем ее выполнять) или начнут подумывать об уходе из организации;

г) провозглашается новое поведение, но высшее руководство не спешит изменяться и не поощряет изменения в поведении персонала;

д) организация уже начинала процесс перемен в прошлом, но не довела его до конца. Или изменения были осуществлены, но результат отличается от запланированного. У работников вырабатывается определенное недоверие или даже цинизм по отношению к изменениям и/или действиям администрации;

е) отсутствие ответственного лица (предпочтительнее – лидера), контролирующего процесс изменений.

3.2. Организация новой работы на предприятии. Прежде всего, изменение условий работы:

а) переезд в другой город (страну). Работник обрывает не только те связи, которые возникли на работе, но и те, которые с работой не связаны. Некоторые люди, особенно те, у кого есть семья, опасаются таких кардинальных жизненных изменений;

б) перевод в другой отдел. У работника могут обрываться связи с рядом сотрудников. Кроме того, ему необходимо адаптироваться к новому коллективу: новые коллеги, новые групповые нормы, иногда новые должностные обязанности;

в) модернизация и/или компьютеризация рабочего места. Работник опасается, что не сможет освоить новое оборудование, новые программы.

4. Профессиональные. Изменение профессиональных обязанностей работника:

– работники не понимают, что конкретно и как нужно изменять в своих обязанностях, и им проще делать по-старому;

– работника устраивает его рабочее место с существующими контактами и статусом, и он ничего не хочет менять;

– работники боятся, что у них не получится освоить новые обязанности или наладить новые контакты.

5. Экономические:

– изменение оплаты труда. Естественно, что за время работы у сотрудников выработался определенный ритм (скорость) работы. Они представляют ежедневный объем работ и знают, какая оплата труда ему соответствует. Также известно, что многие руководители, желая сэкономить на затратах, в первую очередь обращают внимание на фонд оплаты труда. Следовательно, если в организационных изменениях заходит вопрос об изменении должностных полномочий или изменении подходов к оплате труда, у сотрудников появляются опасения, что их оплата труда будет уменьшена, а объем работ, возможно, увеличен;

– отсутствие (недостаток) финансирования изменений приводит к борьбе отделов за внимание и симпатию менеджера, ответственного за распределение средств. Это повышает стресс и влияет на отношение работников к изменениям;

– изменение системы распределения ресурсов по подразделениям / проектам. До проведения организационных изменений сотрудникам известны критерии распределения материальных, финансовых, человеческих ресурсов для выполнения определенных работ. Однако организационные изменения могут затронуть подход к распределению ресурсов, что вызовет сопротивление у сотрудников более успешных отделов.

Кроме того, среди причин сопротивления изменениям, характерным для российских компаний можно выделить исторически сложившийся в России стиль лидерства как силовой, ориентированный на контроль «сверху вниз», создающий зависимость подчиненных и в то же время отсутствие открытости к переменам [6]. Этот традиционный стиль лидерства был характерен для советского периода, но имеет корни и в предшествующих эпохах. Для него характерна ориентация на жесткий контроль «сверху-вниз», страх перед наказанием, ответственностью и неудачей. Противоположный стиль, основанный на признании менеджеров и сотрудников как членов единой команды, разделяющих коллективную ответственность, мог бы способствовать осуществлению изменений.

Еще одна причина говорить о важности проблемы трудового оппортунизма, вызванного изменениями в организации, состоит в том, что (все исследователи отмечают этот факт) люди сопротивляются не только плохим переменам, которые усложняют их жизнь или же которые они просто считают бесполезными, но и тем переменам, которые явно соответствуют их собственным интересам. Подобные явления возникают и на производстве, и в торговле, в крупных компаниях и в малых.

Для преодоления трудового оппортунизма или хотя бы смягчения его проявления при проведении изменений в организации необходимо выработать комплексный подход, который включал бы в себя следующие инструменты:

- сформировать группу по организационному развитию, основной задачей которой будет являться подготовка персонала к необходимости внедрения изменений, а также координация работы участников процесса изменений;
- выявить формы трудового оппортунизма, вызванного изменениями в организации;
- исходя из характера форм трудового оппортунизма определить основные причины противодействия;
- на основе проведенного исследования разработать комплекс мероприятий, способствующих преодолению трудового оппортунизма или хотя бы уменьшения его воздействия.

Следует отметить, что не существует универсальных правил преодоления сопротивления. Нельзя предугадать и оценить реакцию, возникающую на те или иные изменения в организации, какое влияние изменения могут оказывать на отдельных людей и коллективы. Однако все-таки существует ряд достаточно универсальных методов преодоления сопротивления стратегическим изменениям. Комплекс мероприятий для преодоления сопротивления изменениям может включать в себя такие меры, как предоставление полной и достоверной информации, участие и вовлечение персонала в процесс изменений, достижение понимания общего понимания необходимости изменений и видения, выработку чувства принадлежности к группе и сопричастности, мотивацию исполнителей, оказание помощи и поддержки, проведение переговоров и соглашений, манипуляцию и кооптацию, явное и неявное принуждение и др.

Основным же методом снижения уровня и распространенности трудового оппортунизма, вызванного изменениями в организации, считается привлечение их к процессу изменений на самом раннем этапе – при подготовке и принятии решений.

Также следует отметить, что решение задач преодоления оппортунистических настроений и намерений персонала возможно только на уровне трудовых отношений посредством использования формальных норм, правил и требований, зафиксированных в основных документах организации и неформальных норм, таких как информирование, развитие духа сопричастности и общего видения, создания и поддержание соответствующей корпоративной культуры.

Библиографический список

1. Беляев В.И., Кузнецова О.В., Пяткова О.Н., Шихалева Н.Ю. Институционализация трудовых отношений и преодоление оппортунизма персонала на промышленных предприятиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – №4. – С. 15-31.
2. Богданова Н.Ю. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Оппортунистическое поведение в коммерческих фирмах Украины и России: опыт социологического исследования // 22.00.03 – Экономическая социология и демография. – Волгоград, 2010. – 26 с.
3. Бухбиндер Р.Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути ее решения. – Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2009. – №4. – С. 100-106.

4. Крымов А.А. Управление организационными изменениями для HR. Практическое руководство [Электронный ресурс] // <http://www.hrazvitie.runhrazvitie.runus.hrazvitie.ru/>.

5. Минервин И.Г. Сопротивление переменам как особенность системы управления в России. – Россия и современный мир. – 2010. – №1. – С. 234-238.

6. Петракова Е.Е., Бушуева Л.И. Управление изменениями в корпорации. – Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2011. – №3. – С. 86-91.

ББК 65.30-80

ПРОБЛЕМЫ ЗАГРУЗКИ ОБОРУДОВАНИЯ В МЕЛКОСЕРИЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

А.В. Жарикова

Рубцовский индустриальный институт

Одной из современных особенностей в организации промышленного производства является преобладание мелкосерийного и позаказного производства. Доминирование такой организации производства влечет за собой ряд трудностей.

Во-первых, отсутствие регулярности в выпуске изделий усложняет согласование структуры производственных мощностей подразделений предприятия (цехов и участков) и производственной программы на каждый планово-учетный период.

Во-вторых, соблюдение сроков выполнения заказов.

В-третьих, отклонение производственного процесса от определенного ритма может приводить к огромным экономическим потерям на предприятии: к простоям цехов и участков, к дополнительным затратам на восстановление нормального хода производства.

Таким образом, возникает проблема совмещения экономических показателей, характеризующих доходность предприятия, с одной стороны, и производственно-исполнительских критериев, с другой стороны, определяющих расходы предприятия (минимизация времени выполнения заказов, максимизация загрузки оборудования).

Первостепенным механизмом, обеспечивающим решение данной проблемы, является оперативно-производственное планирование, главная задача которого состоит:

- в организации слаженной работы всех подразделений предприятия (объединения) для обеспечения равномерного, ритмичного выпуска продукции в установленных объемах и номенклатуре;
- в обеспечении на предприятии ритмичного хода всех производственных процессов;
- в полном и рациональном использовании имеющихся экономических и производственных ресурсов.

Следует заметить, что оперативно-производственное планирование для мелкосерийного и позаказного производства сильно усложняется. Основной задачей становится согласование производственной программы с производственными мощностями цеха. Поскольку каждая единица оборудования при позаказном производстве имеет свой собственный график работы, свои особенности по ограничениям загрузки, мощности, индивидуальные планы ремонтных работ и непредвиденные поломки. Частая смена выпускаемой продукции не позволяет обеспечить стабильный производственный процесс в отдельных цехах, поскольку имеют место большие колебания в течение планового периода загрузки мощностей не только по определенному изделию, но и по отдельным его частям и деталям.

Поэтому одной из главных проблем машиностроительного производства мелкосерийного и единичного типов является низкий коэффициент загрузки оборудования и, как следствие, низкая пропускная способность станочной системы и высокий объем незавершенного производства.

Согласно данным Международной организации инженеров-технологов, средний коэффициент загрузки оборудования в мелкосерийном и единичном машиностроительном производстве составляет 0,45, в то время как в массовом и крупносерийном его величина приближается к 0,9. То есть скорость исполнения производственных заказов в мелкосерийном и единичном производстве примерно в 2 раза ниже, чем в массовом и крупносерийном. В итоге более половины рабочего времени станки простаивают. Такая ситуация возникает из-за позаказного характера работ, при котором производственный заказ, состоящий из детали-сборочных единиц, не может быть выполнен, пока не будут изготовлены все детали, входящие в его комплект.

Если хотя бы одна детали-сборочная единица не готова, все остальные детали, входящие в заказ, ожидают ее изготовления, образуя незавершенное производство. При этом одинаковые детали могут одновременно входить в несколько заказов и изготавливаться в разное время и на разном оборудовании, но согласно требованиям стандарта ISO-9000 они должны быть идентифицируемы и их запрещается группировать при обработке [2].

Поэтому необходимо определять оборудование, находящееся в критическом состоянии, т.е. наиболее загруженное и ограниченное по ресурсам.

Для определения возможности выполнения производственной программы проводят расчеты загрузки и пропускной способности оборудования.

Рассмотрим загрузку оборудования на примере ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор». Производственные мощности ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор» формировались на выпуск навигационного оборудования для морских и речных судов. Производство относилось к единичному и мелкосерийному типу, требующему высокой точности обработки. Приоритетным направлением деятельности «Ротора» на сегодняшний день является производство продукции специального назначения и активное развитие производства товаров народного потребления. В рамках своей основной специфики предприятие производит: навигационные приборы для судостроения, детали и сборочные узлы для авиации, комплектующие изделия для тактического

ракетного вооружения, управляющие и вспомогательные комплексы для ПВО, электронные блоки по заказу космических войск, детали и узлы для оптико-электронных приборов. В рамках направления производства товаров народного потребления представлены – медицинская диагностическая и терапевтическая аппаратура, бытовая техника, автомобильные товары, машины для животноводства, изделия из пластмасс.

Предприятие оснащено современным оборудованием: станками с ЧПУ и обрабатывающими центрами. Программа производства ОАО АПЗ «Ротор» формируется на основании заказов. Заказы являются нерегулярными и от года к году могут не повторяться. В большинстве случаев изделия, составляющие Заказ, являются уникальными, и их изготовление требует полной технологической и организационной подготовки. Цена на изделия Заказа является договорной и формируется на основе сметы затрат. Заказ сразу же включается в производственную программу. Производственную программу завода определяют примерно 40-50 заказов в год, с общей численностью изделий до 1500 шт., новая продукция составляет 15-17% от общего числа заказов ежегодно.

Предприятие располагает всем необходимым технологическим оборудованием для механической обработки, штамповочного, листогибочного, сварочного производства, нанесения покрытий и литья под давлением.

Парк металлорежущих станков ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор» имеет большое разнообразие по типам, моделям и количеству, что позволяет производить механическую обработку различных видов: токарную, фрезерную, шлифовальную, строгальную, электроэрозионную.

Загрузку оборудования определяют по каждой p -й группе по следующей формуле:

$$Q_{обр} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i t_{ip}}{60k_{в.н}}, \quad (1)$$

где N_i – программа выпуска (обработки) изделия i -го наименования, шт.;

t_{ip} – норма времени обработки изделия i -го наименования на p -й группе оборудования, мин./шт.;

$k_{в.н}$ – коэффициент выполнения норм;

n – число наименований изделий.

Пропускную способность оборудования определяют по каждой p -й группе по формуле:

$$P_{обр} = F'_{\partial p} c_p, \quad (2)$$

где $F'_{\partial p}$ – действительный фонд времени работы единицы оборудования в плановом периоде, ч;

c_p – количество единиц оборудования в p -й группе;

$$F'_{\partial p} = dqs(1 - 0,01\beta), \quad (3)$$

где d – число рабочих дней в плановом периоде;
 q – продолжительность смены, ч;
 s – число смен работы оборудования в течение рабочего дня;
 β – потери времени на ремонт оборудования, $\beta=3-5\%$.
 Коэффициент загрузки оборудования p -й группы определяется:

$$\eta_{обр} = \frac{Q_{обр}}{P_{обр}}. \quad (4)$$

При $\eta_{обр} > 1$ – перегрузка оборудования, т.е. $Q_{обр} > P_{обр}$, что означает наличие «узкого места» по данной группе оборудования.

При $\eta_{обр} < 1$ – недогрузка оборудования, т.е. $Q_{обр} < P_{обр}$, что означает наличие «широкого места» по данной группе оборудования.

Показатели загрузки оборудования механической обработки ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор» приведены на рисунке 1.

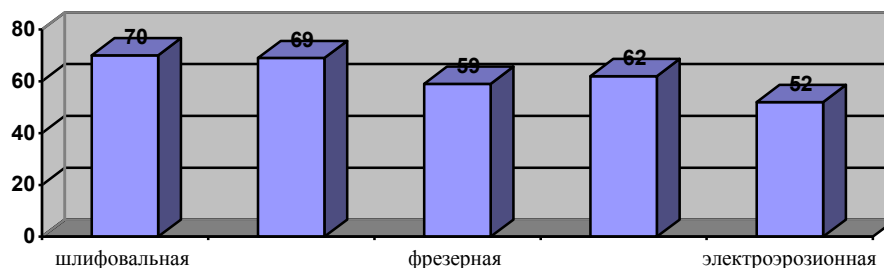


Рис. 1. Загрузка производственных мощностей ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор» в 2012 году

Как видно из рисунка, загрузка производственных мощностей варьирует от 52 до 70%. Однако, согласно нормам технологического проектирования предприятий машиностроения, приборостроения и металлообработки, коэффициенты загрузки работы оборудования для единичного и мелкосерийного производства должны быть не ниже значений 0,8-0,85.

Компилируя вышесказанное, отметим, что в мелкосерийных производствах постоянно запускаются в исполнение новые заказы, сроки выпуска продукции диктуются заказчиком (потребителем) и могут изменяться непосредственно в процессе обработки. Заказ выполняется в виде целого комплекта деталей и сборочных единиц к фиксированному сроку, что значительно усложняет задачу планирования и управления производством, т.к. детали, входящие в этот комплект (заказ), могут подвергаться различным процессам технологической обработки, и каждый из участков может представлять собой ресурс, ограничивающий производительность станочной системы для одних заказов, не вызывая проблем при обработке других заказов. Таким образом, вся станочная система в среднем остается недогруженной, а ее пропускная способность низкой.

В мелкосерийном или единичном производстве для обеспечения равномерной загрузки производства целесообразно разделять различную номенклатуру изделий на несколько комбинаций, или плановых наборов. Это позволит

более целесообразно загрузить оборудование основных подразделений, закрепить изготовления каждого такого набора конкретным периодом года.

Библиографический список

1. Климов А.Н., Оленев И.Д., Соколицын С.А. Организация и планирование производства на машиностроительном заводе: Учебник для машиностроительных вузов – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. С.А. Соколицына. – Л.: Машиностроение. Ленингр. отделение, 1979. – 463 с.

2. Мухин И. Автоматизация процесса производственного календарного планирования [Электронный ресурс] <http://www.rtsoft.ru/press/articles/detail.php?ID=2119>.

3. Новицкий Н.И. Организация, планирование и управление производством: учеб. – метод. пособие / Н.И. Новицкий, В.П. Пашуто. М.: Финансы и статистика, 2008. – 576 с.

4. Официальный сайт ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор» <http://www.apzrotor.ru/>

ББК65.057

РЕЙТИНГОВОЕ СРАВНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Н. Лукин

Алтайский государственный технический университет

им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

Целью данной анализа является проведение объективного системного анализа оценочного качества основных методик, используемых в настоящее время. Во всех методиках используются данные бухгалтерских отчетных документов (в основном формы №1 и №2), характеризующиеся определенными строками-кодами. В качестве объектов сравнительного анализа взяты 12 широко известных методик различных авторов [1-8].

