

Журнал зарегистрирован в
Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания и
средствам массовой комму-
никации

Свидетельство о регист-
рации

ПИ № ФС77-37465 от 11
сентября 2009 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы регио-
нальной экономики» включен
в Перечень ведущих перио-
дических изданий ВАК

Подписной индекс в ката-
логе НТИ-Роспечать 62190

Главный редактор
Семенов А.К.

Над выпуском работали:
Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31

При перепечатке любых
материалов ссылка на жур-
нал «Вопросы региональной
экономики» обязательна

Редакция не несет ответ-
ственности за достоверность
информации в материалах, в
том числе рекламных, пре-
доставленных авторами для
публикации

Материалы авторам не
возвращаются

Отпечатано
в типографии РПК ООО
«Фирменный стиль»
141068, Московская область,
г. Королев, ул. Горького 12а

Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

А. Н. Аганов

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИ-
ТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАРАЧАЕВО-
ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**3

Т. С. Бронникова

**СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ.....**13

Ю. О. Исаева

**ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ СОТРУД-
НИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫ-
ВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛ.....**20

Т. Ю. Кирилина, Н. В. Омельницкая

**ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ЦЕННОСТНЫЕ
ОРИЕНТАЦИИ МОЛОДЁЖИ В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ.....**24

Н. И. Киселев

**ГЕНЕТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ПОИСКА УСТОЙ-
ЧИВЫХ СТРУКТУР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПО-
КАЗАТЕЛЕЙ.....**30

Н. В. Родионова, В. А. Горемыкин

**РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ КАК ФАКТОРА ИН-
НОВАЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ.....**38

В. М. Сидоров

**ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
С ПОМОЩЬЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА.....**59

Г. А. Щаулина

**МЕТОДИКА ПРОВЕРКИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ
СТОИМОСТЬ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**63

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. *Старцева Татьяна Евгеньевна*
2. *Аксаков Валерий Евгеньевич*
3. *Клейнер Георгий Борисович*
4. *Крикунова Татьяна Михайловна*
5. *Крымов Вячеслав Борисович*
6. *Макаров Валерий Леонидович*

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. *Шутова Татьяна Валерьевна*
2. *Артемьев Владимир Юрьевич*
3. *Белый Владимир Михайлович*
4. *Васильев Николай Александрович*
5. *Веселовский Михаил Яковлевич*
6. *Вокин Григорий Григорьевич*
7. *Друганов Сергей Петрович*
8. *Ковальская Ольга Вячеславовна*
9. *Котрин Вадим Владимирович*
10. *Красикова Тамара Ивановна*
11. *Нефедьев Вячеслав Владимирович*
12. *Соколов Сергей Викторович*
13. *Строителей Владислав Николаевич*
14. *Тодосийчук Анатолий Васильевич*
15. *Христофорова Ирина Владимировна*
16. *Шепелев Геннадий Васильевич*

УПРАВЛЕНИЕ

М. Я. Веселовский, С. А. Шарапова
**ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К
ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
СБЫТОВЫХ КАНАЛОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА
РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СТРАХОВА-
НИЯ.....69**

В. Я. Вилисов
**МОДЕЛИРОВАНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ИНВЕСТИЦИ-
ОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИИ ЕЕ РЫНОЧНОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО-
СТИ.....78**

В. В. Мачнева
**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТ-
ТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТ-
РАСЛИ.....85**

В. В. Мачнева, Е. А. Эльканова, Л. Т. Керимова
**ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕ-
ГИЙ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА И
РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ В РАМКАХ
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ».....91**

Г. М. Микаелян, А. Е. Суглобов
**ЗНАЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ПОСТРОЕ-
НИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО
КОНТРОЛЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ БАН-
КАХ.....102**

О. С. Тулохонов, А. Ц. Базаров
**РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕН-
НОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯ-
ТИЯ: СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТА-
ПЫ.....110**

И. И. Хацкевич
**АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ПОВЫ-
ШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВ-
ЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ В
ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....114**

Региональные условия развития потребительского кредитования в Карачаево-Черкесской Республике

А.Н. Аганов, аспирант кафедры банковское и страховое дело,
Российский государственный торгово-экономический университет, г. Москва

В статье рассматривается совокупность факторов, как условие развития потребительского кредитования в регионе России. В ходе анализа развития потребительского кредита на территории Карачаево – Черкесской Республики (КЧР) вскрывается зависимость от динамики потребительского кредитования от роста темпов товарооборота, реальных денежных доходов населения и его сберегательной активности.

Доходы населения, потребительский кредит, сбережения, товарооборот.

Regional contexts of development of consumer credits in KCHR

A. N. Aganov, postgraduate student of faculty of banking and insurance business,
Russian State University of Trade and Economics, Moscow

The article deals with a combination of factors, as the condition of development of consumer lending in the region of Russia. During the analysis of development of consumer lending in Karachay – Cherkessia Republic was revealed the dependence on the dynamics of consumer lending growth from rates turnover, real household incomes and saving activity.

Household income, consumer credit, savings, trade turnover.

Интенсивное развитие потребительского кредитования в последние десятилетия стало отличительной чертой политики коммерческих банков России. Не остались в стороне этого бума кредитования населения и региональные банки, не говоря уже о банках федерального уровня. Исключением не стали банки на территории Карачаево – Черкесской республики (КЧР). Развитию потребительского кредитования способствовали благоприятные условия.

Для дальнейшего исследования развития потребительского кредитования в КЧР верно будет определить значение слова «условие».

На наш взгляд, условие – это совокупность факторов, производящих воздействие на какой-либо процесс и обуславливающий его.

Данное определение слова «условие» видится автору целесообразным. Так как условия для кредитования населения создаются факторами, которые способствуют созданию самого потребительского кредитования и его развития. Исходя из определения, перед нами встает задача,

выяснить влияния совокупности факторов на развитие потребительского кредитования в Карачаево-Черкесской республике.

Развитие рынка потребительского кредитования зависит не только от макроэкономической ситуации в стране, в регионе, состояния национальной банковской системы, совершенства законодательной базы, но также, и далеко не в последнюю очередь, от демографических факторов. Объем операций по потребительскому кредитованию напрямую зависит от численности и структуры населения региона, в котором располагается банк.

Как видно из таблицы 1, за период 2000-2010 гг. численность населения КЧР по переписи населения продемонстрировала демографический прирост, на конец 2010 численность составила 475 тыс. чел., прирост составил 35 тыс. чел. В связи с требованиями, трудоустройства и постоянного источника дохода, кредитных организаций к заемщику, необходимо обратить внимание на показатель экономически активное население (ЭАН). Экономически активное население – лица в возрасте, установленном для измерения эконо-

мической активности населения, которые в рассматриваемый период (обследуемую неделю) считаются занятыми или безработными. За то же период численность ЭАН республики увеличилось, стоит отме-

тить, что увеличение произошло за счет снижения численности безработных и увеличения численности, занятых в экономике.