В таблице-матрице 1 сгруппированы все используемые в них строки (по вертикали) с их кодовым обозначением. На первом этапе сравнения анализируемые методики обозначены номерами от 1 до 12. Наименования методик будут раскрыты позднее. В левой колонке по вертикали расположены кодовые обозначения строк форм №1 и №2 бухгалтерской отчетности в количестве 45 (все строки, которые используются в анализируемых моделях). По горизонтали каждой строки на их пересечении с вертикальными колонками крестиками (+) обозначается использование данной строки в той или иной модели. Как видно, наиболее востребованными являются строки 290, 490, 690 (ф.1) и 010 (ф.2). Частота их использования 9-11 из 12 моделей. 27 строк применяются в 1-2-х оценочных моделях, что составляет более 50% всего состава строк.

Все это наглядно показывает большие различия во взглядах у разработчиков на оценочные возможности показателей строк. В правой крайней колонке представлены частоты использования каждой из строк, которые варьируются с размахом от 1 до 11. Практически эта колонка построчно интегрирует мнение

различных ученых о степени оценочной важности используемых строк, фактически являясь экспертной оценкой их системной весомости. Поэтому можно с полным основанием считать итоги колонки $\Sigma(+)$ рейтинговой оценкой важности каждой строки. Данные таблицы 1 можно преобразовать заменой (+) против каждой строки на их соответствующие численные рейтинги (от 1 до 11) с оформлением в виде данных таблицы 2. Это дает возможность для каждой из оценочных моделей определить ее итоговый рейтинг, просуммировав рейтинговые данные ее оценочных строк (по вертикали).

Таблица 1

Матрица учета влияния строк бухгалтерских отчетных документов в различных оценочных моделях

Строки отчетных документов	Оценочные модели												$\Sigma(+)$	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
ф. №1														
130								+						1
135								+						1
140						+		+						2
142								+						1
190					+	+	+	+	+	+			+	7
210						+		+	+					3
214						+		+						2
215								+						1
220								+						1
240			+			+			+					3
250			+			+			+					3
260			+			+		+	+					4
270						+								1
290	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	11
300 (700)	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	11
410					+	+								2
470		+												1
490		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	10
510			+											1
590	+	+	+	+	+		+	+					+	8
610				+		+	+	+						4
620				+		+	+							3
621								+						1
622								+						1
623								+						1
624								+						1
625								+						1
630				+			+	+						3
640								+						1
650								+						1
660				+			+	+						3
690	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	11
ф. №2														
010	+	+	+		+	+		+		+	+	+		9
020											+	+		2
029			+			+								2
030											+	+		2
040											+	+		2
050						+	+	+						3

070			+								+		2
100											+	+	2
130											+		1
140			+		+		+						3
142											+		1
150			+								+		2
190	+				+		+	+		+	+	+	7

Значения $\sum R_i$ для каждой из анализируемых моделей представлены в нижней строке таблицы 2. Как видно, наибольшим рейтингом обладает модель №8.

Таблица 2

Обоснование рейтинговых чисел ($\sum R_i$) для анализируемых оценочных моделей

Строки отчетных документов	Оценочные модели											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ф. №1												
130								1				
135								1				
140						2		2				
142								1				
190					7	7	7	7	7	7		7
210						3		3	3			
214						3		3				
215								1				
220								1				
240			3			3			3			
250			3			3			3			
260			4			4		4	4			
270						1						
290	11	11		11	11	11	11	11	11	11	11	11
300 (700)	11	11	11		11	11	11	11	11	11	11	11
410					2	2						
470		1										
490		10	10		10	10	10	10	10	10	10	10
510			1									
590	8	8	8	8	8		8	8				8
610				4		4	4	4				
620				3		3	3					
621								1				
622								1				
623								1				
624								1				
625								1				
630				3			3	3				
640								1				
650								1				
660				3			3	3				
690	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11		11
ф. №2												
010	9	9	9		9	9		9		9	9	9
020											2	2
029			2			2						
030											2	2
040											2	2
050						3	3	3				
070			2								2	
100											2	2
130											1	
140			3		3		3					
142											1	
150			2								2	
190	7				7		7	7		7	7	7
$\sum R_i$	57	61	69	43	79	91	84	110	63	66	62	82
$K_{BЭ}$	0,52	0,55	0,63	0,39	0,72	0,83	0,76	1,00	0,57	0,60	0,56	0,75

Таблица итоговых оценочных рангов различных моделей

Экспертный коэффициент весомости $K_{ВЭ}$	№№ оценочных моделей в табл. 2, 3	Наименование оценочных моделей	Оценочный ранг моделей
1,00	8	Методика коэффициентного анализа ФСФО РФ [4, 6]	1
0,83	6	Пятифакторная модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова [7]	2
0,76	7	Модель У. Бивера [7]	3
0,75	12	Рейтинговая оценка А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева [8]	4
0,72	5	Пятифакторная модель Z-счета Альтмана [2]	5
0,63	3	Пятифакторная модель Дж. Коннана и М. Гольдера [3]	6
0,60	10	Четырехфакторная модель А.А. Бежовца [1]	7
0,57	9	Рейтинговая методика Г.В. Савицкой [5]	8
0,56	11	Четырехфакторная «Иркутская» модель [4]	9
0,55	2	Четырехфакторная модель Лиса [6]	10
0,52	1	Четырехфакторная модель Р. Таффлера [2]	11
0,39	4	Двухфакторная Z - модель Альтмана [7]	12

Рейтинговые числа для удобства дальнейшего анализа преобразуем в коэффициенты экспертной весомости ($K_{ВЭ}$), определяемые отношением рейтинговых чисел к максимальному значению рейтингового числа у одной из моделей (в данном случае $R_{max}=110$). После этого сформируем таблицу 3 с указанием авторов оценочных моделей и результатов их ранжирования. Убедительное оценочное преимущество имеет модель №8 «Методика коэффициентного анализа ФСФО РФ».

Результаты ранжирования, представленные в таблице 3, основаны на частоте применения тех или иных строк бухгалтерской отчетности (см. таблицу 2). В то же время ориентирование только на этот фактор без учета финансовых значений используемых строк не может считаться достаточным основанием для окончательных выводов.

Поэтому в целях повышения объективности анализа таблицу 1 преобразуем в таблицу 4, проставив вместо (+) фактические финансовые значения строк, используемых в соответствующих моделях 1-12.

В качестве объектов подобного исследования были использованы данные бухгалтерских отчетных документов 12 предприятий различных форм соб-

ственности, различных масштабов и финансовых результатов деятельности. В частности, следующие: А) ОАО «Ротор»; Б) ОАО «Сибэнергомаш»; В) ООО «Актив-трейд-плюс»; Г) ООО «Домашняя техника»; Д) ОАО «Новоалтайский завод железобетонных конструкций»; Е) ООО «Сервис-Авто»; Ж) АКГУП ПТФ «Молодежная»; З) ЗАО «Электроконструкция»; И) ОАО «Модест»; К) ООО «Перекресток»; Л) ОАО «Барнаульский радиозавод»; М) ОАО «Алтайхимпром».

В таблице 4 в качестве примера расчета значений финансовой насыщенности различных моделей ($\sum \Phi_{Hi}$) и относительных коэффициентов финансовой насыщенности ($K_{\Phi H}$) использованы данные ОАО «Модест». Аналогичные таблицы составлялись по всем другим вышеуказанным предприятиям. В основу расчетов принята двухступенчатая схема. На первом этапе по вертикальным колонкам находилась сумма всех значений строк, определялись значения сумм финансовой насыщенности по каждой оценочной модели, с 1 по 12 ($\sum \Phi_{Hi}$). После этого находилось наибольшее значение этого показателя, в частности, для модели №6 $\sum \Phi_{Hi} = 186168$. Этому значению присваивался коэффициент финансовой насыщенности $K_{\Phi H} = 1,00$. Для остальных моделей $K_{\Phi H}$ рассчитывался как отношение $\sum \Phi_{Hi}$ каждой модели к максимальному значению $\sum \Phi_{H(max)}$:

$$K_{\Phi Hi} = \frac{\sum \Phi_{Hi}}{\sum \Phi_{H(max)}}.$$

Например, для модели №1:

$$K_{\Phi H1} = \frac{86551}{186168} = 0,46.$$

По результатам аналогичных расчетов $K_{\Phi H}$ по всем анализируемым предприятиям составлена сводная таблица 5 «Матрица значений коэффициентов финансовой насыщенности различных оценочных моделей» (от 1-й до 12-й). В итоге для каждой оценочной модели определено среднее арифметическое значение коэффициентов финансовой насыщенности $\bar{K}_{\Phi Hi}$ и по ним установлены ранги моделей.

Для сравнения ниже приведены аналогичные ранги, определенные по другой, экспертной оценке (по $K_{BЭ}$). Из 12 моделей по 8 из них наблюдается полное или близкое совпадение результатов ранжирования (с разницей в 1 ранговый пункт) различными методами. Окончательный результат ранжирования оценочных моделей можно определить, рассчитав системные коэффициенты весомости по формуле:

$$K_{BC} = K_{BЭ} * \bar{K}_{\Phi H}.$$

Итоговые результаты расчетов и ранжирования приведены в таблице 6. Как видно, наибольший системный коэффициент весомости получила оценочная модель №8 «Методика коэффициентного анализа ФСФО РФ». Второй ранг получила модель №6 «Пятифакторная модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова». Они значительно опережают другие модели по системным коэффициентам весомости.

Таблица 4

Обоснование коэффициентов финансовой насыщенности ($K_{ФН}$)
для различных оценочных моделей на примере отчетных данных
ОАО «Модест», 2010 г.

Строки отч. док.	Оценочные модели											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ф. №1												
130												
135												
140												
142												
190					10898	10898	10898	10898	10898	10898		10898
210						2255		2255	2255			
214						416		416				
215								0				
220								33				
240			1778			1778			1778			
250			0			0			0			
260			5186			5186		5186	5186			
270						0						
290	9252	9252		9252	9252	9252	9252	9252	9252	9252	9252	9252
300 (700)	20150	20150	20150		20150	20150	20150	20150	20150	20150	20150	20150
410					11719	11719						
470		2789										
490		14703	14703		14703	14703	14703	14703	14703	14703	14703	14703
510			0									
590	0	0	0	0	0		0	0				0
610				3000		3000	3000	3000				
620				2054		2054	2054					
621								247				
622								499				
623								2				
624								969				
625								337				
630				0			0	0				
640								393				
650								0				
660				0			0	0				
690	5447	5447	5447	5447	5447	5447	5447	5447	5447	5447		5447
ф. №2												
010	49655	49655	49655		49655	49655		49655		49655	49655	49655
020						48236					48236	48236
029			1419									
030											0	0
040											0	0
050						1419	1419	1419				
070			127								127	
100	2047										2047	2047
130											0	
140			1204				1204					
142											0	
150			221								221	
190							990	990		990	990	990
$\sum \Phi_{Hi}$	86551	101996	99890	19753	121824	186168	69117	126505	69669	111095	145381	161378
$K_{ФН}$	0,4	0,55	0,54	0,11	0,65	1,00	0,37	0,68	0,37	0,60	0,78	0,87

Матрица значений коэффициентов финансовой насыщенности $K_{ФН}$ различных оценочных моделей (по горизонтали) по отчетным данным различных предприятий (по вертикали)

Предприятие	$K_{ФН}$ для оценочных моделей (по горизонтали) по предприятиям (по вертикали)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
А	0,56	0,58	0,61	0,17	0,71	1,00	0,54	0,82	0,41	0,64	0,77	0,85
Б	0,54	0,60	0,57	0,30	0,64	1,00	0,59	0,79	0,58	0,64	0,67	0,80
В	0,54	0,60	0,57	0,30	0,64	1,00	0,59	0,79	0,58	0,64	0,67	0,80
Г	0,60	0,54	0,51	0,29	0,54	1,00	0,41	0,74	0,39	0,54	0,68	0,78
Д	0,78	0,77	0,70	0,50	0,83	0,85	0,81	1,00	0,67	0,62	0,59	0,90
Е	0,59	0,68	0,66	0,30	0,68	1,00	0,67	0,85	0,61	0,68	0,71	0,84
Ж	0,43	0,45	0,37	0,15	0,64	1,00	0,70	0,97	0,71	0,78	0,78	0,93
З	0,84	0,69	0,59	0,22	0,82	1,00	0,79	0,96	0,80	0,78	0,68	0,90
И	0,47	0,55	0,54	0,11	0,65	1,00	0,37	0,68	0,37	0,60	0,78	0,87
К	0,53	0,64	0,57	0,17	0,64	1,00	0,46	0,80	0,47	0,66	0,79	0,88
Л	0,48	0,64	0,52	0,22	0,68	1,00	0,64	0,87	0,67	0,68	0,67	0,82
М	0,56	0,54	0,56	0,51	0,66	1,00	0,86	0,94	0,68	0,67	0,48	0,79
Средн. арифм. $\bar{K}_{ФН}$	0,58	0,61	0,56	0,27	0,68	0,99	0,62	0,85	0,58	0,66	0,69	0,85
Ранг моделей по $\bar{K}_{ФН}$	10	8	11	12	5	1	7	2	9	6	4	3
Ранг моделей по $K_{ВЭ}$ (табл. 4)	11	10	6	12	5	2	3	1	8	7	9	4

Как видно из таблицы 6, наивысший итоговый системный коэффициент весомости и наивысший системный ранг получила методика коэффициентного анализа ФСФО РФ. На втором месте по рангу оказалась пятифакторная модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова. Высоким оценочным потенциалом (3-е место) обладает методика рейтинговой оценки А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева. В дальнейшем совершенствованию и практической реализации возможностей методики ФСФО РФ нужно уделять основное внимание.

Таблица 6

Расчет итоговых системных коэффициентов весомости K_{BC} и системное ранжирование анализируемых оценочных моделей

№№ оценочных моделей в табл. 2, 3	Наименование оценочных моделей	Коэффициент весомости		Системный коэффициент весомости $K_{BC}=K_{BЭ} * \bar{K}_{ФН}$	Системный ранг модели R_C
		$K_{BЭ}$	$\bar{K}_{ФН}$		
8	Методика коэффициентного анализа ФСФО РФ [4, 6]	1,00	0,851	0,851	1
6	Пятифакторная модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова [7]	0,83	0,99	0,821	2
7	Модель У. Бивера [7]	0,76	0,62	0,471	5
12	Рейтинговая оценка А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева [8]	0,75	0,847	0,635	3
5	Пятифакторная модель Z - счета Альтмана [2]	0,72	0,68	0,489	4
3	Пятифакторная модель Дж. Коннана и М. Гольдера [3]	0,63	0,56	0,353	8
10	Четырехфакторная модель А.А. Бежовца [1]	0,60	0,66	0,396	6
9	Рейтинговая методика Г.В. Савицкой [5]	0,57	0,578	0,329	10
11	Четырехфакторная «Иркутская» модель [4]	0,56	0,69	0,386	7
2	Четырехфакторная модель Лиса [6]	0,55	0,61	0,335	9
1	Четырехфакторная модель Р. Таффлера [2]	0,52	0,576	0,299	11
4	Двухфакторная Z - модель Альтмана [7]	0,39	0,27	0,105	12

Библиографический список

1. Бежовец А.А. Совершенствование антикризисного управления предприятием на основе диагностики его финансового состояния.: автограф. дисс. канд. экон. наук / А.А. Бежовец. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2003. – 210 с.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. – 424 с.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. М.: Олимп-Бизнес, 1997.
4. Правила проведения арбитражными управляющими финансового анализа.: Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367.
5. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 408 с.

6. Тузовская С.А. Антикризисное управление. Учебное пособие / Алт. гос. техн. университет им. И.И. Ползунова. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2008. – 150 с.

7. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия.: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.

8. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е издание, перераб. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с.

ББК 65.24

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

С.И. Митченко

Рубцовский индустриальный институт

Современный этап научно-технической революции привел к качественно-му изменению роли человека в производстве. Человеческие ресурсы стали определяющими для достижения конкурентоспособных преимуществ современных экономик.

Поэтому в настоящее время экономический потенциал страны определяют не только уровень развития науки и техники, но и техническая культура и профессионализм кадров, отвечающих требованиям современного производства и обеспечивающих его динамичное развитие.

Характерной тенденцией общественного развития является постоянное возрастание потребностей в научно обоснованной, эффективной деятельности, направленной на управление человеческими ресурсами как на уровне государства, так и на уровне конкретных организаций и предприятий.

Если российское производство собирается конкурировать на мировом рынке, оно должно быть оснащено лучшими технологиями и специалистами. Главным фактором продвижения реформ становится гражданский, интеллектуальный и профессиональный потенциал страны. Российская экономика требует быстрого изменения качества человеческого капитала.

В настоящее время наблюдается недоиспользование трудового потенциала из-за низкопродуктивной, нерациональной и низкодоходной занятости.

Трудовой потенциал представляет собой максимальные потенциальные возможности, которые могут быть мобилизованы в процессе труда для достижения конкретной цели.

Трудовой потенциал можно охарактеризовать с количественной и качественной стороны. Для характеристики трудового потенциала с количественной стороны используются следующие показатели:

- Численность персонала предприятия;
- Количество рабочего времени, возможного к отработке при нормальном уровне интенсивности труда.

Профессиональное развитие кадров организации необходимо рассматривать с позиции человеческого фактора и с позиции формирования и развития кадрового потенциала организации.

Понятие кадрового потенциала отличается от понятия трудового потенциала.

Кадровый потенциал – возможности определенной категории работников, которые могут быть приведены в действие в процессе трудовой деятельности в соответствии с должностными обязанностями и поставленными перед обществом, регионом, коллективом целями на определенном этапе развития.

Кадровый потенциал российской экономики является основным стратегическим фактором, определяющим успех проводимой экономической реформы.

Важнейшим условием достижения значительного кадрового потенциала является заинтересованность всех категорий работников в высоком качестве труда.

Новые условия определяют необходимость новых подходов к формированию кадрового потенциала. Прежние подходы рассматривали вопросы обеспеченности народного хозяйства кадрами, ориентируясь в основном на количественные параметры, исследовали трудоспособное население как основу кадрового потенциала в качестве одного из видов производственного ресурса, приспособивая его к интересам конкретного производства. В современных условиях необходимо рассматривать кадровый потенциал и условия его функционирования в системе складывающихся рыночных отношений.

В целях развития и рационального использования кадрового потенциала в условиях реформирования предприятий необходимо осуществить меры по совершенствованию структуры и качества рабочей силы, которые предусматривают:

- Сохранение кадрового потенциала квалифицированных работников;
- Развитие системы внутрипроизводственного обучения персонала;
- Обновление кадров за счет приема профессиональной молодежи;
- Усиление трудовой мотивации работников, направленной на повышение их заинтересованности в росте эффективности труда и качества продукции;
- Усиление социальной защиты персонала.

Один и тот же потенциал может быть оптимальным, если точно соответствует потенциалу рабочего места, и неоптимальным – при противоположных обстоятельствах.

Понятие «оптимальный трудовой потенциал» – относительное, предполагающее уточнение требований к качеству рабочей силы.

С изменением требований к работникам предприятий встает вопрос о таком критерии уровня квалификации будущего работника, который бы позволял интегрированно оценить способность выполнять ту или иную работу в соответствии с требованиями общества и современного производства. Исходя из недостаточности овладения только узкопрофессиональными знаниями, навыками и умениями как целью обучения и необходимости расширения содержания обу-

чения широким спектром познаний, отражающих картину современного мира, приемлемым ориентиром в этом направлении, необходимо переосмыслить понятие «человеческие ресурсы», переходя от классического понимания человеческих ресурсов к концепции компетентности человека.

Соответственно, процесс формирования трудового потенциала предприятия следует рассматривать как процесс формирования системы компетенций, необходимых для осуществления конкурентоспособной производственной и сбытовой деятельности.

Понятие компетенции охватывает и знания, и навыки, и способности применительно к конкретной организации и ее внешней среде. Понятие в большей мере отражает способность работника на основе имеющихся у него знаний и навыков решать комплекс стоящих перед ним производственных задач.

Производительность труда общества наиболее быстрыми темпами может приближаться к максимуму за счет человеческой составляющей только тогда, когда наибольшее количество его граждан занято в профессиях и находится на тех должностях, которые наиболее соответствуют их способностям и квалификации.

Эффективность процесса профессионального самоопределения человека определяется совпадением его психофизиологических возможностей и требований профессиональной деятельности, способностью личности к профессиональному развитию, наращиванию индивидуальной профессиональной компетентности, оптимальному построению своей профессиональной карьеры.

Согласно опросам, только 52,1% работников имеют работу, соответствующую квалификации по образованию, 32,3% специальности, 34,6% квалификации. Эти цифры говорят об изначально неудачно выбранной профессии, общем недостаточном уровне квалификации, потере работы из-за невостребованности профессии и квалификации экономикой.

Снижению качеству трудового потенциала способствовала политика «скрытой безработицы», проводившаяся предприятиями с целью сохранить коллективы в надежде на будущий подъем экономики. В процессе застоя требования к работникам, эффективности их труда были резко снижены. Сохранить квалифицированных работников такими методами оказалось сложно - многие уходили с производства. Некоторые из них возвращаются на прежние предприятия. Однако тем из них, которые проработали в системе других рабочих графиков и оплаты труда, трудно привыкнуть к режиму и условиям, тем более к оплате труда.

Сущность же новой концепции сводится к необходимости расширения границ знаний, навыков, умений, необходимых непосредственно для производительности труда, в сфере жизнедеятельности в целом.

Такой подход открывает широкую перспективу для раскрытия интеллектуального и трудового потенциала человека и дает основу для выбора стратегии профессионального обучения и интеграции ее содержания в конкретные социальные, психологические и педагогические мероприятия.

Исходя из этого, ведущим критерием качества рабочей силы становится «профессиональная компетентность».

Решение задач повышения качества рабочей силы, как составной части развития человеческих ресурсов, предполагает:

- Развитие системы общего и профессионального образования, направленной на профессиональную подготовку новой рабочей силы;
- Восстановление и развитие внутрипроизводственного обучения персонала, в том числе на рабочих местах, предоставление условий для самообучения;
- Развитие услуг службы занятости по обучению безработных граждан и незанятого населения, поддержке и организации опережающего обучения работников, находящихся под угрозой увольнения в условиях массового высвобождения;
- Развитие системы непрерывного образования, направленной на воспроизводство, сохранение и совершенствование рабочей силы.

Другим показателем качественной оценки рабочей силы является уровень конкурентоспособности. Конкурентоспособность – это способность индивида выдерживать конкуренцию по сравнению с другими индивидами в условиях конкретного рынка труда. Конкурентоспособность работника определяется по результатам маркетинговых исследований и является показателем качественной оценки его человеческого капитала.

В условиях рыночной экономики предприятия испытывают давление конкуренции: на рынке постоянно сравниваются вид, качество, цена и другие признаки продукции. Неконкурентоспособные продукты и производители рано или поздно покидают рынок. Экономическая же конкуренция направляет ресурсы, а значит и рабочую силу, туда, где их использование наиболее результативно с точки зрения всего народного хозяйства.

В силу сложности структурно-функциональной организации труда всегда существует определенное несоответствие между рабочими местами и трудовыми ресурсами, обуславливающее конкуренцию как между наемной рабочей силой за предпочтительные места, так и между работодателями – за предпочтительную рабочую силу.

Для отдельного предприятия это означает: чтобы противостоять конкуренции, оно должно производить продукцию с наименьшими затратами и высокого качества. Поэтому численность и качество персонала должны быть рассчитаны так, чтобы обеспечить долгосрочное выполнение задач предприятия. Нехватка персонала ставит под угрозу выполнение задач, переизбыток же его вызывает излишние расходы и ставит под угрозу существование предприятия.

Конкурентоспособность – комплексный показатель качества рабочей силы, представляющий совокупность признаков, обуславливающих его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии со своим назначением.

Конкурентоспособность рабочей силы – это возможность выиграть экономическое состязание за определенное рабочее место у агентов определенного сегмента рынка труда, имеющих аналогичную цель, за счет наилучшего соответствия трудового потенциала требованиям, предъявляемым работодателем к качеству рабочей силы.

Конкурентоспособность индивида показывает, в какой мере его возрастные, профессиональные, квалификационные, физиологические и социально-бытовые характеристики соответствуют условиям найма, отражающим конъюнктуру спроса и предложения на рабочую силу определенного качества.

Уровень конкурентоспособности является относительной характеристикой качества рабочей силы. С позиций работника уровень его конкурентоспособности – это показатель устойчивости его положения на предприятии. С позиций предприятия информация об уровне конкурентоспособности – показатель устойчивости кадровой ситуации.

Под управлением конкурентоспособностью рабочей силы понимается установление, обеспечение и поддержание во всех сегментах рынка труда необходимого уровня конкурентоспособности путем систематического контроля и целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на качество товара «рабочая сила» на всех этапах его жизненного цикла.

Совокупность всех признаков определяет специфику товара «рабочая сила», но лишь значимые признаки формируют его конкурентоспособность и находят отражение в планах предприятия по выработке эффективной стратегии персонал – менеджмента. К значимым можно отнести следующие признаки: возраст, образование, квалификация, повышение квалификации, стаж работы по профессии, состояние здоровья, семейно-бытовые условия.

Рассматривая конкурентоспособность рабочей силы, необходимо учитывать специфику «экономического объекта». Рабочая сила представляет собой товар особого рода:

- При продаже способности к труду право собственности остается за продавцом, а к покупателю переходит только право пользования товаром;
- Собственником и носителем товара является работник, следовательно, работодатель не может бесконтрольно использовать работника. Он обязан соблюдать общественные нормы и морали, требования государственного трудового законодательства.
- Товар «рабочая сила» – личный фактор производства в отличие от общественных факторов.
- Необходимые для поддержания способности к труду количество жизненных средств и их цена на рынке потребительских товаров определены заранее.

Россия, войдя в систему международного разделения труда, столкнулась с необходимостью подготавливать свои трудовые резервы в соответствии с требованиями, которые предъявляются международными стандартами.

На ряде отечественных предприятий была проведена сертификация продукции и производств, которая показала, что большинство рабочих и специалистов в профессиональном плане не готовы к сдаче тестов в части теории и практики. Качественный уровень работников российских предприятий и организаций существенно уступает требованиям, предъявляемым на международном рынке труда.

Сертификация персонала осуществляется на основе классификатора и стандартов специальностей в сфере профессионального образования, а также

тех профессий и должностей, по которым имеются или могут быть созданы рабочие места.

В России пока отсутствует соответствующая международным стандартам система сертификации работающего персонала предприятий, но ведение такого рода требований помогает поднять качество продукции, обслуживания, уровня дисциплины.

Проблема формирования трудового потенциала и его рационального использования должна решаться в контексте обеспечения занятости через усиление координации и взаимодействия всех структур.

Кадровая и организационная политика большинства предприятий не соответствует требованиям рыночной экономики. Профессионально-квалификационная структура российского рынка рабочей силы остается инертной, мало восприимчивой к изменениям.

Проводимая на большинстве предприятий кадровая политика никак не связана с рыночными реформами. Основная масса работодателей и работников не заинтересована в повышении профессиональной квалификации и росте производительности труда.

Основная цель кадровой политики, управления персоналом должна сводиться к тому, чтобы обеспечить выполнение социально-экономических задач общества именно тем профессиональным составом персонала и таким качеством его профессионального опыта, который это сможет сделать и в настоящем, и в будущем.

Механизм влияния кадровой политики на стратегию развития предприятия, экономическую результативность производства невозможно отслеживать без анализа кадровой ситуации, факторов, ее определяющих.

Под кадровой ситуацией понимается совокупность экономических, социальных и социально-психологических характеристик трудового коллектива при данном уровне организации производства и труда на предприятии. Многофакторный характер кадровой ситуации находит отражение в различных видах отношений по поводу развития и использования потенциала рабочей силы.

Содержание кадровой ситуации определяют две основные составляющие:

1. Экономическая, которая характеризует обеспеченность предприятия кадрами с позиций соответствия фактического предложения рабочей силы предъявляемому на нее спросу, то есть степень качественного и количественного соответствия между нанятой рабочей силой и рабочими местами, имеющимися в распоряжении работодателя.

2. Социально-психологическая, характеризующая степень удовлетворения персонала предприятия условиями найма: характером труда, условиями труда, режимом работы и отдыха, уровнем заработной платы, условиями для профессионального роста, карьерного продвижения.

С переходом на новую модель занятости усиливается значимость экономической составляющей. Таким образом, основная задача управления трудовыми ресурсами состоит в эффективном сохранении и воспроизводстве, направленном формировании и рациональном использовании професси-

онально подготовленного, отвечающего потребностям национальной экономики персонала предприятий и организаций.

Анализируя кадровый потенциал российских предприятий с точки зрения их конкурентоспособности на международном и национальном рынках, можно выделить несколько проблем. Прежде всего это низкий профессионально-квалификационный уровень большинства работников. Одна из многочисленных причин низкой производительности труда в России, по сравнению с другими странами, кроется в низком профессиональном и деловом уровне работников и работодателей предприятий и в огромном количестве малоквалифицированных и неквалифицированных рабочих мест.

В связи с этим становится ясным необходимость изменения политики финансирования различных уровней образования и перераспределения его объемов в направлении расширенной подготовки квалифицированных рабочих.

Оценка состояния промышленности Алтайского края свидетельствует о нарастающей деградации ее ресурсного потенциала.

Наиболее острыми проблемами промышленных предприятий являются несоответствие структуры и качества производственного аппарата требованиям конкурентоспособности на рынках, кризис результатов деятельности и ликвидности, избыточные мощности и кризис инновационной деятельности.

Конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках обладают не более 8-10% видов промышленной продукции края.

В Алтайском крае кризисные явления проявились в значительной степени: ежегодно уменьшается его доля в общем объеме общероссийского промышленного производства и инвестиций.

Формирование жизнеспособного промышленного сектора, учитывая его технологическую отсталость, высокую степень износа основных фондов, низкий уровень использования производственных мощностей, в ближайшие годы нереально. Без большей доступности предприятиям кредитно-финансовых ресурсов, пополнения ими оборотных средств и осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиции в крае должны идти в перспективные отрасли.

Главное – необходимо добиться конкурентоспособности края, рост его веса в экономике России.

Безработица достаточно жестко локализуется на определенных территориях. На замкнутость безработицы влияет ряд факторов: моноотраслевая специализация многих городов и районов и низкая территориальная мобильность населения, сдерживаемая высокими транспортными расходами и ценами на жилье. В результате работники кризисных предприятий и производств оказываются в ловушке бедности и безработицы и не имеют иных перспектив, кроме случайных заработков и перехода на самообеспечение на основе натурального хозяйства.

1. В области создания механизмов государственного воздействия на качество кадров:

- Ввести порядок государственной аккредитации предприятий и организаций в органах пот труда и занятости;

- Организовать систему сертификации персонала в РФ, что позволит повысить качество и конкурентоспособность рабочей силы;

- Осуществить систему мер государственного воздействия на предприятия в целях внедрения систем полного контроля качества, производительности, гуманизации труда.

2. В области совершенствования системы финансирования подготовки персонала на предприятиях предусмотреть определение нормативов минимальных ежегодных затрат работодателей на подготовку и переподготовку персонала.

3. В области создания инфраструктуры развития кадрового потенциала предприятий и организаций:

- Разработать федеральную программу содействия развитию персонала на производстве;

- Организовать на предприятиях массовую переподготовку и сертификацию рабочих, специалистов, руководителей по профессиональным стандартам, соответствующим международным требованиям

Решение проблем переподготовки кадров на предприятиях благоприятно скажется на развитии рынка труда, повышении его качества и будет способствовать созданию новых рабочих мест, восстановлению и развитию высоких технологий, промышленного производства, продвижению машиностроения в прогрессивном направлении, обеспечит конкурентоспособность продукции.

Решить проблему насыщения рынка труда требуемыми кадрами можно при наличии заявок предприятий на специалистов (причем механизм их поступления должен быть четко отработан), учебной базы для их подготовки и должном финансировании (из федерального, регионального, муниципального бюджетов).

Библиографический список

1. Грэхем Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. Под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

2. Журавлева П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран. Учебное пособие / П.В. Журавлева, Ю.Г. Одегов, Н.А. Волгин. – М.: Издательство «Экзамен», 2010.

3. Сартан Г.Н., Смирнов А.Ю., Гудимов В.В. Новые технологии управления персоналом. СПб.: Речь, 2009.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

*О.П. Осадчая, Е.Б. Кожевников
Рубцовский индустриальный институт,
ООО «ЗЕРНО-СОЮЗ», г. Рубцовск*

Развитие предприятий, их взаимодействие и конкуренция, объективно ведут к необходимости объединения отдельных предприятий. В то же время не-

редко компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями, в связи с этим возникает принципиально новый вид компаний – точнее говоря, речь идет уже не об отдельных предприятиях, а об объединении юридических лиц. Эти новообразования, функционирующие на корпоративной основе, находятся в стадии активного становления и развития в российской экономической практике. До сих пор не существует общепринятого термина для обозначения подобных объединений – в литературе, посвященной, в частности, теории организаций и теоретическим основам финансовой науки, используются понятия: «интегрированная корпоративная структура», диверсифицированные корпоративные организации, вертикально-интегрированные компании, «связанно-диверсифицированная система», «интергломерат», «интегрированная бизнес-группа», «неформальная бизнес-группа», «метакорпорация», «консолидированная группа бизнеса» и, наконец, «корпорация». С нашей точки зрения, наиболее приемлемым является термин «корпорация», именно этот термин сегодня уже интегрирован в активный терминологический аппарат менеджмента, при этом он в значительной степени абсорбирует все представленные дефиниции-неологизмы.