Табл. 1. Динамика численности населения и ее структуры

Год	Численность населения (по оценке на конец года), тыс. чел.	Экономически активное население, тыс. чел.	Из них:	
			Занятые в экономике, в %	Безработные, в %
2000	440,00	189,20	148,9	40,6
2001	440,60	188,70	153,00	35,70
2002	440,90	195,10	171,40	23,70
2003	438,90	190,70	154,1	36,6
2004	436,60	184,60	153,3	31,2
2005	434,50	204,60	176,8	27,8
2006	431,50	198,40	159,9	38,5
2007	429,00	209,90	171,4	38,5
2008	427,40	198,50	166,7	31,8
2009	427,20	214,40	188,3	26,1
2010	475,00	209,20	187,8	21,4

Нельзя не учитывать и тот факт изменения возраста населения. Потребитель потребительских кредитов за последние десять лет изменился, он стал более молодым, грамотным и требовательным.

Таким образом, на развитие потребительского кредитования, то есть его объемы предоставления, оказывает изменение численности занятых в экономике и безработных.



Рис. 1. Сопоставление приростов потребительских кредитов, населения занятого в экономике и безработного населения

Степень корреляции трех показателей представлена на рисунке 1. Как видно при увеличении численности населения занятого в экономике и снижении безработного населения

наблюдается рост объемов потребительских кредитов. В кризисный период кредитование населения кредитными организациями снизилось, в свою очередь число людей работающих

в экономике увеличилось, а безработица оставалась на том же уровне. Можно сделать вывод, что численность населения и его структура является несущественным фактором развития потребительского кредитования.

Развитие потребительского кредитования зависит от доходов населения. Начиная с 2000 до 2008 гг. доходы населения росли. На этом фоне происходит серьезные изменения в потребительском кредитовании и сберегательном поведении населения, в спросе на банковские услуги в целом.

Статистические данные о соотношении между предоставленными кредитами и привлеченными средствами населения на предкризисной стадии, приведенной в таблице 2, указывают на устойчивую тенденцию росту. За последние десять лет это соотношение возросло с 15,0 до 94,0% на 01.01.2012. При этом темпы роста представленных

потребительских кредитов за этот период значительно опережают темпы привлечения средств населения во вклады. В период вступления страны в стадию кризиса (2008-2009гг.) объем привлеченных средств населения растет при сокращении объемов кредитования. В частности, из анализа динамики потребительских кредитов и вкладов физических лиц следует, что нестабильность развития экономики на протяжении всего периода становления рыночных отношений в совокупности с низким уровнем доходов населения побуждает домашние хозяйства делать больше сбережений. В свою очередь неразвитость финансового рынка и слабость экономики ограничивают возможности коммерческих банков развивать данное направление в связи с высокой стоимостью ресурсов для кредитования населения, как для банков, так и для населения.

Табл. 2. Соотношение объемов депозитов и потребительских кредитов

Показатель	Средства на счетах физических лиц, млн. руб.	Потребительские кредиты, млн. руб.	Потребительские кредиты к сумме средств физических лиц, в %
01.01.2001	323,90	48,81	15,07
01.01.2004	853,50	292,29	34,25
01.01.2005	1 087,77	370,04	34,02
01.01.2006	1 419,92	895,04	63,03
01.01.2007	2 050,27	1 733,40	84,55
01.01.2008	2 579,10	1 868,10	72,43
01.01.2009	3 332,39	2 744,20	82,35
01.01.2010	4 161,89	2 911,00	69,94
01.01.2011	6 157,00	4 607,00	74,83
01.01.2012	9 463,00	8 893,00	93,98
Темп роста 2001/2011, %	1 108,74	3 042,58	X

Развитие кредитования можно рассматривать в количественных и качественных аспектах. Под количественным развитием понимается рост размера кредитных вложений и объема выдачи ссуд.

Факторами роста кредитных вложений являются:

- изменение объема ВВП (для региона его ВРП);

- изменение объектов кредитования;
- изменение условий кредитования.

Под качественным развитием кредита следует понимать развитие форм его функционирования и повышение качества кредитного процесса, в том числе его интенсификацию.

Для дальнейшего исследования развития потребительского кредитования в республике проведем анализ, свидетельствующий о достаточной корреляции объемов розничной торговли и выдачи потребительских кредитов. При этом следует

учитывать структуру товарооборота, который складывается из объема продаж продовольственных и непродовольственных товаров. Главным объектом потребительского кредитования является приобретение непродовольственных товаров, поэтому рост выдачи потребительских кредитов целесообразно сопоставлять с ростом товарооборота непродовольственных товаров. Степень корреляции этих двух показателей наглядно представлена на рис. 2, в основе которого лежат данные таблице 3.

Табл. 3. Динамика товарооборота непродовольственными товарами, потребительских кредитов и денежных доходов

Год	Динамика оборота розничной торговли непродовольственными товарами		Динамика потребительских кредитов		Динамика доли потребительских кредитов в обороте розничной торговли непродовольственными товарами, %	Динамика денежных доходов населения	
	всего, млн. руб.	темп роста, %	размер выдачи потребительских кредитов, млн. руб.	темп роста, %		годовой объем денежных доходов населения, млн. руб.	темп роста, %
2000	2 040,24	-	48,81	-	2,39	5 570,40	-
2001	2 237,83	109,68	105,25	215,65	4,70	7 222,32	129,66
2002	3 109,27	138,94	173,36	164,72	5,58	10 809,10	149,66
2003	4 228,79	136,01	292,29	168,60	6,91	13 793,75	127,61
2004	5 606,75	132,59	370,04	126,60	6,60	17 519,88	127,01
2005	7 368,51	131,42	895,04	241,87	12,15	22 242,92	126,96
2006	9 364,29	127,09	1 733,40	193,67	18,51	28 655,05	128,83
2007	10 465,87	111,76	2 777,30	160,22	17,85	35 721,97	124,66
2008	12 822,66	122,52	3 864,91	139,16	21,40	44 497,47	124,57
2009	13 635,83	106,34	2 911,00	75,32	21,35	52 017,58	116,90
2010	15 398,27	112,92	4 607,00	158,26	29,92	53 519,67	102,89

Представленная динамика объемов товарооборота и потребительских кредитов наглядно показывает, что начиная с начала 2002 по 2010г. рост объемов

розничной продажи непродовольственных товаров определял объем выдачи потребительских кредитов физическим лицам.

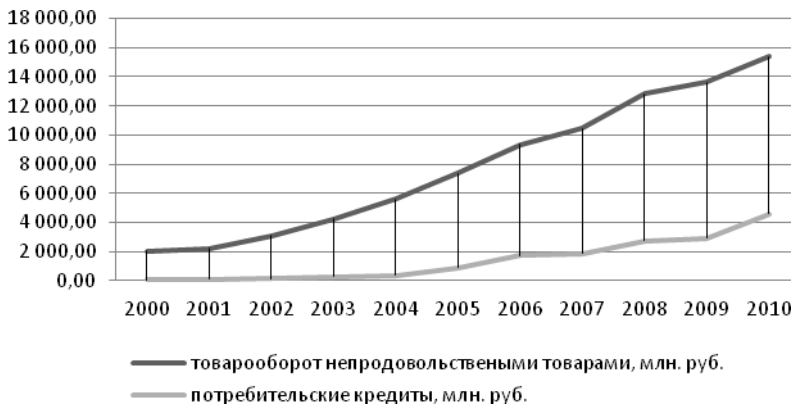


Рис. 2. Сопоставление объемов розничной торговли непродовольственными товарами и потребительских кредитов

В 2009 году произошло незначительное увеличение товарооборота по сравнению с 2008 годом, а объем выданных кредитов также изменился незначительно. Незначительное изменение товарооборота связано:

- с кризисной экономической ситуацией в Российской Федерации и в мире;
- снижением деловой активности предприятий и торговых организаций;

Сохранение объемов потребительского кредитования в 2009г. связано с действиями таких факторов, как:

- неуверенность населения «в завтрашнем дне» в связи с сокращением рабочих мест;
- повышение процентных ставок по потребительским кредитам;
- ужесточение требований со стороны банков к кредитоспособности заемщиков и обеспечению кредита;
- снижением темпов роста розничного товарооборота и т.д.