Термин «корпорация», традиционно использующийся в России, сегодня является весьма многозначным и употребляется в нескольких значениях.

Рассматривая юридические аспекты понятия «корпорация», можно сделать вывод, что оно рассматривается как собирательное понятие, в широком смысле, под которым понимаются предпринимательские объединения капитала, имеющие различные организационно-правовые формы. В узком смысле под корпорацией понимаются такие формы предпринимательского объединения капитала, как акционерное общество и его модификации [1].

Рассматривая преимущественно экономическую сторону понятия «корпорация», выделим работу Якова Шаевича Паппэ «Олигархи: Экономическая хроника 1992-2000». В которой, отождествляя, понятие «корпорация» с «интегрированной бизнес группой», он определил ее как некоторую совокупность экономических агентов (иначе совокупность юридических и физических лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность), которая обладает следующими характеристиками:

1. Хотя бы часть агентов, образующих эту совокупность, является коммерческими организациями, т.е. их деятельность определяется критериями экономической эффективности.

2. Между агентами существуют регулярные взаимосвязи, более тесные, чем просто рыночные, т.е. данная совокупность в некоторых существенных экономических или управленческих аспектах постоянно или периодически выступает как единое целое. При этом жесткость взаимосвязей может быть совершенно различной от наличия у всех предприятий единого собственника и одновременного вхождения в одну технологическую цепочку до простой координации ценовой, маркетинговой или технической политики.

3. Существует некоторый центр принятия ключевых решений, обязательных для всех агентов данного целого. Его мы будем называть центральным элементом, и он может быть двух типов.

Первый тип в этой роли выступает одно из юридических лиц (эта роль может передаваться от одного лица к другому, но не слишком часто). Вторым типом *центральный элемент* представлен группой физических лиц, например основных собственников и/или высших менеджеров (при этом группа должна в каждый момент иметь достаточно ясные хотя, может быть, и не формализованные границы и достаточно медленно меняться с течением времени) [2].

Позже выдвинутая концепция трех критериев интегрированной корпоративной структуры была использована Драчевой Е.Л. и Либманом А.М., при разработке комплексной теории метакорпорации, являющейся одной из важнейших составляющих в развитии экономической теории и общей теории менеджмента. Примерная классификация основных определений термина «корпорация» приведена данными авторами в статье «Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур» [3].

Корпорация является довольно сложным организационно-экономическим образованием, с одной стороны, представляющим собой совокупность юридически самостоятельных субъектов, но, с другой, выступающим как единый хозяйствующий субъект (даже если его организационно-правовая форма юридически не определена). Такая двойственность требует пересмотра взглядов и принципов управления. Что, с одной стороны, требует изучения и использования накопленного наукой управления на протяжении ее истории материала, с другой стороны – включения новых идей и концепций в ее содержание.

В.В. Котов, разграничивая понятия «фирма», «компания», «корпорация», указал на то, что управление в корпорациях и концернах является предметом такого научного направления, как корпоративное управление [4]. В связи с чем критически важным представляется рассмотрение понятий «управление», «менеджмент», «корпоративное управление» и «корпоративный менеджмент».

Там же отмечается, что понятие управление корпорацией лежит на стыке таких научных направлений, как теория систем управления (в части управления экономическими и социальными системами) и теория менеджмента.

Первое из определений принадлежит теории систем управления: «Управление – процесс, обеспечивающий необходимое по целевому назначению протекание процессов преобразования энергии, вещества и информации, поддержание работоспособности и безаварийности функционирования объекта путем сбора и обработки информации о состоянии объекта и внешней среды, выработки решений о воздействии на объект и их исполнение. Здесь цель является причиной управления и задающие воздействия определяются на основе знания цели...».

Следует отметить, что в теории управления техническими системами, в которой четко прослеживается разница между субъектами и объектами управления, важным и тесно связанным с понятием «управление» является понятие «управляемость». Это понятие «... связано с переводом (переходом) системы посредством управления из одного состояния в другое...».

Второе определение понятия «управление» относится к теории менеджмента: «Управление в широком понимании есть функция некоторой системы, направленная либо на сохранение основного качества системы (потеря которого приводит к разрушению), либо на выполнение программы, обеспечивающей устойчивость функционирования системы и достижение заданной ею цели, либо на развитие системы».

Нетрудно видеть, что, несмотря на различно расставленные некоторые акценты, определения, данные понятию управление в теории систем управления и в теории менеджмента, достаточно близки по смыслу [4].

Сам «менеджмент» рассматривается как форма управления социально-экономическими процессами посредством и в рамках предпринимательской деятельности коммерческой организации [5].

Рассматривая категории «корпоративный менеджмент» и «корпоративное управление», следует отметить сразу, что корпоративный менеджмент (*corporate management*) и корпоративное управление (*corporate governance*) – не одно и то же. Под первым термином подразумевается деятельность профессиональных специалистов в ходе проведения деловых операций. Иными словами, менеджмент сосредоточен на механизмах ведения бизнеса. Второе понятие гораздо шире: оно означает взаимодействие множества лиц и организаций, имеющих отношение к самым разным аспектам функционирования фирмы. Корпоративное управление находится на более высоком уровне руководства компанией, нежели менеджмент. Пересечение функций корпоративного управления и менеджмента имеет место только при разработке стратегии развития компании [6].

Поскольку управление налогообложением тесно связано с общей системой управления хозяйствующим субъектом и включает в себя такие понятия, как «корпоративный налоговый менеджмент» и «корпоративное управление», которые, по нашему мнению, несправедливо отождествляются, то далее следует рассмотреть эти две категории.

Систематизация сложившихся подходов к определению сущности корпоративного налогового менеджмента (табл. 1) позволила выделить подходы управления налоговыми потоками [7, 8], экономических отношений [9], финансовый подход [10, 11, 12], организационный аспект [13]. Признавая, что каждый подход характеризует различные стороны корпоративного налогового менеджмента, следует отметить, что его содержание в условиях объединения предприятий остается нераскрытым.

На наш взгляд, наиболее полную трактовку понятию «корпоративный налоговый менеджмент» дает Антонов С.А., ее и положим в основу разработки авторского определения исследуемой категории применительно к корпорации, как к объединению хозяйствующих субъектов.

Корпоративный налоговый менеджмент – совокупность организационных, методических, технологических средств, правил и принципов управления формированием налогооблагаемыми базами на уровне бизнес-единицы и на уровне корпоративного объединения с целью приведения консолидированных

налоговых потоков к оптимальности и упорядоченности, с учетом действующего налогового законодательства и стратегии развития корпорации.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «корпоративный налоговый менеджмент»

Определение	Автор	Источник
Управление налогообложением на предприятии посредством создания управляющей и управляемой подсистем и выработки механизма их взаимосвязи.	Гунякова А.А.	[13, с. 9]
Система корпоративного и государственного управления налоговыми потоками путем использования научно обоснованных рыночных форм и методов и принятия решений в области управления налоговыми доходами и налоговыми расходами на микро- и макроуровне.	Барулин С.В.	[7, с. 20]
Управление налогами предприятий-налогоплательщиков, регулирующее их финансовые взаимоотношения с государством в процессе перераспределения доходов хозяйствующих субъектов и формирования доходов бюджета.	Хотинская Г.И.	[12]
Целенаправленная, организующая деятельность субъектов, с одной стороны - государства и налогоплательщиков - с другой, с целью наиболее оптимального и юридически компетентного воздействия на налоговые фонды денежных средств, включая управление финансовыми активами, которые есть в наличии.	Борзунова О.А.	[11]
1. Система налоговых обязательств и выплат организации-налогоплательщика и ресурсы, которые составляют ее налоговую базу. 2. Деятельность организации-налогоплательщика, направленная на повышение эффективности ее взаимодействия с государственным механизмом налогообложения.	Зрелова А.П. Краснова М.В.	[8]
Составная часть управления финансами хозяйствующего субъекта; это выработка и оценка управленческих решений согласно целевым установкам организации с учетом масштаба возможных налоговых последствий. Одна из его главных целей - оптимизация налоговых платежей путем использования всех особенностей налогового законодательства.	Букина Г.Н.	[10]
Совокупность экономических отношений, возникающих у хозяйствующего субъекта в процессе осуществления им законных действий по изменению и поддержанию размера своих налоговых платежей с целью повышения эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности и обеспечения интересов государства.	Ломакина И.С.	[9]
Совокупность правил, принципов и средств управления налоговыми потоками на уровне организации с целью приведения их к оптимальности и упорядоченности, с учетом действующего налогового законодательства и стратегии развития организации.	Антонов С.А.	[8]

Отличительными особенностями авторской трактовки стали акценты на управление формированием налогооблагаемых баз и консолидацию налоговых потоков корпорации.

Налогооблагаемая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения и является основой для исчисления налога, так как именно к ней применяется ставка налога.

Методы формирования налогооблагаемых баз и налоговых платежей зависят от применяемого бизнес-единицей налогового режима, вида деятельности, для которой данный налоговый режим предназначен, и налоговых льгот, применяемых в рамках выбранного режима налогообложения.

Корпоративные структуры представляют собой сложные организационно-экономические образования, в которых налоговые потоки имеют двойственную структуру, состоящую из внутригрупповых и внешнегрупповых налоговых потоков. Консолидация налоговых потоков вносит структурную упорядоченность в финансовые потоки корпорации, облегчает маневрирование финансовыми ресурсами и содействует успешному управлению, приводя в действие все резервы, использование которых возможно в условиях консолидации финансовых потоков.

В настоящее время целесообразным и значимым для науки и практики управления является рассмотрение содержания категории «корпоративное налоговое управление» применительно к корпоративному образованию в соответствии с принципами системной теории и их современным значением, состоящим в достижении главной цели функционирования хозяйствующего субъекта- максимизации рыночной стоимости. Что позволяет нам определить *корпоративное налоговое управление как составную и взаимодействующую часть системы управления корпорацией, в рамках которой посредством реализации на разных уровнях управления системных функций налогового механизма разрабатываются и реализуются решения, направленные на эффективное функционирование корпоративного налогового менеджмента, внутреннее и внешнее согласование с функциональными стратегическими целями на основе критерия максимизации рыночной стоимости корпоративного объединения.*

Предложенная авторская трактовка является комплексной, развивает и дополняет теоретические основы налогового управления, поскольку рассматривает корпоративное налоговое управление одновременно: с позиций принципов системного подхода; применительно к разным уровням управления; как процесс, направленный на достижение основной цели функционирования корпорации- максимизацию рыночной стоимости.

Библиографический список

1. Макарова О.А. Корпоративное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://www.knigashop.ru/book/1785-19.02.2013](http://www.knigashop.ru/book/1785-19.02.2013)
2. Паппэ Я.Ш. Олигархи: Экономическая хроника. 1992-2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 232 с.
3. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур// Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/03.shtml](http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/03.shtml). – 19.02.2013.

4. Котов В.В. Об управлении корпорацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http:// www.iovrani.spb.ru](http://www.iovrani.spb.ru)- 19.02.2013.
5. Улина С.Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России // Менеджмент в России и за рубежом 2000 №2/08 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://www.cfin.ru/press/management/2000-2/08.shtml](http://www.cfin.ru/press/management/2000-2/08.shtml) – 11.11.2012.
6. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследования российской практики // Управление компанией. 2004. №2 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://www.iteam.ru/publications/corporation/section_96/article_3294/](http://www.iteam.ru/publications/corporation/section_96/article_3294/)- 07.12.2012.
7. Налоговый менеджмент: учеб. Пособие / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2008. – 269 с.: ил., табл. (Библиотека высшей школы).
8. Антонов С.А. Теоретические подходы к организации корпоративного налогового менеджмента // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. 2012. №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://www.uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/1527-2012-09-12-06-20-48](http://www.uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/1527-2012-09-12-06-20-48) – 05.11.2012 г.
9. Ломакина И.С. Корпоративный налоговый менеджмент: экономическое содержание, функции и роль в системе управления предприятием // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Lomakina.pdf](http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Lomakina.pdf)- 05.11.2012 г.
10. Букина Г.Н. Корпоративный налоговый менеджмент как неотъемлемая составляющая стратегии управления бизнесом // ЭКО. 2007. №1 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www URL: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_01/Bukina.htm](http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_01/Bukina.htm)- 05.11.2012 г.
11. Борзунова О.А. Налоговый менеджмент – консолидированный институт права и экономики // Право и экономика. – 2011. №6 // ИПС Консультант плюс.
12. Хотинская Г.И. Налоговый менеджмент (на примере сферы сервиса): / Учебно-методическое пособие. – М.: МГУС, 2006.
13. Гунякова А.А. Инструментарий организации корпоративного налогового менеджмента (на промышленном предприятии): автореферат дис кандидата экономических наук: 08.00.05 / А.А. Гунякова; ГОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет». – Уфа, 2010. – 25 с.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Е.А. Прищенко

*Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет*

В статье рассматриваются вопросы налогового планирования, с помощью которого можно грамотно, а главное, законно существенно сократить налоговые обязательства предприятий.

В современных условиях хозяйственной деятельности предприятий достижение коммерческих целей невозможно без грамотно поставленного налогового планирования. Под налоговым планированием понимается целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых выплат в бюджет, законное использование всех существующих льгот и особенностей налогового права в свою пользу [2]. Оптимизация налогов – это часть главной задачи, стоящей перед финансовым менеджментом – финансовой оптимизации, то есть выбора наилучшего пути управления финансовыми ресурсами предприятия. Основные функции налогового планирования в организации – снизить налоговые выплаты в бюджет при увеличении чистой прибыли и уменьшить затраты, связанные с одновременным ведением бухгалтерского и налогового учетов. Налоговое планирование – это законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств (Реализация политики «приемлемых» налогов) [3].

Задача налогового планирования – организация системы налогообложения для достижения максимального финансового результата при минимальных затратах.

Малое предпринимательство в Российской Федерации, в условиях несбалансированной экономико-правовой системы (правовое обеспечение чаще является следствием экономического развития), нуждается в государственной поддержке в качестве экономического субъекта. Российские предприятия оказываются в крайне сложной налоговой ситуации. Постоянные изменения в законодательстве приводят к ошибкам в расчетах и затрудняют планирование. Те изменения, которые на первый взгляд кажутся положительными, в результате могут оказаться совсем не на пользу предприятиям. Поэтому оптимизация налогового режима на предприятии малого бизнеса – актуальная проблема современности, требующая пристального изучения и анализа как в теоретическом, так и в практическом применении.

Специфика учета на малых предприятиях и желание правительства поддержать этот сектор экономики привели к тому, что у малого предприятия появилась возможность упрощения режима налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности. В настоящее время в зависимости от видов и объемов деятельности, а также

численности работников налоговый учет на малых предприятиях может осуществляться по нескольким вариантам: по традиционной системе, по упрощенной системе налогообложения и системе единого налога на вмененный доход. Среди субъектов малого предпринимательства наблюдается хорошая восприимчивость к специальным налоговым режимам, которые, безусловно, экономически выгодны для многих из них, но не для всех. Отсюда встает проблема выбора малым предприятием определенной системы. Этот вопрос является тем более актуальным в связи с недавним принятием новых нормативных актов. Можно сказать, что, действительно, не для всех предприятий, попадающих в категорию субъектов малого предпринимательства, экономически оправдан переход от традиционной системы налогообложения на УСНО.

На первый взгляд, преимущество, которое получают малые предприятия, выражающееся в снижении налоговых платежей, должно играть решающую роль в выборе режима налогообложения. Однако следует учитывать трудоемкость раздельного учета хозяйственных операций, имущества и обязательств. Рассмотрев порядок распределения расходов, можно сделать вывод о том, что признание отдельных затрат расходами для целей исчисления единого налога при применении УСН может потребовать таких трудозатрат, которые будут не под силу небольшим организациям, на которые и ориентирована упрощенная система налогообложения. Тем более что при отсутствии четкого механизма распределения расходов по видам деятельности налоговые органы могут не согласиться с избранной налогоплательщиком методикой распределения расходов. Очевидно, что ситуация намного улучшается у налогоплательщиков, которые в качестве объекта налогообложения по единому налогу при УСН избрали доходы.