Объем выданных потребительских ссуд за рассмотренный период находился в пределах розничного товарооборота непродовольственных товаров. При этом,

более правильно сопоставлять динамику не абсолютных величин, а относительных, темпов роста выдачи ссуд и товарооборота. Это объясняется тем, что кредиты не являются единственным источником средств, опосредствующих движение товаров, на границы кредитования влияет величина вложения собственных средств заемщика в кредитное мероприятие, кредитруемая часть товарооборота. Иначе говоря, следует отслеживать соблюдение не абсолютных, а относительных границ потребительского кредитования.

Влияние собственных средств заемщиков, в данном случае доходов физических лиц, на границы потребительского кредитования неоднозначно. Собственные средства определяют как степень использования ссуд для приобретения непродовольственных товаров и получения услуг, так и наличие источника погашения ссуды или платежеспособность заемщика. От последнего зависит возможность получения ссуды, степень развития потребительского кредитования.

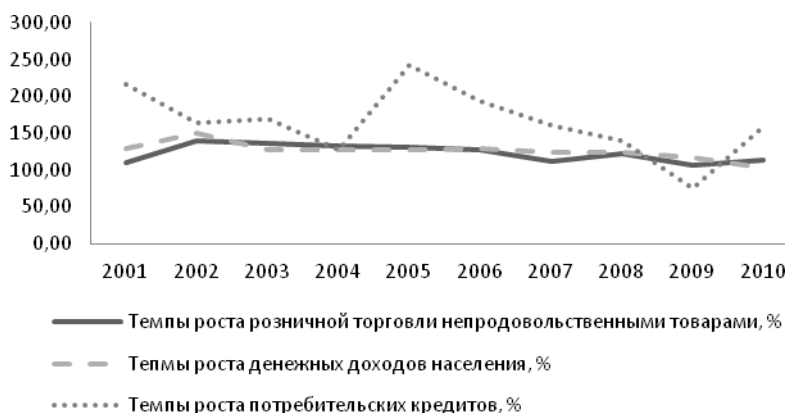


Рис. 3. Сопоставление темпов роста розничной торговли непродовольственными товарами, выдачи потребительских кредитов и денежных доходов населения, %

Как видно на рисунке 3 за период с 2001 по 2010 гг. можно отметить превышение темпов роста выдачи потребительских кредитов над темпами роста розничных продаж непродовольственных товаров. В первую очередь это связано с расширением потребительского кредитования, которое наблюдалось в Российской Федерации, в том числе КЧР, в период с 2000 г. по 2003 г. в результате стабилизации политической и экономической ситуации в стране, а также с применением коммерческими банками стратегии «агрессивных продаж» кредитов физическим лицам. При этом в 2002 г. было снижение темпов роста выдачи потребительских кредитов с 215 (в 2001 г.) до 164%, а такие же темпы роста сохранились и в 2003 г. (168%), что было вызвано ужесточением требований банков к кредитоспособности заемщиков из-за роста просроченной задолженности, а также небольшим повышением ставок по потребительским кредитам. Начиная с 2005 г. темпы роста выдачи потребительских кредитов постоянно снижаются: с

241% в 2005 г. до 75% 2009г. Это вызвано:

- снижением темпов роста розничной торговли непродовольственными товарами, которые являются объектом кредитования;
- снижением темпов роста годовых доходов населения;
- ужесточение требований банков к кредитоспособности заемщиков и обеспечению кредитов из-за продолжавшегося роста просроченной задолженности.

В 2009 году темпы роста потребительского кредитования также снижались из-за вышеперечисленных факторов. Хотя темпы роста розничной торговли непродовольственными товарами также снизились, но превысили темпы роста выдач потребительских кредитов на 31 процентных пункта.

Это превышение было обусловлено ростом доли кредитов, предоставленных физическим лицам, в общем объеме розничных продаж (Рис. 4).



Рис. 4. Доля потребительских кредитов в обороте розничной торговли непродовольственными товарами, %

Рост доли потребительских кредитов в объеме розничных продаж непродовольственных товаров был обусловлен как общеэкономическими факторами, так и факторами, лежащими на стороне банковской деятельности. К первым из них можно отнести:

- повышение кредитной культуры населения;
- рост доверия населения к банковской системе.

Нельзя не учитывать, что в предкризисный период происходило дальнейшее совершенствование банковской деятельности. Положительное влияние здесь оказали:

- совершенствование условий получения и погашения кредита, в том числе сокращение времени рассмотрения банком кредитной заявки;
- отмена комиссий и штрафов за досрочное погашение;
- расширение филиальной сети банков;

- повышение качества процесса кредитования и т.д.

Расширение объемов потребительского кредитования, в том числе так называемых «кредитов наличными», которые могут быть направлены физическим лицом на оплату туристических путевок, медицинских услуг, покупку абонементов в спортклубы и прочих платных услуг населению. Известно, что эти услуги не входят в розничный товарооборот.

В целом можно заметить, что развитие потребительского кредита в республике определено количественными и качественными закономерностями. Первые обусловлены темпами роста оборота непродовольственных товаров, требованиями закона возвратности средств, которые во многом определяются объектами кредитования и денежными доходами населения, вторые – структурой товарооборота и оборота непродовольственных товаров.

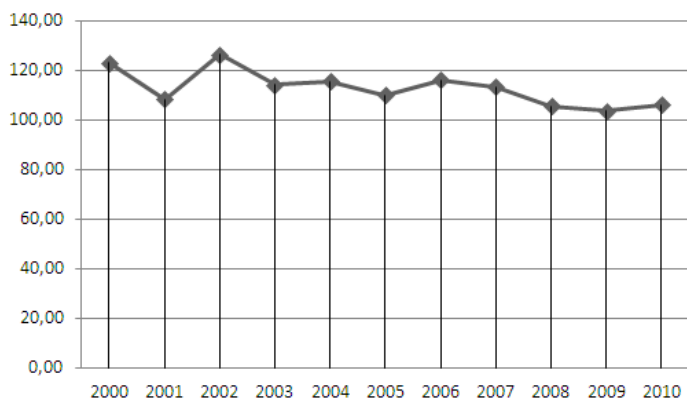


Рис. 5. Динамика реальных денежных доходов населения, в процентах к предыдущему году

Развитие кредита могут также быть описаны тенденциями изменения реальных доходов физических лиц, которые являются основным источником возврата кредита, а также потенциалом его возвратности, измеряемого отложенным спросом – уровнем сбережений.

Исследование динамики реальных денежных доходов населения к предыду-

щему году, приведенные на рис. 5, показывает, что с 2006 г. по 2008 г. отмечалось снижение темпов роста доходов, а в 2008 г. реальные доходы населения снизились до самого минимума в период 2000 – 2010 гг., только 2009 году, на выходе экономики из кризиса, наблюдался медленный рост доходов населения.



Рис. 6. Динамика кредитов, предоставленных населению в валовом региональном продукте, по отношению к доходам населения

Очевидно, что этот показатель раскрывает данные о том, сколько было представлено рублей кредита на единицу заработанных средств населением республики. Данные, приведенные нами выше свидетельствуют о том, что на 1 рубль полученных доходов населением получено около 8 рублей заемных средств через

банковский сектор (рис. 6).

Для более корректной оценки значения этого показателя с точки зрения наблюдения экономически обоснованных границ кредита обратимся к сопоставлению темпов прироста реальных денежных доходов населения и предоставленных потребительских кредитов.

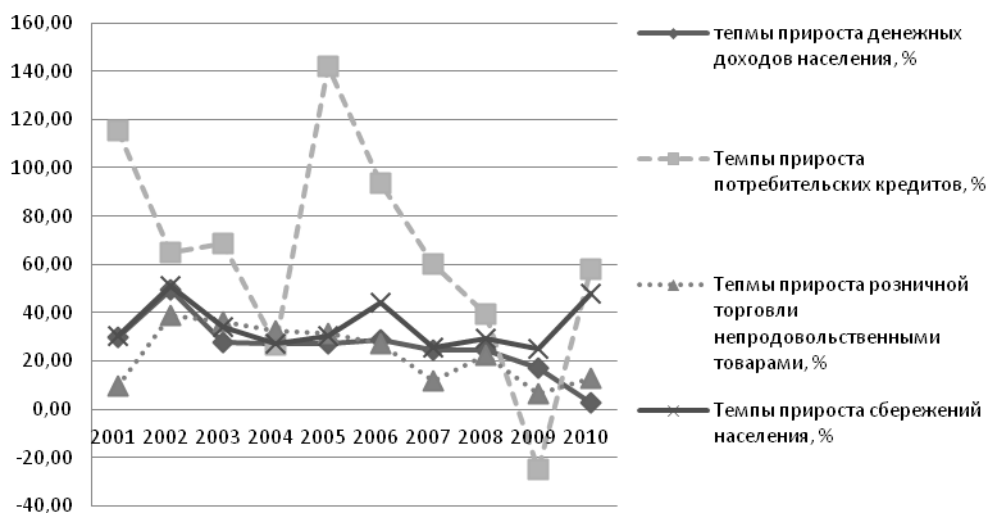


Рис. 7. Динамика темпов прироста денежных доходов населения, потребительских кредитов, розничного товарооборота непродовольственными товарами и сбережений

Данные приведенные на рисунке 7, демонстрируют затухающие тенденции по обоим переменным. Одновременно рост сберегательной активности населения в 2009 – 2010 гг. содержит потенциал, обеспечивающий возвратность кредитов в будущем, что видно на графике, темпы прироста потребительского кредитования в 2009 г. превысили темпы прироста в 2008 г.

Вскрытая зависимость динамики потребительского кредитования от темпов роста товарооборота, реальных денежных доходов населения и его сберегательной активности дает основание полагать, что при оценке возможностей развития данной формы кредита банковская система должна учитывать динамику розничного оборота непродовольственных товаров, реальных денежных доходов населения, а также факторы, препятствующие использованию этих доходов для погашения ссуд. Совершенствование системы кредитования, будучи активным фактором, также имеет большое значение. Благодаря максимизации каналов продаж, внедрению качественного риск-менеджмента, расширению объектов кредитования, приемлемость

условий кредитования, включая цену ссуды, методы кредитования и т.д. будут способствовать развитию потребительского кредитования в количественном и качественном аспектах.

В составе базовых факторов развития потребительского кредитования значительное место принадлежит законодательному и нормативному обеспечению банковской деятельности в сфере потребительского кредитования. Законодательная база регламентирует права, обязанности и ответственность физического лица и коммерческих банков в сфере потребительского кредитования. Модернизация банковского законодательства приводит к совершенствованию кредитной деятельности.

Развитие потребительского кредитования в стране, в том числе регионе, обусловлено политическими факторами. В – первую очередь, проявляется отношением государства к данной форме потребительского кредита. Так, например, государственная поддержка ипотечного кредитования (льготное кредитование, налоговые льготы, специальное финансирование и т.д.) позволяет повысить степень привлекательности этого вида кредита. Влия-

ния государства носит двойной эффект, она выражается в степени поддержки государства населения со средними и низкими доходами с целью создания благоприятных условий для приобретения ими необходимых с точки зрения достигнутого обществом уровня товаров и услуг.

Одним из важных аспектов развития потребительского кредитования является обеспечения безопасности для бизнеса. Большинство коммерческих банков как отечественных, так и с иностранным капиталом опасаются на Северном Кавказе открывать свои филиалы, представительства. Однако эти же обстоятельства делают регион инвестиционно привлекательным вследствие низкой конкурентной среды и «неизбалованности» потребителей, в ре-

зультате чего появляются большие возможности для развития бизнеса. Государственная поддержка должна выражаться через гарантии и обеспечения безопасности ведения бизнеса в регионе в симбиозе федеральных и региональных властей.

Таким образом, развитие и дальнейшее расширение границ потребительского кредита оказываются зависимыми от факторов, действующих как в реальном секторе экономики, так и в банковской системе, государственной политики, в том числе социальной. При чем, именно их совокупность, а не в отдельность каждый фактор создает благоприятные условия для развития потребительского кредитования в регионе.

Литература

1. Валенцева Н. И., Дадашева О. Ю., Евдокимова В. Э., Ковалева Н. А., Ненахова Е. С., Лаврушин О. И., Ларионова Е. П., Ольхова Р. Г., Шаталова Е. П. Роль и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография/ коллектив авторов. – М.: КНОРУС, 2012 – с. 187-208.
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/metodTrud.htm
4. Электронный ресурс. Режим доступа: http://kchrstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kchrstat/ru/

Состояние инновационной активности предприятий в России

Т.С. Бронникова, к.э.н., с.н.с., профессор кафедры экономики
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрено состояние инновационной активности предприятий в России по результатам опросов, рейтингов и анализа статистики в динамике. Выявлены проблемы и предложены направления повышения инновационной активности предприятий.

Инновации; инновационная активность; кластеры.

State innovation activity of the enterprises in Russia

T.S. Bronnikova, candidate of economic sciences, senior researcher,
professor in the department of economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the article the state of innovation activity of the enterprises in Russia according to the results of polls, ratings and analysis of statistics in dynamics. Identified problems and proposed directions of increase of innovation activity of the enterprises.

Innovations, innovative activity; clusters.

Инновационной является деятельность предприятия на всех этапах жизненного цикла проекта по созданию инновационных объектов от идеи, её концептуальной проработки в процессе научных исследований, отработки конструкторской документации на стадиях опытно-конструкторских работ, внедрении в производство и реализации на рынке или использования в практической деятельности.

Объектами инновационной деятельности предприятия являются:

- новые или усовершенствованные товары, услуги;
- создаваемые или внедряемые в практическую деятельность новые или усовершенствованные технологии;
- создаваемые и внедряемые в практическую деятельность новые способы оказания услуг;
- создаваемые и внедряемые в практическую деятельность новые методы и способы организации деятельности предприятия.