В средних и больших фирмах обязательно наличие группы или отдела налогового планирования. Каждый проект не должен внедряться без предварительной экспертизы специалистов, работающих в области финансового, налогового менеджмента. А для новых масштабных программ обязательно привлечение квалифицированных внешних консультантов по налоговому планированию.

Раньше «налоговое планирование» отождествлялось с минимизацией налоговых обязательств и платежей, сейчас налоговое планирование стали рассматривать как элемент управления хозяйственно-финансовой деятельностью.

Понимание ограниченности налогового планирования, направленного на минимизацию налоговых последствий по отдельным операциям и конкретным налогам, привело к появлению нового подхода в налоговом планировании, соответствующего термину «оптимизация налогообложения» [2].

Налоговое планирование должно учитывать:

- состояние и тенденции развития налогового, таможенного и других видов законодательства;
- основные направления бюджетной, налоговой и инвестиционной политики государства;

- комплекс законодательных, административных и судебных мер, используемых налоговыми органами с целью предотвращения уклонения от уплаты налогов, их минимизации;

- профессионализм налоговых консультантов.

Теоретические разработки, а также практический опыт, прежде всего крупных компаний, в области налогового планирования позволят в будущем создать систему налогового планирования в организации, соответствующую понятию оптимизации.

Выделяют следующие элементы налогового планирования:

1. Состояние бухгалтерского и налогового учета, а также взаимодействие между ними должно строго соответствовать нормативно-правовым актам; необходимо верное толкование законодательства о налогах и сборах и реагирование на постоянные изменения в нем.

2. Учетная политика – выбранная предприятием совокупность способов ведения бухгалтерского и налогового учета; документ, который утверждается налогоплательщиком, поскольку законодательство в ряде случаев предоставляет ему возможность выбрать те или иные методы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, способы погашения стоимости активов, методы определения выручки и др.

3. Налоговые льготы и организация сделок. Далеко не все хозяйствующие субъекты правильно и в полном объеме применяют льготы, устанавливаемые законодательством по большинству налогов.

4. Налоговый контроль. Составление налогового бюджета является основой для осуществления контрольных действий со стороны руководителя предприятия и финансового менеджера. Снижению ошибок способствует применение принципов и процедур технологии внутреннего контроля налоговых расчетов. Кроме того, организация контроля предусматривает в первую очередь недопущение просрочки уплаты налогов. Однако следует не упускать любые возможности отсрочить уплату, если это допускает законодательство о налогах и сборах.

5. Налоговый календарь необходим для проверки правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты всех налоговых платежей, а также представления отчетности. Всегда надо помнить о высоких рисках, связанных с несвоевременной уплатой налоговых платежей, ибо в случае нарушения налоговых обязательств перед государством наступает жесткая ответственность в соответствии с Налоговым кодексом, административным, таможенным и уголовным законодательством.

6. Стратегия оптимального управления и план реализации этой стратегии. Наиболее эффективным способом увеличения прибыли является построение такой системы управления и принятия решений, чтобы оптимальной оказалась вся структура бизнеса. Именно подобный подход обеспечивает более высокое и устойчивое сокращение налоговых потерь на долгосрочную перспективу.

7. Имитационные финансовые модели. Они позволяют менеджеру управлять значениями одной или нескольких переменных, рассчитывать совокупную налоговую нагрузку и прибыль. Такие модели, больше известные как мо-

дели «что если», имитируют экономический эффект от различных предположений (например действие факторов внешней среды, изменение организационной структуры бизнеса, проведение альтернативной налоговой политики).

8. Отчетно-аналитическая деятельность налогового менеджмента. Любая компания должна располагать информацией за несколько лет о том, какие приемы и способы налоговой оптимизации дали положительные результаты, по каким причинам они не достигнуты, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат и т.п.

Предприятия стремятся максимизировать свой доход и прибыль и, может быть минимизировать налоговые отчисления. Их интересует не только величина уплачиваемых налогов, но и конечный финансовый результат. Поэтому основной задачей корпоративного налогового планирования является выбор варианта уплаты налогов, позволяющий оптимизировать систему налогов [1].

Чтобы система управления налогами работала хорошо, необходимо выполнение следующих условий:

- наличие взаимосвязанных стратегии развития, бизнес-планов и бюджетов;

- готовность администрации осуществлять налоговое планирование на основе стратегических и тактических планов, а также четко сформулированных принципов управления;

- организация системы сбора и обработки информации, ориентированной на использование сетевых технологий и ресурсов Интернета;

- выделение структурного подразделения (лица), ответственного за организацию налогового планирования как целостно ориентированной системы;

Хотелось бы отметить, что в условиях экономического кризиса «выживание» и дальнейшее развитие конкретного предприятия напрямую зависит от эффективности управления им, которое обусловлено, в том числе, своевременностью получения оперативной финансовой информации и прогнозированием изменения налогового законодательства [4].

Особую важность данного метода автор находит в том, что, как ни посмотреть, – планирование налогообложения имеет дело не с прошлыми, а с будущими налоговыми обязательствами, т.е. с выполнением финансовых обязанностей, вытекающих из сегодняшних решений. Иными словами, налоговое планирование начинается с определения стратегических целей предприятия, которые формируют потребность в принятии тех или иных управленческих решений.

В компании очень важна разработка налоговой политики компании на основании прогнозов и тенденций развития налоговой системы России с учетом возможных изменений во внешней среде. Поэтому необходимо не только знать современное налоговое законодательство (т.е. постоянно отслеживать все вводимые изменения и дополнения), но и прогнозировать и оценивать финансовую деятельность предприятия в связи с этими изменениями.

Библиографический список

1. Букина Г.Н. Корпоративный налоговый менеджмент как неотъемлемая составляющая стратегии управления организацией. – Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации Центрсоюза РФ, 2006.

2. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. – СПб.: Питер, 2004 (Серия «Учебник для вузов»).

3. Ежедневная экономическая газета «Эпиграф. Налоги и право», Спецвыпуск. №14 (713) 18 апреля 2009.

4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]. – М.: Консультант Плюс, 2011. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

ББК 65.25

О РОЛИ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ал. В. Сорокин, Ан. В. Сорокин

Рубцовский индустриальный институт

В статье обосновывается необходимость и актуальность применения интернет-технологий для повышения эффективности процесса принятия управленческих решений на российских предприятиях; анализируется возможность применения принципов краудсорсинга.

В соответствии с данными Фонда «Общественное мнение», доля активной аудитории пользователей сети Интернет в России, то есть тех, кто выходит в Сеть хотя бы раз в сутки, составляет 43% совершеннолетних жителей страны, или 50,1 млн. человек. За последний год прирост пользователей, выходящих в сеть хотя бы раз в месяц, составил 11% [1].

Анализ динамики показателя позволяет сделать вывод о том, что с 2003 года по 2013 год месячная аудитория пользователей Сети увеличилась более чем в 5,5 раза (с 11,6 до 64,4 млн. человек), при этом рост суточной аудитории составил 13,18 раза за этот же период времени (с 3,8 до 50,1 млн. человек) [1], что позволяет говорить о пользовании Сетью как о неотъемлемом элементе культуры современного российского общества.

Возможность доступа к сети Интернет и широкое распространение современных средств связи, которые специально разрабатываются для работы в высокоскоростных проводных и беспроводных сетях, предоставляют ряд удобств для пользователей, таких как покупки в интернет-магазинах, управление банковскими счетами, общение в социальных сетях, а также открывает ряд перспективных направлений бизнеса, в частности в сфере так называемой электронной коммерции, к которой часто относят электронную торговлю, электронный банкинг, электронный маркетинг, электронные страховые услуги, электронные деньги, электронный обмен информацией, электронное движение капитала [5]. Преимущества такого бизнеса очевидны: отсутствие территориальных границ деятельности, снижение издержек, оптимизация поставок, быстрый и относительно недорогой вывод новых товаров на рынок, кроме того возможность работать 24 часа в сутки 365 дней в году. Доступность интернета

только усиливает указанные преимущества, что приводит к росту конкурентной борьбы не только среди компаний, работающих в данном секторе, но и среди традиционных оффлайн-компаний.

Информационные потоки двигаются быстрее и становятся все более открытыми и доступными для потребителей, что сказывается на трансформации их потребностей, особенно в части индивидуализации этих потребностей. Данное обстоятельство в корне меняет принципы конкурентной борьбы и заставляет современные компании прибегать к помощи потребителей с целью оптимизации своих бизнес-процессов. Рост показателя проникновения интернета ведет к всё большей интеграции производителя и потребителя, что находит отражение в увеличении популярности таких бизнес-концепций, как краудсорсинг (crowdsourcing), который Джефф Хау определяет как передачу работы, традиционно выполняемой сотрудниками компании, на аутсорсинг неопределенной, как правило, большой группе людей, осуществляемую в виде открытого призыва [2, 6]. Реализация данной концепции приводит к такому уровню вовлеченности потребителей в деятельность компании, что, по сути, создается сообщество единомышленников, конкурировать с которым в уровне приверженности или в области затрат очень тяжело, а иногда и просто невозможно [2].

В России в последнее время также проявляется повышенный интерес к краудсорсинговым проектам. В качестве наиболее значимых примеров можно привести вынесение на всенародное обсуждение проектов федеральных законов «О полиции» и «Об образовании в Российской Федерации» [3], а также проект «Сбербанк-краудсорсинг», реализуемый ОАО «Сбербанк России» [4]. Эти проекты реализуются в открытом интернет-пространстве.

Однако компании не всегда имеют возможность вынести собственные проблемы на всеобщее обсуждение, но при этом испытывают потребность в некотором взгляде со стороны. По нашему мнению, подход, реализуемый в краудсорсинге, вполне применим на уровне предприятий даже в случае отсутствия возможности открытого обсуждения во всемирной паутине. Корпоративные информационные системы, которые в том или ином виде существуют в современных компаниях, на наш взгляд, вполне пригодны для реализации подобных проектов.

Джефф Хау предлагает рассматривать краудсорсинг как разнообразную группу подходов, объединенных одной общей чертой – участием множества людей и выделяет четыре основные категории краудсорсинга [5, с. 262-264], из которых для решения задач компаний, рассматриваемых в данной статье, наиболее подходит первая – коллективный разум, или «мудрость толпы».

Одним из вариантов реализации подобного подхода к поиску решения проблемных задач, стоящих перед компанией, может являться создание своего рода «ящика для предложений», который смогут пополнять авторизованные в корпоративной информационной системе сотрудники самой компании (независимо от того, связаны ли они с решением поставленной задачи в своей профессиональной деятельности), а также сотрудники компаний-партнеров (например, поставщиков, подрядчиков), мнение которых потенциально может представ-

лять интерес. Таким образом, круг лиц, которых в рамках данного проекта целесообразно привлекать к решению поставленной задачи, можно регулировать.

При этом необходимо предоставить всем потенциальным участникам информацию о системе вознаграждения, в первую очередь материального. Разумеется, кроме денежной составляющей участниками движет и желание продвигаться по карьерной лестнице, и возможность проявить свои знания и навыки, а также повысить собственный уровень. Однако при решении задач, направленных на повышение эффективности любой составляющей деятельности компании, то есть, в конечном счете, на снижение издержек и/или получение дополнительного дохода, необходимо четко определить вознаграждение, которое может получить человек из «толпы».

Использование такого метода решения проблемных задач, активизации творческого потенциала и трудовой активности сотрудников компании позволяет повысить уровень вовлеченности сотрудников и численность задействованных в решении задачи (как правило, участники краудсорсинговых проектов готовы тратить свое личное время), не отрывать сотрудников от их основной деятельности (как это происходит при использовании в качестве метода решения проблемных задач, например, метода мозгового штурма), то есть сократить издержки, а также способно привести к общему росту уровня мотивации персонала компании.

Библиографический список

1. Интернет в России: динамика проникновения. Зима 2012-2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://runet.fom.ru/Proniknovenie-interneta/10853>
2. Краудсорсинг: Коллективный разум – будущее бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с. (Библиотека Сбербанка).
3. Общественное обсуждение законопроектов [Электронный ресурс]. URL: <http://zakonoproekt2012.ru>
4. Сбербанк-краудсорсинг [Электронный ресурс]. URL: <http://sberbank21.ru>
5. Электронная коммерция (Материал из Википедии) [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Электронная_коммерция
6. Crowdsourcing: a definition [Электронный ресурс]. URL: <http://crowdsourcing.typepad.com>

УДК 336.226(075)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. Титов, Г.В. Жигульский

ФГБУН Институт экономики ОПП СО РАН, г. Новосибирск

В работе дан анализ соотношения налоговой нагрузки и эффективности работы промышленного предприятия. Расчеты представлены на основе перспективного планирования работы машиностроительного предприятия при различных системах налогообложения. Такой анализ, выполненный впервые в подобных исследованиях, позволяет наметить пути изменения налоговой системы для уровня промышленных предприятий, стимулирующей повышение эффективности производства.

Система налогообложения и налоговая нагрузка существенным образом влияют на эффективность работы промышленного предприятия. Особенно существенным такое влияние становится при активизации инновационных процессов. Экономическое стимулирование разработок нововведений и их внедрения в производство выступает одним из важнейших факторов повышения инновационной активности предприятий, что, в свою очередь, определяет долгосрочную конкурентоспособность экономики. При этом такое стимулирование должно иметь место не только в рамках внутрифирменных механизмов, но и на государственном уровне, а важным направлением институциональной поддержки инновационно-инвестиционного процесса является совершенствование налоговой системы.

Уровень налоговой нагрузки определяется отношением общих налоговых отчислений (без налога на доходы физических лиц – НДФЛ) к валовой добавленной стоимости (ДС). В 2008 г. в целом по РФ такой показатель был определен в размере 0,412 [1]. Самая значительная налоговая нагрузка легла на обрабатывающие производства – 1,057. Такой показатель для строительства равен 0,217, для торговли – 0,206, для транспорта и связи – 0,311.

Представим данные (табл. 1) о работе одного из промышленных предприятий г. Новосибирска за 2006-2009 гг. Динамика основных показателей приведена по отношению к 2006 г. Как видим, это достаточно эффективно функционирующее предприятие, сохранившее достигнутую рентабельность даже в кризисный период, когда объем реализации продукции снизился на 25,5%. При этом налоговые начисления в целом без НДФЛ возросли в большей степени, чем объемы реализации товарной продукции. Налоговая нагрузка относительно объема реализации на предприятие возросла, а относительно объема добавленной стоимости такой показатель практически не изменился.

Таким образом, при повышении эффективности производства налоговая нагрузка на предприятие увеличивается. Покажем, как именно она изменяется на промышленном предприятии при стратегическом планировании его развития, при изменении эффективности планов, налоговой системы.

Предприятие осуществляет производство и продажу продукции по 4-м товарным группам. Дана оценка роста спроса на продукцию в каждой товарной группе с учетом прогнозной инфляции. Этому возможному росту продаж поставлены в соответствие объемы капитальных вложений. Будем исходить из того, что рассчитанные объемы продаж и реализации могут быть достигнуты при условии выполнения планов инвестиций. Достижение этих условий может быть с разной эффективностью, которую мы поставим в зависимость от системы налогообложения. В табл. 2 представлена часть стратегической программы развития предприятия до 2015 г.

Как показано в табл. 2, инвестиционная нагрузка на предприятие велика. При этом следует учесть, что при таком росте объемов продаж существенно возрастает и необходимый объем оборотного капитала, который также следует финансировать. Требования и условия финансирования, которые следует учесть при расчетах, заключаются в следующем. Предполагается использование в

основном чистой прибыли. Использование краткосрочных кредитов (под 15% годовых) направлено на пополнение оборотного капитала. Долгосрочные кредиты берутся под 16% годовых. Ясно, что в такой сложной инвестиционной ситуации очень многое будет зависеть от налоговой системы [2; 3 и др.].

Таблица 1

Изменение показателей работы предприятия и налоговой нагрузки

Показатель	2006	2007	2008	2009
Млн руб., коэффициенты		Изменения относительно 2006 г., разы		
Выручка	487,2	1,0636	1,0308	0,7454
Чистая прибыль	18,3	1,9568	0,6947	0,8652
Рентабельность продаж	0,0672	1,5208	0,7812	1,1295
Рентабельность активов	0,0812	1,7759	0,6231	0,6921
Налоговые начисления в целом без НДС	63,67	1,2917	1,0982	0,8671
Налоговая нагрузка (относительно объема реализации) на предприятие	0,1307	1,2142	1,065	1,1614
Налоговая нагрузка относительно объема добавленной стоимости	0,545	0,9871	1,0037	0,9835
Единый социальный налог	20,33	1,1686	1,2878	0,9255
НДС	28,55	1,1293	0,793	0,7729
Налог на доходы физических лиц	11,92	1,0632	0,9289	0,678
Налог на прибыль	8,36	2,1138	1,4966	0,6723

Будем учитывать только наиболее важные налоги – НДС, налог на прибыль, страховые отчисления (СО), налог на имущество, налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Представим несколько вариантов стратегических решений развития предприятия с учетом изменения налоговой системы. В расчетах использована модель оптимизации функционирования предприятия [4], для которой заданы верхние границы спроса на продукцию и объемы требуемых инвестиций для реализации инвестиционных проектов по освоению реализации новой продукции. Используются реальные данные по затратам с учетом инфляции по годам и эффектов от реализации нововведений. Основным критерий оптимизации – максимум чистого дисконтированного дохода [4-5]. Используются также критерии максимизации объемов продаж и чистой прибыли.