Инновации классифицируются по

разным основаниям, в частности по типам, учитываемым в системе статистической отчётности, они делятся на:

- технологические (процессные, продуктовые);
- организационные (введены в России с 2000г.);
- маркетинговые (введены в России с 2006 г.);
- экологические (введены в России с 2009 г.);

По технологическому потенциалу и уровню вносимых изменений они делятся на:

- радикальные (базовые);
- улучшающие - способствующие модернизации производства;
- модификационные (частные).

Инновационная активность предприятий в России на современном этапе низкая, что подтверждается результатами опроса общественного мнения, проводимые фондом общественного мнения в 2011 г. (рисунок 1) [1].

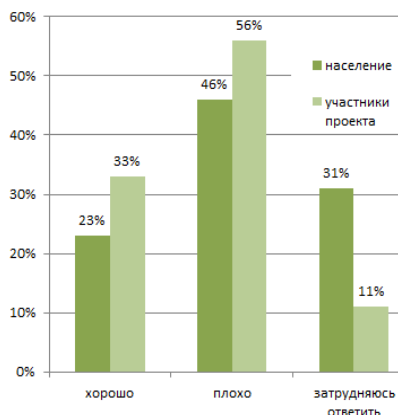


Рис. 1. Варианты ответов респондентов на вопрос «Как на Ваш взгляд обстоят дела с разработкой и внедрением инноваций в России – хорошо или плохо?»

По данным работы [2] согласно рейтинга, составленного совместно парижской школой INSEAD и Интернет порталом World Business первое место заняли США, Россия заняла 54 место.

При обсуждения вопросов инновационного развития России на Московских международных форумах 2011, 2012 г.г. сделан прогноз о том, что у России ниже всего шансы за ближайшие пять создать инновационную систему глобального уровня.

Рассмотрим состояние инновационной активности предприятий в системе статистических показателей по форме №4 Инновации, осуществляемой федеральной службой государственной статистики [3].

Динамика инновационной активности организаций промышленного производства, осуществляющих технологические инновации (рисунок 2) характеризует её стабильно низкий уровень и устойчивость колебаний снижения и роста по периодам:

- 2000–2001 г.г.- снижение на 1%;

- 2001–2004 г.г. – рост на 0,9%;
- 2004–2007 г.г. – снижение на 1,1%;
- 2008–2011 г.г. – незначительный рост на 0,2% в кризисный 2008 г. и посткризисный 2011г. на 0.2%.

Анализ структуры затрат на технологические инновации в промышленном производстве по источникам финансирования (рисунок 3) показал, что основным источником финансирования технологических инноваций являются собственные средства, однако уровни их в динамике с 2000 г. по 2011г. снижены в среднем на 20 %, при этом увеличены уровни прочих источников финансирования. Бюджетные средства различных уровней используются стабильно и составляют незначительную величину 3-5,5%. Иностранные инвестиции незначительны, редко используются и составляют в 2000 г. – 5,3% , в 2009 г. – 3,5%, 2010 г. – 2,7%.



Рис. 2. Инновационная активность организаций промышленного производства, осуществляющих технологические инновации



Рис. 3. Динамика структуры затрат на технологические инновации в промышленном производстве по источникам финансирования

Основными факторами формирования инновационной экономики являются:

- инновационная среда, свободная конкуренция;
- мотивации субъектов хозяйственной деятельности;

- инновационная политика государства.

По первому фактору следует отметить:

- неразвитость инновационной инфраструктуры;
- недостаточное взаимодействие вузов и предприятий;
- трудности в коммерциализации инноваций.

По второму фактору основными проблемами являются:

- недостаток квалифицированных и высококвалифицированных кадров на всех уровнях от рабочих до высшего руководства;
- отток российских учёных за рубеж в связи с невостребованностью в отечественной науке и производстве;
- низкая оплата сложного интеллектуального труда, что не привлекает молодое поколение.

По третьему фактору имеются следующие проблемы:

- недостаточное бюджетное финансирование науки (рисунок 4);
- не в полной мере отработана система и эффективные механизмы финансирования инновационных проектов;
- неготовность предприятий к внедрению инноваций или невозможность в виду неблагоприятного финансового положения – мотивационный аспект.

В настоящее время в России существует инновационная система переходного периода, в которой сочетаются элементы старой административно-командной национальной инновационной системы (НИС) и новой НИС, характерной для рыночной экономики.

Старая НИС представляет разработку отечественных высокотехнологичных базовых платформ в НИИ и КБ ВПК СССР.

Новая НИС функционирует на основе Законодательной базы, стратегических документов и процедур мониторинга и оценки инновационных процессов, но она ориентирована на заимствование форм развития инфраструктуры. В её структуру

входят [4]:

- Государственный сектор, включая АН, университеты, отраслевые институты. (3656 организаций науки, где почти половина занятых (48%) – исследователи;
- Частный сектор;
- Центры передачи технологий;
- Бизнес-инкубаторы;
- Технологические парки на базе университетов;
- Общественные объединения: РСПП и «Опора России», отдельные крупные компании (Сбербанк, СИТРОНИКС), участвующие в экспертизе, обсуждении и разработке предложений по активизации инновационного процесса;
- Министерства, ведомства, агентства, финансирующие организации, регулирующие агентства;
- Три бюджетных фонда, предоставляющие прямые гранты для проведения исследований и разработок;
- Регулирующие органы: Федеральное агентство по интеллектуальной собственности, Роспатент, Федеральное агентство технического регулирования и метрологии и Федеральная антимонопольная служба. Кроме этого контроль осуществляют Роскосмос, РАН, агентства в структуре министерств промышленности и энергетики, а также министерства образования и науки.

На современном этапе из 46 макротехнологий, которыми оперируют семь высокоразвитых стран на долю США приходится – 20-22; Германии – 8-10, Японии – 7; Англии и Франции – 3-5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии – по 1-2). В эпоху конфронтации социально-экономических систем Россия до начала реформ успешно решала задачи по 12-16 макротехнологиям, из них по 6-7 превосходила мировой уровень, так как опиралась на **собственные технологические платформы и научно-технические достижения** [5].

Существовавшая до перестройки модель инновационного развития экономики разрушена, а заимствованная модель создания инновационной инфраструктуры

созданием на базе университетов Центров передачи технологий, бизнес-инкубаторов, технопарков оказалась не достаточной для обеспечения инновационного прорыва.

Успех аналогичной западной инновационной инфраструктуры обусловлен тем, что она является дополнительной к корпоративной системе НИОКР, а не альтернативой.

Рост неопределённости российских корпораций в типах высокотехнологичного развития на собственных плат-

формах, декларируемых на уровне государства или заимствованных платформах и технологиях, реализуемых на рынке (например, закупка у Франции вертолётоносцев «Мистраль», не работающих при температуре ниже – 7 градусов) приводит к задержке их инновационного развития.

Кроме того, произошло сокращение числа научных организаций по секторам деятельности как показано в таблице [3].

Табл. 1. Число организаций, выполнявших исследования и разработки, по секторам деятельности

Организации	Годы						
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	4099	3566	3622	3957	3666	3536	3492
в т.ч. по секторам деятельности:							
Государственный	1247	1282	1341	1483	1429	1406	1400
Предпринимательский	2278	1703	1682	1742	1540	1446	1405
Высшего профессионального образования	526	539	540	616	603	603	617
Некоммерческих организаций	48	42	59	116	94	81	70

Небольшое увеличение в этот период организаций, занимавшихся исследованиями и разработками, происходит в государственном секторе (12%), в высшем профессиональном образовании (17%) и в некоммерческом секторе деятельности (45%). Но это обеспечило незначительный общий прирост (12,74%) по сравнению с общим числом снижения организаций по всем, приведенным в таблице секторам

деятельности (14%) за счёт резкого снижения в предпринимательском секторе (58%).

Высокотехнологичные производства в рамках оборонно-промышленного комплекса (ОПК) страны за период с 2005 по 2010 г.г. (7 лет), характеризуются ростом инвестиций в НИОКР в 1,83 раза (рисунки 4).



Рис. 4. Объем и структура государственного оборонного заказа России, млрд. руб. [6]

Для оживления инновационной активности и обеспечения прорыва в этой области необходимо принятие эффективных мер, в частности создание собственных высокотехнологических платформ на базе НИОКР ОПК.

В этой связи правительством создаются условия для активизации деятельности ОПК, возрождения его роли как генератора инноваций в гражданском и оборонном секторах экономики России. При этом необходимо разработать новые механизмы повышения инновационной активности высокотехнологических отраслей экономики. Одним из таких механизмов является создание инновационных кластеров для разработки отечественных высокотехнологических платформ, обеспечивающих повышение конкурентоспособности производимой продукции.

Понятие «кластер», введенное М. Портером – это «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг,

фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [7].

Основным катализатором создания инновационных технологических платформ и инновационной активности предприятий в настоящее время являются НИОКР ОПК, т.к. они производят инновации двойного назначения на отечественных технологических платформах.

Вице-премьер по ОПК Рогозин Д. О. – отметил следующие направления развития ОПК [8]:

- объединение или перепрофилирование предприятий ОПК, которые имеют технологическую отсталость;
- компенсация на непредвиденные расходы НИОКР, предусматриваемая новым законом об оборонном заказе;
- авансирование бюджета на 80 % для развития всех отраслей.

Планируется внедрение новых мер:

- по обеспечению высокого качества путём восстановления военной и государственной приёмки продукции ОПК;
- по формированию ценовой политики;
- по развитию кадровой политики: подготовка молодых перспективных руководителей для предприятий ОПК;
- создание на базе Центров вузов (университетских центров самореализации молодёжи) фонда перспективных исследований;
- разработка и внедрение государственной автоматизированной системы оборонного заказа, предназначенная для исследования выполнения оборонного заказа.

Важнейшим условием обеспечения инновационной активности предприятий с учётом кластеризации в рамках развития ОПК, является оценка имеющегося инновационного потенциала предприятий, формирование структуры которого предлагается в работе [9] как основы для принятия решения об инновационной деятельности.

Для решения этой задачи необходима разработка механизма оценки имеющегося (наличного) инновационного потенциала как предприятий, входящих в кластер, так и кластера с учётом его инновационных особенностей, рассмотренных в работе [10].

Литература

1. Рейтинг инновационной активности в России в 2011 году. Интернетресурс fpp.spb.ru/iRating_2011
2. Самые инновационные страны в 2006 году, Дмитрий Прыгин, [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2007/06/04/31506802>
3. Российский статистический ежегодник -2011г www.intb.ru/docs/materiali/Тема%201.doc
4. Проблемы инновационной активности российских компаний в условиях крупного города. Н.Ю. Одинг, руководитель исследовательского отдела МЦСЭИ «Леонтьевский центр». leontief-centre.ru/content232.
5. Миньков В.С. Проблемы высокотехнологичного развития в инновационной экономике России // Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии; МГУ им. Ломоносова, Экономический факультет; 18-20 апреля 2012 г.: Сборник статей. Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2012. – 824 с.] стр.97.
6. Зазимко В.Н. Современные экономические методы в оборонной промышленности: Независимое военное обозрение Интернетресурс nvo.ng.ru/tag/gp
7. Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003.
8. Интервью Рогозина о перспективах развития ОПК. Интернетресурс sdelanounas.ru/Лента>2301
9. Бронникова Т.С. Системный подход в формировании структуры инновационного потенциала предприятия // Вопросы региональной экономики №9 Королёв: КИУЭС, 2011.
10. Горемыкин В.А. Кластеризация региональной экономики // Экономические ресурсы предприятия: инновационный аспект: сборник статей открытой научно-практической конференции преподавателей кафедры экономики /под общей редакцией профессора В.В. Котрина, профессора Т.С. Бронниковой,- Ярославль-Королёв: «Канцлер», 2012.

Франчайзинг как один из методов сотрудничества предприятий нефтедобывающей промышленности

Ю.О. Исаева, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье раскрыты возможности использования франчайзинга как метода взаимодействия предприятий нефтедобывающей промышленности.

Франчайзинг, франшиза, нефтедобывающая промышленность.

Franchising as a method of oil industry-enterprise collaboration

Abstract: In the article the possibility of using franchising as a method of interaction between enterprises and the oil industry.

Franchise, franchise, the oil industry.

Y.O. Isaeva, postgraduate student,

Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

В настоящее время в условиях жесткой рыночной конкуренции выжить малым предприятиям довольно сложно. Поэтому возникает определенная потребность в сотрудничестве. Союз между крупными, средними и малыми предприятиями приносит определенные выгоды каждой из сторон.

Способы взаимодействия данных предприятий могут быть различными, например:

- крупные предприятия организуют свою работу таким образом, чтобы иметь доступ к богатым месторождениям внутри страны и за ее пределами, с целью разработки крупномасштабных проектов. Для второстепенных работ, касающихся технологического обслуживания, сервиса, консалтинга, маркетинга и сбыта продукции могут использоваться и используются средние и мелкие предприятия;

- крупные предприятия используют средние и малые нефтедобывающие предприятия по мере перехода на более поздние стадии разработки месторождений, так как небольшие предприятия заинтересованы в заключении договоров подобного рода, при этом имеют соответ-

ствующий опыт, приоритетным для них является снижение издержек. Как правило, договоры между данными предприятиями заключаются на условиях о разделе продукции, или аренды, или иной формы сотрудничества;

- сотрудничество между крупными и мелкими предприятиями нефтедобывающей промышленности так же может проявляться и в сфере оказания сервисных услуг. К ним относятся геологоразведочные работы, ремонт скважин, бурение, транспортировка и переработка нефти и нефтепродуктов, маркетинг, НИОКР, внедрение современных технологий и т.д. Данный вид взаимодействия очень распространен и популярен;

- крупные предприятия могут сотрудничать со средними и малыми непосредственно в сфере сбыта нефтепродуктов. Это выгодно как одним, так и другим, так как предприятия напрямую заключают договор, минуя объекты продуктообеспечения. А это значит, что крупные предприятия экономят, не оплачивая складские и транспортные издержки. Выгода для крупных предприятий заключается так же в регулярности поставок, высоком качестве

нефтепродуктов, а для малых – гибкая система сбыта продукции;

- франчайзинг. При данной форме сотрудничества крупные нефтяные предприятия передают ряд объектов, приносящих минимальный доход, таких как АЗС, нефтебазы, небольшим предприятиям, а те, в свою очередь используют и реализуют продукты под брендом крупного предприятия. Таким образом, крупные нефтедобывающие предприятия получают арендную плату, расширяют границы реализации нефтяной продукции и избавляются от ненужных активов.