При критерии оптимизации на максимум объема продаж за пять лет он составит 5752 млн руб.; чистая прибыль – 384,9 млн руб.; за пять лет общие налоговые отчисления (вместе с НДФЛ) могут составить 706,9 млн руб.; ЧДД отрицательный, -33,2 млн руб. Следовательно, общий срок окупаемости инвестиций по ЧДД составляет более 5 лет. При оптимизации величины чистой

прибыли достигается тот же объем продаж, но чистая прибыль возрастает до 407 млн руб., налоговые отчисления – 712,4 млн. руб.; ЧДД увеличивается до - 11,83 млн руб. Прибыль возрастает за счет более рационального распределения потока финансовых средств по годам.

Таблица 2

Прогнозные объемы продаж (по спросу) и инвестиций

Товарная группа продукции	Показатель, млн руб.	Годы				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Продажи	127	168	212	235	260
	Инвестиции	15	5,6	5,9		
2	Продажи	307	507	779	1116	1470
	Инвестиции	64	45	24		
3	Продажи	19	26	38	42	47
	Инвестиции					
4	Продажи		45	106	118	130
	Инвестиции	21	33	12		
В целом по предприятию	Продажи	453	746	1135	1511	1907
	Инвестиции	100	83,6	41,9		

При максимизации ЧДД он возрастает до -10,704 млн руб., что и послужило основанием выбора этого варианта базовым для сравнения с последующими вариантами расчетов, тем более что именно такой показатель определяет стоимость компании [6]. Чистая прибыль уменьшается до 382,7 млн руб. Общий объем налоговых отчислений – 689,8 млн руб. Объем продаж также снижается до 5646 млн руб., объем выручки – 5410 млн руб. При этом наиболее рационально строятся финансовые потоки, уменьшается прирост оборотного капитала. Снижение же уровня продаж говорит о том, что дальнейшее увеличение объемов продаж не приводит к повышению эффективности производства (из-за роста оборотного капитала) – снижается ЧДД и стоимость компании. Конечно, для расчета ЧДД следовало бы увеличить длительность планирования (с 2016 г. ЧДД станет положительным), но нет данных о последующих новациях на предприятии. Оценить же варианты развития и их относительную эффективность достаточно и пяти лет.

Результаты расчетов с учетом существующей системы налогообложения и критерием оптимизации ЧДД представлены в табл. 3.

Как видно из табл. 3, для промышленного предприятия реализовать несколько инвестиционных проектов достаточно сложно. Необходимо освоить 225,5 млн руб. капитальных вложений (в основном это оборудование), профинансировать прирост оборотного капитала в объеме 197 млн руб. Как показано в табл. 3, моделирование позволило оптимизировать денежные потоки – в первую очередь финансируется возврат долгосрочных кредитов, а потом – прирост оборотного капитала. При этом активно использован коммерческий

кредит, кредиторская задолженность, но коэффициент текущей ликвидности не уменьшался ниже единицы.

Таблица 3

Прогноз изменения налоговой нагрузки предприятия

Показатель, годы млн руб.	2011	2012	2013	2014	2015	Рост показателей относительно 2011 г., разы
Продажи	453	746	1135	1405	1907	4,21
Выручка	435	702	1076	1364	1832	4,21
НДС	24,7	38,2	59,6	76,7	107,7	4,36
Материальные затраты	311,6	510	772	957,7	1258	4,04
Оплата труда без СО	59,5	91,6	133,5	156,1	198,2	3,33
Страховые отчисления	20,2	27,5	40,1	46,8	59,5	2,94
Прибыль до налогооблож.	18,2	30,5	78,2	125,7	225,7	12,4
Налог на прибыль	3,64	6,09	15,6	25,1	45,1	12,4
Налог на имущество	1,38	1,99	2,24	2,24	2,24	1,62
Налоги в целом без НДС	49,9	73,8	117,5	150,8	214,5	4,3
Добавленная стоимость, ДС	129	204	334	430	615,8	4,77
Налоговая нагрузка к ДС	0,387	0,362	0,352	0,351	0,348	0,9
к выручке	0,115	0,105	0,109	0,11	0,117	1,02
НДФЛ	7,7	11,9	17,36	20,3	25,7	3,34
Финансиров. прироста оборот. капитала из прибыли				49,7	147,1	
Долгосрочный кредит	80,4	45,0	0,33			
Рентабельность продаж	0,042	0,043	0,073	0,092	0,123	2,93
Экономическая рентабельность активов (коэффиц.)	0,065	0,067	0,12	0,166	0,25	3,85
Коэффициент текущей ликвидности	1,28	1,16	1,09	1,18	1,5	1,17
Коэфф. обеспеч. собств. оборотными средствами	-0,26	-0,32	-0,1	0,096	0,33	
Коэффициент автономии	0,24	0,2	0,24	0,337	0,482	2,0

При выполнении проектов объем реализации может возрасти в 4,21 раза. Экономическая рентабельность активов изменится с 6,5 до 25%, рентабельность продаж – с 4 до 12,3%. Коэффициент текущей ликвидности может увеличиться с 1,28 до 1,5. У предприятия есть еще возможность снизить уровень оборотных активов, что существенно улучшит его технико-экономические показатели. Значительно возрастает финансовая устойчивость предприятия – коэффициент автономии изменится с 0,24 до 0,49, т.е. почти до норматива. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами возрастет с отрицательного значения до трехкратного превышения норматива. Структура баланса в этом случае будет удовлетворительной.

Рассмотрим ситуацию с налогообложением. Рост НДС – в 4,36 раза. По сравнению с коэффициентом роста реализации продукции прирост составит 3,56%. Это происходит из-за того, что уменьшается доля материальных затрат в себестоимости продукции, а отчисления НДС увеличиваются, структура баланса предприятия нарушается на 7,74 млн руб. (к концу 2015 г.). Такое рассогласование баланса придется оплачивать из прибыли предприятия [3].

При закупке основных средств (оборудование, оплата сторонних строительно-монтажных работ, СМР) предприятие также оплачивает входящий НДС, но при вводе мощностей НДС компенсируется. Поэтому будем считать, что рост инвестиций не влечет за собой увеличение НДС.

Относительно коэффициента роста реализации продукции меньше коэффициенты роста страховых отчислений (относительно уменьшается объем оплаты труда, а в 2011 г. страховые отчисления были увеличены до 34%, в 2012 г. уменьшены до 30%), налога на имущество. Более чем в 12 раз возрастает прибыль и налог на прибыль. В большей степени, чем рост выручки, возрастают общие налоговые отчисления, величина добавленной стоимости. При этом ДС растет быстрее, чем налоговые отчисления. По этой причине и налоговая нагрузка относительно ДС уменьшается. Здесь следует отметить, что методически выбор коэффициента налоговой нагрузки на предприятии относительно ДС не удачен (что показано и в табл. 1). В основе расчетов ДС и налоговых отчислений лежат одни и те же величины: прибыль, величина оплаты труда с начислениями, НДС определяется с части ДС и входит в ДС. Показатель налоговой нагрузки относительно объемов реализации продукции более информативен, а в данном случае он увеличивается.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при увеличении эффективности производства уменьшается налоговая нагрузка относительно добавленной стоимости, но увеличивается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции. В среднем за пять лет она составит следующую величину – 0,1112.

Дальнейший анализ будет связан с оценкой влияния изменения налоговой системы на эффективность деятельности предприятия.

Рассмотрим следующий эксперимент, сравнивая его с базовым расчетом: предположим, что ставка НДС будет уменьшена на 1%. Это приведет к увеличению ЧДД до -10,5 млн руб., прибыли до 383 млн руб., немного снижается объем продаж до 5642 млн руб., но существенно уменьшается объем налоговых отчислений до 672,5 млн руб. Поэтому, чтобы снизить ставку НДС, необходимо увеличить поступление налоговых отчислений за счет других налогов.

НДС уменьшает спрос на продукцию предприятий. Поэтому дополним предыдущий эксперимент следующим условием – увеличим спрос на продукцию на 1%. Результаты расчетов следующие: ЧДД возрастает до -9,79 млн руб., увеличивается объем продаж до 5683 млн руб., растет чистая прибыль за пятилетку до 386 млн руб. Однако налоговые отчисления меньше базовых на 13,5 млн руб. Таким образом, снижение НДС не так-то просто компенсировать.

Следующий вариант расчетов – снижение налога на прибыль на 1%. Результаты эксперимента: рост ЧДД до -10,4 млн руб., чистой прибыли до 385 млн руб., уменьшается немного объем продаж до 5636 млн руб. и налоговых отчислений до 683 млн руб.

Наиболее чувствительно для системы налогообложения снижение уровня страховых отчислений (СО), взносов. В 2011 году ставка СО была 34%, а далее – 30%. Уменьшим уровень СО на 1%. Это приводит к росту ЧДД до -10,18 млн руб., чистой прибыли до 384,6 млн руб. Однако немного снижаются объем продаж до 5635 млн руб. и налоговые поступления до 682,2 млн руб.

Снижение ставки налога на имущество также приводит к увеличению эффективности работы предприятия (растет прибыль до налогообложения). Таким образом, как показано, снижение ставок налогообложения приводит к росту эффективности (прибыли, рентабельности, ЧДД), но нельзя забывать о фискальном назначении налоговой системы.

Рассмотрим следующее предложение об изменении налоговой системы: одновременно со снижением ставки СО увеличим уровень оплаты труда так, чтобы не изменилась себестоимость продаж продукции. Увеличим ставку также НДФЛ, чтобы сумма налоговых отчислений не уменьшилась. На примере дадим обоснование новой ставки НДФЛ. Пусть оплата труда равна 100 ед. Налоговые отчисления относительно оплаты труда составят 43 ед. (СО – 30 ед., НДФЛ – 13 ед.). Уменьшаем ставку СО с 30 до 28,713% (т.е. чуть больше чем на 1%), а оплату труда увеличиваем на 1%, т.е. до 101 ед. Себестоимость продукции (а также прибыль, налог на прибыль) в этом случае останется неизменной ($130 = 101 * 1,28713$), а СО уменьшаются до 29 ед. Следовательно, мы должны увеличить НДФЛ до 14 ед. Отсюда ставка НДФЛ увеличивается до 13,8614% ($101 * 0,138614 = 14$). Такая схема изменения налоговой системы приводит к уменьшению налоговой нагрузки на предприятие, так как увеличивается налог на доходы физических лиц (без уменьшения их чистых доходов), благоприятствует увеличению роста оплаты труда. Таким образом, возможно смещение налоговых отчислений в сторону НДФЛ без потерь работниками предприятия в оплате труда. Однако увеличение НДФЛ болезненно воспринимается населением, поэтому изменение налоговой системы в этом направлении будет затруднено.

Представим эксперимент по замене НДС налогом на продажи. Проведение такого изменения предлагают многие, однако никакого обоснования не приводится, да и без моделирования не обойтись. Здесь следует учесть различие данных налогов. Для того чтобы предприятиям выплатить НДС, оптовые цены на продукцию предприятия увеличиваются на 18%. Этот дополнительный объем продаж служит только для выплаты НДС, т.е. не увеличивает объем выручки предприятия. Каждое предприятие, участвующее в производстве какой-то продукции, оплачивает свою долю НДС. Так, в базовом 2011 г. начислено 25,45 млн руб. НДС, оплачено 24,7 млн руб. (из-за квартальной отсрочки платежей). Следовательно, для того, чтобы выплатить такой же налог с продаж, а его величина попадет в прочие затраты (и уменьшит прибыль до налогообложения), необходимо объем продаж в 453 млн руб.

увеличить на 25,45 млн. руб. Однако и само предприятие будет покупать услуги, сырье и материалы по новым ценам, т.е. необходимо еще дополнительное увеличение цен на продукцию. Здесь без результатов моделирования, представленных в табл. 3, не обойтись.

Итак, за базу берется 2011 год. Необходимо для этого года заменить НДС налогом с продаж так, чтобы общие налоговые поступления не уменьшились. Обозначим через X долю прироста цен, а через Y – коэффициент налога с продаж. Чтобы компенсировать НДС в размере 25,45 млн руб., запишем следующее условие: $25,45 = 453(1 + X)Y$. При этом стоимость покупных услуг и материалов должна быть увеличена на долю X , а прибыль от продаж $(453 - 429,7)$ должна составить 23,3 млн руб.:

$$453(1 + X) - 453(1 + X)Y - 429,7 - 311,6 X = 23,3,$$

здесь 429,7 млн руб. – себестоимость продаж, 311,6 млн руб. – стоимость покупных услуг и материалов.

Отсюда $X = 0,18$, т.е. цены предприятия должны быть увеличены на 18%, что упрощает рыночную ситуацию – продукция и сейчас продается с такой же наценкой. То, что $X = 0,18$, говорит и о точной настройке модели. Налог с продаж должен быть на уровне 0,0476, т.е. 4,76%. Это предварительная оценка. Мы должны уточнить ее, проведя расчеты с полученной информацией, которая учитывается при моделировании. Необходимо выйти на уровень общих налоговых отчислений за пять лет в размере не менее 689,8 млн руб. (с НДС). При этом здесь следует учесть следующее уточнение. При данной системе налогообложения стоимость инвестиций в 225,5 млн руб. (без НДС) также должна быть увеличена на 18%.

Результаты расчетов следующие. Объем налоговых отчислений – 701 млн руб., т.е. бюджет не теряет поступления. При этом в результате итерационных расчетов уточняем налог с продаж – 4,56%. Конечный потребитель получит продукцию по той же цене, что и с НДС, но возрастут цены на промежуточных этапах производства. В данном случае объем продаж за пять лет возрастет до 6685 млн руб. (выручка – 6406 млн руб.), а чистая прибыль – до 419,1 млн руб. ЧДД уменьшится до -10,895 млн руб., что немного хуже, чем базовое решение. Таким образом, это говорит о том, что явного преимущества данного направления изменения налоговой системы не просматривается. Тем более оно не связано прямо со стимулированием экономии затрат в производстве.

Представим еще один вариант изменения налоговой системы. «Введем» налог на материальные затраты и услуги (НМЗ). Именно относительно этой величины определяется сейчас входящий НДС. Подбираем так ставку НМЗ, чтобы можно было заменить налоговые отчисления по НДС, СО и прибыли. Такая ставка определилась на уровне 13,35%. Чтобы обеспечить выплату налога, равного НДС, как уже показано, надо увеличить цены на продукцию предприятия на 18%, входящие материальные затраты и услуги также по стоимости увеличиваются на 18%. Результаты расчетов следующие. ЧДД уменьшается до -12,28 млн руб., объем продаж – 6648 млн руб. (выручка – 6369 млн руб.), чистая прибыль за пятилетний период – 432,4 млн руб., налоговые отчисления – 689,8 млн руб. (не меньшие, чем при базовой системе). Данное

направление изменения системы налогообложения отличается от других тем, что предприятие будет заинтересовано в снижении затрат. Увеличение прибыли обеспечит более динамичное развитие предприятия, будет способствовать и росту налоговых отчислений в не меньшей степени, чем существующая система налогообложения. Однако из-за того, что ЧДД меньше, чем в базовом варианте, создается впечатление, что предложенная система налогообложения хуже существующей.

Здесь следует отметить следующее. Сравнивать рассматриваемые три варианта систем налогообложения на основе проведенных расчетов не совсем корректно. Системы налогообложения с учетом налогов с продаж и на материальные затраты строились с учетом того, что они обеспечивают примерно тот же объем налоговых отчислений в бюджет, что и действующая система. Поэтому базовые расчеты по данным трем системам налогообложения примем за основу, а для того, чтобы сказать, какая из них более эффективна, проведем дополнительные расчеты. Добавим в исходные данные расчетов дополнительные изменения (одинаковые для каждой модели): объем инвестиций возрастает на два млн. руб., но уменьшаются расходы заработной платы и материальные затраты по второй товарной группе (на единицу продукции) в связи с реализацией технологического нововведения. Та система, которая обеспечит наибольший прирост ЧДД и уменьшит налоговую нагрузку на предприятие, и будет признана наиболее эффективной. Такой критерий основан на том, что предприятие стремится работать в таких зонах (областях) хозяйствования, где можно получить наибольший экономический эффект и иметь наименьшую налоговую нагрузку.