Рассмотрим франчайзинг, как одну из часто используемых форм сотрудничества, более подробно.

Термин «франчайзинг» произошел от французского термина и означает не что иное, как право на свободу ведения какой-либо предпринимательской деятельности. Это форма смешанного сотрудничества малого и крупного предприятий, при котором крупное (франчайзер) имеет хорошо узнаваемую марку (бренд), сильные позиции на рынке, заключает договор с малым (франчайзи) и дает ему право действовать от имени франчайзера. Франчайзер покупает франшизу, дающую разрешение или обязывающую заниматься в течение определенного срока каким либо видом деятельности на конкретной территории под брендом франчайзера, используя при этом его коммерческую информацию и технологию.

Существуют так называемые ассоциации франчайзинга, определяющие его суть и содержание. С научной точки зрения интерес представляют предложенные определения франшизы известнейшими мировыми ассоциациями (рис 1) [2].

Мы полагаем, что суть франшизы наиболее точно передают определения, данные Британской франчайзинговой ассоциацией и Французской ассоциацией франчайзинга.

Исходя из обобщения всех определений, можно прийти к следующему заключению, что франчайзинг является

системой, которая использует франшизу как форму договорных отношений, когда происходит передача технологий от ведения бизнеса, коммерческой информации от более крупного, имеющего хорошую репутацию на рынке предприятия к малому. Как правило, франчайзер обязуется оказывать техническую поддержку, помощь в становлении бизнеса.

В российском законодательстве отношения, возникающие по договору коммерческой концессии (франшизы), регулируется главой 54 Гражданского кодекса РФ. По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав – товарный знак, знак обслуживания и т. д. [1].

На основании вышеизложенного можно выделить основные признаки франчайзинга:

- франчайзер обладает товарным знаком, брендом и уникальной технологией;
- франчайзер обладает своей системой управления, программой развития и организации франчайзинга;
- франчайзер обязан осуществлять контроль за франчайзи;
- франчайзер обязан поддерживать франчайзи в вопросах, связанных с ведением бизнеса;
- франчайзи обязан выплачивать вознаграждения за полученные права;
- между франчайзером и франчайзи заключается контракт на определенный срок;

Международная Ассоциация Франчайзинга (International Franchise Association)	Франшиза представляет собой непрерывное взаимоотношение между франчайзером и франчайзи, при котором все знания, образ, успех, производственные и маркетинговые методы предоставляются франчайзи за встречное удовлетворение интересов
Британская франчайзинговая ассоциация (БФА) (British Franchise Association)	Франшиза — это контрольная лицензия, выданная одним лицом (франчайзером) другому лицу (франчайзи), которая: дает разрешение или обязывает франчайзи заниматься в течение периода франшизы определенным бизнесом, используя специфическое наименование, принадлежащее или ассоциируемое с франчайзером;
Французская ассоциация франчайзинга (the French Franchise Federation)	Франшиза - сотрудничество между предприятием — франчайзером и одним или несколькими предприятиями-франчайзи, в результате которого предприятие-франчайзер распоряжается товарным знаком, знаком обслуживания, вывеской, и особенно ноу-хау, которым франчайзи должен пользоваться путем единообразной эксплуатации, контролируемой франчайзером». Характерным элементом франшизы является предоставление франчайзером ноу-хау, которое в соответствии с решением судов должно быть «специфическим, испытанным и передаваемым
Американская ассоциация франчайзинга (American Association of Franchisees)	Франшиза - преимущественное право на использование торгового знака и прочих эмблем и символов, включая дизайн, логотипы (от англ. logo — эмблема организации, используемая на выставляемых ею материалах) и прочие материалы идентификации, методов рекламы и завоевания общественной известности, патентов и ноу-хау, методов ведения бизнеса, являющихся коммерческой тайной, стилем и способом оформления интерьера, оборудования и приспособлений, а также изложенных стандартными хозяйственными процедурами, защищенных законом об авторском праве или регистрацией торговой марки, дизайна, патентом или иным способом».
Российская ассоциация франчайзинга	Франшиза - это полная бизнес система, которую франчайзер продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит франчайзинговый пакет, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франчайзеру.

Рис. 1. Сравнение предложенных определений понятия «Франшиза»

- участники контракта связаны единой целью.

Для того, чтобы использовать известную марку франчайзи вносит первоначальную сумму, после чего, выплачивает каждый месяц взносы за пользование франшизой, обучение, консалтинг и иную поддержку, предоставляемую франчайзером. Как правило, если сотрудничество получилось удачным, то вскоре затраты франчайзи превышают его затраты.

Франчайзинг базируется на непрерывном сотрудничестве, доверии участни-

ков, их единомыслии, отработанной системе информационных связей, маркетинговых инструментов и ориентации на предпринимательский успех.

Интересы франчайзера при поддержании такой формы бизнеса заключаются в следующем:

- расширению бизнеса, сферы сбыта продукции и соответственно увеличению дохода франчайзера;
- продвижении продукции на удаленные территории;
- с целью защит торговых интере-

сов, посредством влияния на качество организации бизнеса предприятиями франчайзи;

- единой ценовой политике;
- получении прибыли за счет передачи прав на использование товарного знака, бренда и т.д.;

- получении прибыли, при отсутствии риска потерь, так как франчайзи использует собственные источники финансирования;

- дополнительной экономии, за счет отсутствия необходимости в создании дочерних предприятий и предоставлении им ресурсов, так как франчайзи, как правило, использует свои ресурсы.

В России одной из первых крупных корпораций по добычи и переработке нефти по использованию франчайзинга выступила корпорация ОАО «Лукойл». Это было вызвано тем, что стремительное развитие корпорации требовало новых источников сбыта производимой ею продукции.

Перейдя на использование франшизы, ОАО «Лукойл» получил увеличение объемов реализации производимой продукции. Франчайзи, со своей стороны, приобрели гарантии на стабильные поставки продукции на надежное качество моторного топлива «Лукойл», согласно техническим условиям, государственным стандартам, а также возможность обучения персонала автозаправочных станций согласно корпоративным нормам и стан-

дартам.

Необходимость перехода на новые методы управления была связана еще с тем, что в советской России автозаправочные станции и нефтебазы строились и размещались нецелесообразно с экономической точки зрения, однако, они обслуживали отдельные поселения и сельхозпредприятия. При этом, реализация была минимальная, около 300-500 литров бензина в сутки, что являлось недостатком для самокупаемости деятельности вышеобозначенных организаций. Поэтому, в условиях перестройки, автозаправочные станции стали не конкурентоспособны и не прибыльны, являясь так называемым «балластом» для быстро развивающейся экономики.

Поэтому франчайзинг был использован в качестве инструмента для избавления для убыточных предприятий нефтепромышленности. Вице-президент ОАО «Лукойл» Вагит Садиевич Шарифов в своем интервью говорил о том, что «в первый же год затраты на реализацию нефтепродуктов снизились более чем в три раза» [3].