Результаты расчетов представим в табл. 4. Для каждой из трех систем налогообложения представлены два варианта расчетов – базовый, а второй с учетом реализации дополнительного нововведения. Для существующей системы налогообложения расчеты показывают, что реализация нововведения приведет к росту ЧДД на 0,446 млн руб., прибыли – на 23,5 млн руб. При этом налоговая нагрузка относительно объема выручки возрастает с 0,1112 до 0,1131. Этот результат подтверждает вывод, сделанный по данным табл. 3 о росте налоговой нагрузки при повышении эффективности производства.

При моделировании системы налогообложения с заменой НДС налогом с продаж реализация нововведения приводит к более существенному увеличению ЧДД (на 1,038 млн руб.), рост налоговой нагрузки незначителен. Таким образом, можно сказать, что данная система налогообложения не хуже существующей.

Расчеты с учетом системы налогообложения материальных затрат и услуг показывают, что она наиболее приемлема для предприятия. Рост ЧДД от реализации нововведения составит 1,423 млн руб., уменьшается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции, объем чистой прибыли максимальный (из всех вариантов расчетов). Система способствует снижению затрат, что является главнейшим направлением достижения конкурентных преимуществ предприятия. Уменьшаются налоговые отчисления до 581,6 млн руб. плюс НДС 79,46 млн руб. Однако для государства важна перспектива

эффективного развития предприятия в будущем. Значительный рост чистой прибыли (236,6 млн руб. с 2016 г.) приведет к еще большему развитию предприятия, к увеличению налоговых отчислений.

Таблица 4

Изменение показателей при моделировании реализации одного и того же нововведения при разных системах налогообложения

Показатель в млн руб. за 5 лет	При существующем налогообложении		При налоге с продаж		При налоге с материальных затрат и услуг	
Выручка	5410	5360	6406	6120	6369	6149
Чистая прибыль	382,7	406,2	419,1	426,2	432,4	464,4
Налоговые отчисления без НДС	606,7	606,1	617,5	594	606,3	581,6
ЧДД	-10,704	-10,258	-10,895	-9,857	-12,285	-10,862
Налоговая нагрузка к выручке (коэффициент)	0,1112	0,1131	0,0964	0,0971	0,0952	0,0946

В рассматриваемом случае за пять лет предприятие может получить 464,4 млн руб. чистой прибыли, которая уйдет на оплату кредитов, финансирование прироста оборотного капитала, но уже с шестого года чистая прибыль пойдет на дальнейшее увеличение эффективности работы предприятия. За пять лет государство может получить 661,06 млн руб. налоговых отчислений. Следовательно, государство является наиболее заинтересованной стороной в повышении эффективности производства. Поэтому частичное уменьшение налоговой нагрузки на предприятие следует рассматривать как вклад государства (в рамках государственно-частного партнерства) в реализацию инновационно-инвестиционных проектов на промышленных предприятиях.

Библиографический список

1. Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на ключевые секторы российской экономики в 2000-2008 гг. // Финансы. 2010. №8. – С. 37-43.
2. Титов В.В. О разработке налоговой системы как механизме стимулирования роста эффективности производства на промышленных предприятиях // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2008. №4(61). С. 41-47.
3. Титов В.В., Жигульский Г.В. Налоговая система как фактор экономического стимулирования инновационной активизации промышленных предприятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2011. – №4 (127). – С. 197-202.
4. Титов В.В. Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.

5. Титов В.В. Оценка эффективности реализации инновационного потенциала предприятия на основе прироста его рыночной стоимости // Регион: экономика и социология. – 2011. – №4. – С. 230-241.

ББК 65.22

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ ФИРМ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ КУРНО

И.И. Хажеев, А.Ю. Филатов

Иркутский государственный университет

Слияния и поглощения в последние годы становятся одной из заметных тенденций мировой экономики, что является характеристикой быстро развивающейся экономики. Слияния и поглощения являются одной из основных стратегий роста компаний. Однако статистика показывает, что слияния и поглощения очень часто не приносят компаниям желаемых результатов. Поэтому является актуальным математическое моделирование процессов слияния и поглощения для выработки различных стратегий развития фирм.

Данная работа ставит целью изучение такого вопроса, как слияния и поглощения. В работе предлагается обобщенная для n фирм модель Курно с линейными функциями издержек и спроса. Предлагаемая модель учитывает дисконтирующий множитель долгосрочных финансовых операций и относительную производственную эффективность, учитывающую разницу в технологических издержках фирм при производстве продукции.

Новизна результатов заключается в том, что была предложена стратегия защиты от враждебного поглощения, предусматривающая расширение доли фирмы на рынке через увеличение объема поставок. В рамках этой стратегии был вычислен необходимый объем поставок, при котором враждебное поглощение становится невыгодным.

Результаты модели могут быть использованы для дальнейшего экономического моделирования процессов слияния и поглощения фирм.

На основе данной модели произведены численные расчеты, которые показали, что слияние фирм не всегда является эффективным.

Актуальность работы обусловлена тем, что в процессе всемирной экономической интеграции перед отечественными компаниями возникает проблема поиска действенных мер защиты от различного рода враждебных поглощений. В этом случае деятельность по слияниям и поглощениям заслуживает особого изучения.

Рассмотрим модель с n фирмами, работающими на рынке с линейной функцией спроса. Предположим также, что издержки каждой из фирм имеют линейный вид:

$$P = a - bQ; \quad Q = q_1 + q_2 + \dots + q_n; \quad TC_i = c_i q_i + f_i, \quad \text{где } i = \overline{1, n}; \quad c_1 \leq c_2 \leq \dots \leq c_n.$$

Далее, используя модель Курно, получаем:

$$\Pi_i = (a - b(q_1 + q_2 + \dots + q_n))q_i - c_i q_i - f_i \rightarrow \max.$$

Находим частные производные Π'_i по q_i , приравниваем их к нулю:

$$q_1 = \frac{a - c_1 - b(q_2 + \dots + q_n)}{2b}; \dots; q_n = \frac{a - c_n - b(q_1 + \dots + q_{n-1})}{2b}. \quad (*)$$

После некоторых арифметических вычислений имеем:

$$q_1 = \frac{a - nc_1 + c_2 + \dots + c_n}{(n+1)b}; \dots; q_n = \frac{a + c_1 + \dots + c_{n-1} - nc_n}{(n+1)b};$$

$$Q = \frac{na - c_1 - c_2 - \dots - c_n}{(n+1)b}; P = \frac{a + c_1 + c_2 + \dots + c_n}{n+1};$$

$$\Pi_1 = \frac{(a - nc_1 + c_2 + \dots + c_n)^2}{(n+1)^2 b} - f_1; \dots; \Pi_n = \frac{(a + c_1 + c_2 + \dots + c_{n-1} - nc_n)^2}{(n+1)^2 b} - f_n.$$

Подсчитаем относительную производственную эффективность 1,2,...n-1 фирм по отношению к n-й фирме. Эту эффективность обозначим как $\mathcal{E}\Phi_{i-n}$, где $i = \overline{1, n}$. Пусть постоянные издержки фирм одинаковы, т.е. $f_1 = f_2 = \dots = f_n$, тогда

$$\mathcal{E}\Phi_{1-n} = \Pi_1(q_1) - \Pi_n(q_1)$$

$$\Pi_1(q_1) = \frac{(a + c_2 + \dots + c_{n-1})^2 + 2(c_n - nc_1)(a + c_2 + \dots + c_{n-1}) + (c_n - nc_1)^2}{(n+1)^2 b} - f_1;$$

$$\Pi_n(q_1) = pq_1 - f_n = \frac{(a + c_2 + \dots + c_{n-1})^2 - (n-1)(c_1 + c_n)(a + c_2 + \dots + c_{n-1})}{(n+1)^2 b}$$

$$+ \frac{(c_n - nc_1)(c_1 - nc_n)}{(n+1)^2 b} - f_n$$

$$\mathcal{E}\Phi_{1-n} = \frac{(a + c_2 + \dots + c_{n-1})(n+1)(c_n - c_1) + (c_n - nc_1)(n+1)(c_n - c_1)}{(n+1)^2 b} =$$

$$= \frac{(c_n - c_1)(a - nc_1 + c_2 + \dots + c_n)}{(n+1)b} = (c_n - c_1)q_1$$

Аналогично вычисляя, получим: $\mathcal{E}\Phi_{i-n} = (c_n - c_i)q_i$, где $i = \overline{2, n}$.

Пусть t_1 – временной интервал, в течение которого происходит накопление средств для поглощения n-й фирмы, тогда сумма S_1 накопленных 1 фирмой

$$\text{средств равна } S_1 = (c_n - c_1)q_1 \sum_{j=0}^{t_1} \delta^j.$$

Пусть $F + \alpha q_n$ – сумма, необходимая для поглощения n фирм. 1 фирма сможет поглотить n-ю, при условии: $(\Pi_1^{(n-1)} - \Pi_1^{(n)}) \frac{1}{1-\delta} \geq (F - S_1) + \alpha q_n$ (*), где

$\Pi_1^{(n)}$ – прибыль 1 фирмы в случае n фирм, $\Pi_1^{(n-1)}$ – прибыль первой фирмы в слу-

чае $(n-1)$ фирм, т.е. после поглощения n -й фирмы, δ – дисконтирующий множитель.

$\Pi_1^{(n-1)}$ находим, используя модель Курно для $(n-1)$ фирм.

$$P = a - bQ; Q = q_1 + q_2 + \dots + q_{n-1}; TC_i = c_i q_i + f_i; c_1 \leq c_2 \leq \dots \leq c_{n-1}.$$

Максимизируя прибыль в модели Курно для $(n-1)$ фирм, имеем:

$$q_1 = \frac{a - (n-1)c_1 + c_2 + \dots + c_{n-1}}{nb}; \dots; q_{n-1} = \frac{a + c_1 + \dots + c_{n-2} - (n-1)c_{n-1}}{nb};$$

$$Q = \frac{(n-1)a - c_1 - c_2 - \dots - c_{n-1}}{nb}; P = \frac{a + c_1 + c_2 + \dots + c_{n-1}}{n};$$

$$\Pi_1 = \frac{(a - (n-1)c_1 + c_2 + \dots + c_{n-1})^2}{(n)^2 b} - f_1; \Pi_n = \frac{(a + c_1 + c_2 + \dots + c_{n-2} - (n-1)c_{n-1})^2}{(n)^2 b} - f_n$$

Тогда согласно формуле (*) и $T = F - S_1$, получаем:

$$\left[\frac{(a - (n-1)c_1 + c_2 + \dots + c_{n-1})^2}{(n)^2 b} - \frac{(a - nc_1 + c_2 + \dots + c_n)^2}{(n+1)^2 b} \right] \frac{1}{1-\delta} \geq T + \alpha q_n.$$

Если это неравенство выполняется, то первая фирма поглощает n -ю, при условии, что n -я не предпринимает никаких мер защиты.

Для того, чтобы воспрепятствовать поглощению, n -я фирма может увеличить q_n , тем самым увеличив необходимую для поглощения n -й фирмы сумму $F + \alpha q_n$. Найдем такое q_n^* , начиная с которой поглощение станет невозможным:

$$(\Pi_1^{(n-1)} - \Pi_1^{(n)}(q_1^*, q_2^*, \dots, q_n^*)) \frac{1}{1-\delta} = T + \alpha q_n, \quad (**)$$

где $\Pi_1^{(n)}(q_1^*, q_2^*, \dots, q_n^*)$ – прибыль 1 фирмы после увеличения q_n .

Формулы (*) выразим относительно q_n , тогда получим также и зависимость Q (объем спроса), P (цена на рынке) по q_n и как следствие $\Pi_1^{(n)}(q_n^*)$. Так равенство (**) переходит в уравнение с 1-й переменной, где $\Pi_1^{(n-1)}$, $\frac{1}{1-\delta}$, T – постоянные переменные. Если это равенство неразрешимо, то 1-я фирма при любых условиях поглотит n -ю фирму. Если же равенство имеет решение – возможны 2 случая: $\Pi_1^{(n)}(q_1^*, q_2^*, \dots, q_n^*) > 0$ – данная стратегия защиты неэффективна, $\Pi_1^{(n)}(q_1^*, q_2^*, \dots, q_n^*) < 0$ – поглощения не будет.

В данном случае была рассмотрена только одна стратегия защиты – расширение доли фирмы на рынке через увеличение объема поставок. Планируется рассмотреть и другие защитные стратегии: положение о сегментированном совете директоров, «подкидывание ежей», «пчелы-убийцы», «ядовитые пилюли», «белый рыцарь», тактика «выжженной земли».

Библиографический список

1. Генске, А.М. Оценка эффективности и неэффективности слияний и поглощений / А.М. Генске // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 73-79.
2. Каменев, К.А. Слияния и поглощения в период кризиса / К.А. Каменев // Российское предпринимательство. – 2009. – №2(1). – С. 83-89.
3. Авдашева, С.Б. Теория организации отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М., 1998. – 320 с.

УДК 005.591.6

АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА КОМПАНИИ-ОПЕРАТОРА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

О.А. Шумилова

Запорожский национальный технический университет

Острая конкурентная борьба на рынке мобильной связи вынуждает предприятия применять новейшие технологии менеджмента. Реинжиниринг бизнес-процессов в последнее время рассматривают как одно из наиболее мощных средств повышения эффективности деятельности предприятия [1, с. 100]. Официально его основателями являются М. Хамер и Дж. Чампи [2, с. 12]. Однако поскольку главной целью реинжиниринга бизнес-процессов является существенное улучшение показателей работы предприятия, то его историческими истоками можно считать все работы в данном направлении. Отечественным аналогом методологии реинжиниринга является дисциплина «научная организация труда» (НОТ), которая была начата еще работами Гастева еще 20-х годах прошлого столетия. Анализ работ отечественных (еще советских) исследователей, в частности [4, с. 35], позволяет сделать вывод, что некоторые идеи реинжиниринга бизнес-процессов были опубликованы еще в 70-х годах. Так, в алгоритме решения исследовательских задач, предложенном Г.С. Альтшуллером, существует принцип «вынесения», который состоит в том, что следует отделить от объекта часть, «которая мешает» (свойство) или, наоборот, – выделить единственную необходимую часть (необходимое свойство). В отношении бизнес-процессов это означает, что необходимо отказаться от функций, которые «мешают» (не соответствуют цели выполнения бизнес-процесса).

Концепцию реинжиниринга бизнес-процессов впервые сформулировали М. Хамер (M. Hammer) и Дж. Чампи (J. Champy) в 1990 году. По их мнению, «реинжинирингом» является фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процесса, для достижения существенного улучшения таких показателей, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность [2, с. 50].

В литературе так же встречаются другие определения и термины для описания перепроектирования бизнес-процессов. М. Харрингтон (Harrington H.J.) [3] оперирует понятием «редизайн бизнес-процессов» и рассматривает концепцию непрерывного усовершенствования (улучшения) бизнес-процессов BPI (business process improvement).

Концепция ВРІ имеет в виду плавную (пошаговую) замену бизнес-процессов. Главное отличие от реинжиниринга состоит в том, что М. Хамер и Дж. Чампи, вводя термин «реинжиниринг», указывали на кардинальную перестройку бизнес-процессов, в трактовке авторов, РБП имеет в виду «создание предприятия заново». Главное преимущество РБП состоит в том, что необходимо начать бизнес «с чистого листа», уничтожив старые бизнес-процессы, которые не приносят доход [2]. Т. Давенпорт (Т. Davenport) использует термин «инновация процессов», определяя ее как «существенное снижение стоимости процесса, или сокращение времени, или значительное улучшение качества, гибкости, уровня обслуживания или других параметров бизнеса» [3, 6, 7]. Проведение реинжиниринга всегда начинается с анализа существующих бизнес-процессов предприятия, поэтому возникает вопрос о проведении анализа бизнес-процессов предприятия связи.

Единого универсального перечня бизнес-процессов организации не существует, и каждое предприятие должно само разработать такой перечень. Как правило, перечень включает в себя от 15 до 30 основных бизнес-процессов [8, с. 135].

Можно предложить следующий перечень основных бизнес-процессов предприятий связи в рыночных условиях:

- постоянное обучение руководителей и специалистов;
- мониторинг конкурентов;
- разработка новых видов услуг;
- постоянное применение новых технологий;
- выбор и сертификация поставщиков техники;
- сервисное обслуживание проданной техники;
- управление качеством продукции;
- мониторинг потребностей покупателей услуг связи;
- выбор и сертификация дилеров;
- реклама товаров и новых услуг;
- мониторинг потребителей;
- маркетинг и продвижение компании.

Рассмотрим основные характеристики бизнес-процессов. Основываясь на анализе литературных данных [1-8], можно выделить следующие характеристики бизнес-процессов:

1. Окружение. Любой бизнес-процесс (БП) существует в своем определенном окружении, являясь подпроцессом большей инфраструктуры, которая обладает определенными свойствами и характеристиками. Эти свойства могут влиять на функционирование БП и поэтому должны быть учтены в качестве внешних переменных.

2. Изменчивость (динамичность) – характеризует обобщенный результат прошлого поведения бизнес-процесса и закладывает основу для его поведения в будущем. Не существует реальных бизнес-процессов, которые были бы статичными в течение длительного времени. Те или иные элементы включаются в БП или исключаются из него в процессе эволюционного развития или путем перемещения элементов за его пределы.

3. Противоинтуитивное поведение связано с тем, что поверхностное ознакомление с деятельностью нетривиального бизнес-процесса может со временем привести к необоснованному решению о введении того или иного корректирующего воздействия. При этом такое воздействие часто не только оказывается неэффективным, но и может привести к ухудшению ситуации. Необходимо учитывать временной фактор и тесно связанный с ним запаздывающий эффект влияния. Эта характеристика особенно важна при проведении реинжиниринга.

4. Взаимозависимость – допускает невозможность в середине БП выполнять целиком независимые бизнес-функции. Каждая бизнес-функция поддается влиянию предыдущих бизнес-функций и влияет на предыдущие. Это свойство, как и свойство организации, логично влияет на определение бизнес-процесса.

5. Деградация. Характеристика деградации бизнес-процесса связана с ухудшением со временем его характеристик за счет старения организационных и технологических решений, износа оборудования, роста «застойных» тенденций.

6. Организация. Каждый реальный бизнес-процесс состоит из различных компонентов (элементов, процессов и инфраструктур), которые характеризуются высокой степенью структурированности организации.

Анализ вышперечисленных характеристик бизнес-процесса компании-оператора мобильной связи показал, что стоит расширить перечень, добавив:

7. Человеческий фактор. Бизнес-процессы выполняют связующую функцию как внутри предприятия, так и за его пределами. Успешная реализация во многом зависит от привлеченного к его выполнению исполнителя. Поэтому, по нашему мнению, стоит учитывать вклад человеческого фактора в реализацию БП.

Бизнес-процессы, основанные на знаниях сотрудников, как правило, сложно формализовать и вследствие этого их сложно перепроектировать. Если утеряно «know-how», то это может означать потерю или «исчезновение» бизнес-процесса.

Управлять БП можно в таких направлениях:

- Через качество продукции или информации, «что проходят» внутри бизнес-процессов, при этом управление будет направлено на более качественное обслуживание клиентов мобильной связи;

- Через структуру бизнес-процессов, то есть путем варьирования способов согласования функций превращения ресурсов на входе в ресурсы на выходе: изменение порядка выполнения новых или уничтожения бизнес-функций. Этот тип управления бизнес-процессами соответствует методологии реинжиниринга БП.

Необходимо отметить, что термин реинжиниринг бизнес-процессов вошел в употребление только после выхода в 1990 году работы М. Хамера и Дж. Чампи «Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution» [2, с. 145], и в данное время слово бизнес-процесс в термине «реинжиниринг бизнес-процессов» опускается.

Изменение организационной структуры предприятия связано с минимизацией уровней иерархии управления. Необходимо отметить, что пока специалисты не смогли дать определение организационной структуре управления, которое бы полностью соответствовало специфике реинжиниринга БП. Упоминают предприятия матричного типа, квазифирмы (объединения нескольких десятков, а может быть, и сотен небольших самостоятельно действующих подразделений, каждое из которых имеет собственную степень автономии и деятельность которых направлена на определенного потребителя); используют выражение «симбиотическое предприятие», называя такое предприятие «виртуальным» [9].

Наиболее часто в литературе упоминают матричный тип, в соответствии с которым предприятие создается не на базе существующих подразделений и выполняемых функций, а на основе процессов, каждый из которых направлен на достижение определенной цели. Для предприятия матричного типа характерно малое количество уровней иерархии, причем основными единицами становятся автономные и самоуправляющиеся рабочие группы.

Виртуальное предприятие означает сетевую, компьютерно-опосредованную организационную структуру, которая состоит из неоднородных компонентов, расположенных в разных местах. Оно создается путем подбора необходимых организационно-технологических ресурсов из разных предприятий и их компьютерно-опосредованной интеграции, которая приводит к формированию гибкой, динамичной организационной системы, наиболее приспособленной к наиболее быстрому выпуску новой продукции или услуги и ее оперативной поставке на рынок [9]. Главное преимущество виртуальных предприятий – сокращение срока реакции на перемены во внешней среде организации.

Перейдем к классификации типов реинжиниринга, которую можно провести по следующим группам характеристик [1-9]:

1. Степень изменений: «мягкий» или «твердый» реинжиниринг.
2. Цель проведения реинжиниринга: целевой, жизненного цикла, кризисный.
3. Формы проведения: внутренний или внешний реинжиниринг.

Последовательность этапов реинжиниринга: диагностика, проектирование, внедрение. Большинство методик реинжиниринга придерживается вышеперечисленной последовательности этапов.

Диагностика текущего состояния предприятия с целью определения источника проблем. На этом этапе вырабатывается детальное описание бизнес-процессов организации и происходит построение модели «как есть». Цель состоит в том, что бы собрать подробную информацию о структуре предприятия, решаемых задачах, приоритетах, бизнес-процессах, которые существуют, и сопутствующих им материальных и информационных потоках, взаимодействии с внешней средой организации, используемых средствах автоматизации и т.д.

Этап диагностики называется обратным или ретроспективным инжинирингом. На данном этапе главным является уточнение целей реинжиниринга исходя из существующего состояния «как есть», т.е. происходит формализация

требований к перепроектированию бизнес-процессов, так называемый этап построения модели «как должно быть». Информационной базой на данном этапе выступают результаты, полученные в процессе построения модели «как есть», а также различные справочные материалы, референтные модели, которые содержат различные описания бизнес-процессов для различных видов производства.

Следует отметить, что для отечественных предприятий базы референтных моделей не существует, происходит адаптация иностранного опыта по организации эффективных бизнес-процессов. Значительные трудности формирования будущей модели предприятия связаны также с тем, что результаты управленческого обследования, особенно интервьюирования, во многом отображают мнение тех сотрудников, которые заинтересованы в сохранении существующей ситуации.

Практика показала, что их стремление найти свое место в новых условиях значительно снижает объем предложений по перепроектированию бизнес-процессов. В соответствии с идеологией реинжиниринга бизнес-процессов предприятие стоит подвергнуть радикальной перестройке, поэтому должны быть предложены действительно новые принципы организации и выполнения бизнес-процессов.

Внедрение новой модели в хозяйственную деятельность предприятия является большой проблемой для руководства компаний и очень часто остается так и нереализованным этапом реинжиниринговых мероприятий.

Библиографический список

1. Абутидзе З.С. Управление качеством и реинжиниринг организаций / З.С. Абутидзе. – М.: Логос, 2003. – 328 с.
2. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи [Пер с англ.]. – СПб.: СПбГУ, 1997. – 332 с.
3. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов / Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг, В.Н. Харм. – СПб.: Издательство «Азбука», 2002. – 328 с.
4. Альтшулер Г.С. Творчество как точная наука / Г.С. Альтшулер. – М.: Советское радио, 1979. – 184 с.
5. Davenport T.H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology / T.H. Davenport. – Boston, MA Harvard Business School Press, 1993.
6. Harrington H.J. Business process improvement: the breakthrough strategy for total quality, productivity and competitiveness / H.J. Harrington. – McGraw-Hill Inc., 1991. – 274 p.
7. Harrington H.J. Total improvement management: the next generation in performance improvement / H.J. Harrington, J.S. Harrington. – McGraw-Hill Inc., 1995. – 476 p.
8. Лавінський Г.В. Підвищення стабільності і прибутковості підприємств / Г.В. Лавінський. – К.: ЕКМО, 2005. – 250 с.
9. Ткаченко О.В. Основы проектирования виртуальных предприятий промышленности / О.В. Ткаченко. – Д.: Изд-во ДУЭП, 2005. – 388 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Артемова М.В.** Новосибирский государственный университет, экономический факультет, г. Новосибирск
2. **Асканова Оксана Владимировна** - доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
3. **Бающенко А.А.** - преподаватель, Национальный исследовательский Новосибирский государственный университет, экономический факультет, кафедра «Экономическая теория», г. Новосибирск
4. **Балдина Наталья Павловна** - научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
5. **Баранова Елена Владиславовна** - старший преподаватель, кафедра «Международные экономические отношения» ИЭиУ, АлтГТУ, г. Барнаул
6. **Безмельницын Дмитрий Аркадьевич** - кандидат экономических наук, НПО «ЭЛСИБ» ОАО, генеральный директор, г. Новосибирск
7. **Беляева Евгения Сергеевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
8. **Буфетова Лидия Павловна**, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Новосибирский государственный университет, г. Новосибирск
9. **Виноградова Надежда Игоревна** - преподаватель, КГКП «Электротехнический колледж» г. Семей, Казахстан
10. **Вдовин Владимир Николаевич** - кандидат технических наук, зав. кафедрой «Транспорт и логистика» Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева
11. **Волкова Марина Владимировна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
12. **Галынчик Татьяна Анатольевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
13. **Гражданкина Ольга Анатольевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения МИЭМиС, ФГБОУ ВПО Алтайский государственный университет, г. Барнаул
14. **Гражданкин Вадим Анатольевич**, кандидат экономических наук, ассистент кафедры налогов и налогообложения МИЭМиС ФГБОУ ВПО Алтайского гос. университета, г. Барнаул

15. **Дирша Елена Викторовна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
16. **Долгих Евгений Иванович** - исполняющий обязанности начальника Управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации г. Рубцовска
17. **Жарикова Анастасия Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
18. **Жигульский Георгий Викторович**, кандидат экономических наук, докторант ФГБУН «Институт экономики и организации промышленного производства» СО РАН, г. Новосибирск
19. **Ильиных Юлия Михайловна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, финансы и кредит» ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул
20. **Кайдашова Лариса Александровна** - зам. начальника Межрайонной ИФНС России № 12 по Алтайскому краю, г. Рубцовск
21. **Карпенко Александр Викторович** - старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
22. **Климова Наталья Владимировна**, доктор экономических наук, профессор Кубанского государственного аграрного университета, г. Краснодар
23. **Кожобекова Гаухар Кожобековна** - преподаватель права и экономики КГКП «Электротехнический колледж» г. Семей, Казахстан
24. **Кожевников Евгений Борисович** - аспирант, директор ООО «ЗЕРНО-СОЮЗ», г. Рубцовск
25. **Ковалева Евгения Николаевна** - кандидат экономических наук, доцент, кафедра «Основы экономической теории», Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк
26. **Коробкина Елена Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
27. **Королева Елена Николаевна** - аспирантка, Алтайский государственный университет, главный специалист отдела управления муниципальными предприятиями и учреждениями, комитет по управлению муниципальной собственностью города Барнаула, г. Барнаул
28. **Кулаков Константин Михайлович** - преподаватель Рубцовского института (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г. Рубцовск
29. **Куликова Юлия Павловна** - PhD in Economics, Professor of Business Administration, MBA, Эксперт ARMA International, Председатель Экспертного

совета по социальной политике и национальной экономике Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва

30. **Лазарева Людмила Ниолаевна** - старший преподаватель кафедры «Основы экономической теории», Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк
31. **Лугачева Лариса Ивановна** - кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
32. **Лукин Лев Николаевич** - кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и организации производства ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул
33. **Ляпкина Наталья Александровна** - кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
34. **Максиянова Татьяна Владимировна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой и национальной экономики Северо-Западного института управления (филиал) ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Санкт-Петербург
35. **Макурина Юлия Александровна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и математики, НОУ ВПО Центросоюза РФ «Сибирский университет потребительской кооперации», г. Новосибирск
36. **Мальцева Елена Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
37. **Манаев Владимир Васильевич** - доктор экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
38. **Маслихова Елена Александровна** - кандидат экономических наук, НОУ ВПО «Западно-Сибирский институт финансов и права», г. Нижневартовск
39. **Мезенцева Лариса Анатольевна** - старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия», Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д.Серикбаева
40. **Митченко Сергей Иванович** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление» Рубцовского индустриального института (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
41. **Мусатова Мария Михайловна** - кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

42. **Осадчая Ольга Петровна** - доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
43. **Пермякова Елена Сергеевна** - преподаватель кафедры «Экономика предприятия», Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева
44. **Попов Владимир Иванович** - кандидат философских наук, доцент кафедры «Гуманитарные дисциплины», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», депутат Рубцовского городского Совета депутатов, г. Рубцовск
45. **Прищенко Елена Анатольевна** - кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет, г. Новосибирск
46. **Прокопьев Александр Владимирович** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
47. **Прокопьева Татьяна Владимировна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
48. **Прохно Юрий Петрович** - кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Основы экономической теории», Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк
49. **Пурыга Ирина Викторовна** - начальник отдела экономического развития и ценообразования Администрации г. Рубцовска
50. **Рамазанов Султанахмед Курбанович** - доктор экономических наук, доктор технических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономическая кибернетика», Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля, г. Луганск
51. **Ремизов Денис Валерьевич** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
52. **Рыбакова Ирина Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
53. **Савич Наталья Сергеевна** - студентка 4 курса экономического факультета Кубанского государственного аграрного университета, г. Краснодар
54. **Свистула Ирина Андреевна** - аспирант, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул
55. **Сергиенко Алиса Валентиновна** - аспирантка, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля, г. Луганск

56. **Сковер Александр Радиевич** - доцент, кафедра «Основы экономической теории», Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк
57. **Соколов Александр Витальевич** - кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
58. **Соколова Юлия Александровна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга Запорожского национального технического университета, г. Запорожье, Украина
59. **Соломенникова Елена Афанасьевна** - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
60. **Сорокин Алексей Витальевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
61. **Сорокин Антон Витальевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
62. **Сычева Ирина Николаевна** - доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления ФГБОУ ВПО АлтГТУ, г. Барнаул
63. **Таран Геннадий Максимович** - главный специалист Управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации г. Рубцовска
64. **Татарина Мария Юрьевна** - старший преподаватель, Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новосибирск
65. **Титов Владислав Владимирович** - доктор экономических наук, профессор, ФГБУН «Институт экономики и организации промышленного производства», г. Новосибирск
66. **Тихомирова Юлия Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Алтайский филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, г. Барнаул
67. **Томашевич Иван Иванович** - директор ООО «Алтайтрансмашсервис», председатель общественного Совета по развитию предпринимательства при Администрации г. Рубцовска и Городском Совете депутатов, г. Рубцовск
68. **Третьякова Татьяна Михайловна** - старший преподаватель, Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Казахстан
69. **Углинская Виктория Владимировна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный ин-

ститут (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

70. **Хажеев Иван Ильич** - Иркутский государственный университет, институт математики, экономики и информатики, г. Иркутск
71. **Хорунжин Максим Геннадьевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
72. **Филатов Александр Юрьевич**, кандидат физико-математических наук, зав. каф. «Математическая экономика», Иркутский государственный университет, институт математики, экономики и информатики, г. Иркутск
73. **Цымбалюк Марина Валерьевна** - старший преподаватель, кафедра «Основы экономической теории» Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк
74. **Чернявский Александр Дмитриевич** - кандидат физико-математических наук, доцент Нижегородского института менеджмента и бизнеса, кафедра «Финансы», г. Нижний Новгород
75. **Чиркова Ольга Александровна** - техник деканата ГЭФ, Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
76. **Шапошникова Светлана Владимировна** - экономист ООО «XXI ВЕК», г. Барнаул
77. **Шумилова Ольга Андреевна** - ассистент кафедры «Экономической теории и предпринимательства» Запорожского национального технического университета, г. Запорожье

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Материалы пятой международной научно-практической конференции
18-19 апреля 2013 г.

Публикуется в авторской редакции

Редактор Е.Ф. Изотова

Подготовка оригинала-макета – редакционно-издательский отдел РИИ

Подписано к печати 18.06.13. Формат 84x108/16.

Усл. печ. л. 47,13. Тираж 105 экз. Зак. 13 1191. Рег. №43.

Отпечатано в индивидуальным предпринимателем Пермяковым С.А.
426006, г. Ижевск, ул. Кирова, 172

Тел./факс (3412)56-95-53
e-mail: ab179@mail.ru