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать следующее заключение, что франчайзинг достаточно хорошо укоренился в отношениях крупных, мелких и средних предприятий, являясь одним из основных инструментов, взаимно повышающих конкурентоспособность предприятий, связанных договором франшизы.

Литература

1. Гражданский Кодекс РФ.
2. Электронный ресурс:
3. <http://www.studfiles.ru/dir/cat29/subj331/file17662/view165445.html>.
4. Электронный ресурс: <http://www.rg.ru/bussines/econom/606.shtm>.

Демографическая ситуация и ценностные ориентации молодёжи в современной России

Т.Ю. Кирилина, доктор социологических наук, профессор кафедры гуманитарных и социальных дисциплин,
Н.В. Омельницкая, проректор по внеучебной и воспитательной работе,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье анализируется демографическая ситуация в современной России. Авторы рассматривают основные факторы, способствующие и препятствующие росту рождаемости. Приводятся результаты общероссийских и авторских исследований семейно-брачных ориентаций молодежи. Отмечается, что семья – важнейшая нравственная ценность и исправить демографическую ситуацию в стране можно только оздоровив духовно-нравственную обстановку в обществе.

Демографическая ситуация, депопуляция, демографический спад, семейно-брачные ориентации, брак, семья.

The family as a moral value in the perception of the Russian youth

T.Y. Kirilina, Ph. Doctor, Professor of humanitarian and social disciplines department,
N.V. Omelnitskaya, Vice rector for extracurricular and educational work,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article analyses the demographic situation in modern Russia. The authors examine the main factors that promote and prevent birth rate upward. It is present the result of original research and nationwide family and marital orientations of youth. It is marked, that family – the most important moral value and correct the demographic situation in the country can only be healthy spiritual and moral atmosphere in society.

The demographic situation, depopulation, demographic decline, family and marriage relations.

Демографическая ситуация в России является сегодня одной из наиболее актуальных тем общенационального и международного обсуждения, поскольку практически все ее демографические показатели вызывают серьезные опасения. В частности, этой теме посвящен доклад «Молодежь в России», подготовленный ООН в 2010 году [4]. Международные эксперты по вопросам демографии составили несколько сценариев демографических изменений до 2050 года. По пессимистическому прогнозу население России сократится до 77,2 миллионов, по среднему – до 101,9 миллионов, по оптимистическому – до 122,6 миллионов человек. Мюррей Фешбах спрогнозировал снижение численности населения России до 100 миллионов [8].

Как известно, период длительной депопуляции наступил в России в начале

90-х годов. Но убыль населения не является специфической российской особенностью. Аналогичные тенденции наблюдаются в Германии, Италии, Чехии, Швеции и других странах. Специфика России, ее отличие от западноевропейских стран, как отмечают исследователи, состоит в том, что депопуляция происходит под двойным давлением, она детерминируется обоими компонентами воспроизводства населения – рождаемостью и смертностью. Рождаемость в России начала падать уже в 1960-х годах, в 1990-х годах она снижалась катастрофически. В 90-х же годах в стране значительно возросла смертность.

Следует заметить, что начиная с 1990-х годов российские исследователи фиксируют различные негативные тенденции в семейно-брачных отношениях. Это – увеличение числа разводов; числа родителей-одиночек, в особенности одиноких

матерей; приоритет карьеры и профессии над семьей; появление огромного количества различных форм брачных отношений, подменяющих традиционный зарегистрированный брак; ухудшение взаимоотношений между поколениями и падение нравов в области сексуальных отношений среди молодых людей [1,2].

По мнению Е. Вовк, в России по-прежнему непросто открыто обсуждать темы секса, сексуального поведения, деторождения и репродуктивности. Результаты опроса, посвященного родительству, явно свидетельствуют о воспроизводстве традиционного концепта семьи в российском обществе. Россияне уверены в том, что для будущих матерей самое главное – это забота о своем здоровье и здоровье ребенка, а будущие отцы, прежде всего, должны обеспечить семью самыми благоприятными условиями жизни. Кроме того, молодые женщины в России воспринимаются как более ценные члены общества, если у них есть дети; а молодых мужчин оценивают в первую очередь по их профессиональному успеху и только потом по параметру отцовства [9].

Все-таки важнейшими причинами, влияющими на демографическую ситуацию в стране, называются желание или нежелание людей вступить в законный брак, а также их отношение к разводам. Возрастающее сегодня число гражданских браков – это также один из определяющих факторов, демонстрирующих кризис брачных отношений.

Одной из основных причин низкого уровня рождаемости в большинстве развитых стран, в том числе и в России, большинство специалистов считают трансформацию института семьи и брака. Это проявляется в относительной устойчивости идеального числа детей в семье (двое детей разного пола) и динамично развивающейся практикой контроля над сроком появления их на свет с помощью аборт и эффективных средств контрацепции (планирование семьи). Не может общество не беспокоить и то обстоятель-

ство, что многие семьи ограничиваются одним ребенком, а некоторые вообще не хотят иметь детей.

Многие исследователи объясняют нежелание российских граждан иметь детей социально-экономическим упадком начального этапа переходного периода. В представлении других, причинами этих тенденций являются, скорее, жизненные приоритеты и социальные, нежели экономические факторы. Например, как полагает А. Долбик-Боробей, молодые люди, вступающие сегодня в брак, не подготовлены к трудностям самостоятельного существования, что серьезным образом сказывается на их репродуктивном поведении. По мнению автора, уровень рождаемости можно повысить за счет приобщения молодых людей к ценностям брака, семьи и детей, обеспечив женатую молодежь поддержкой в виде социально-психологических консультаций по вопросам брака, семьи, деторождения, репродуктивности и родительства [5].

В докладе ООН особо подчеркивается, что демографический спад в России стал мощной движущей силой, которая поставила молодежь на политическую повестку дня. Озабоченность по поводу демографических проблем повысила интерес со стороны ученых-демографов, а также политиков к молодежи, ее желанию и возможности (в экономическом, социальном плане, в плане здоровья) вступления в брак и деторождения. Как отмечалось выше, данные эмпирических исследований указывают на существование множества мотивов, по которым молодые люди вступают, или не вступают в союзы, в которых рождаются дети. Ситуация довольно противоречива. Однако сложилось общее мнение, что молодежь нуждается в этих вопросах в положительной мотивации со стороны государства. Часто пишут о том, что молодые люди не проявляют желания вступать в брак и иметь детей из-за экономических условий. Государство приняло меры по улучшению у молодых семей возможности по приобретению жилья че-

рез финансовые инструменты ипотечного кредитования, на содержание и образование второго ребенка и последующих детей были выделены крупные (в российских масштабах) пособия (т.н. «материнский капитал»). В результате действия этих мер, а также других факторов рождаемость в стране в последние годы повысилась. Однако, полностью решить проблему не удалось.

Для того чтобы представить демографическую ситуацию в России через 10-15 лет, можно не только анализировать графики рождаемости и смертности, а поступить иначе – спросить нынешних молодых людей, как они хотят жить, собираются ли заводить семью, детей, то есть изучить их семейно-брачные ориентации. В 2007 году институт социологии РАН провел общероссийское исследование «Молодежь новой России: образ жизни и ценностные приоритеты» [6]. Одним из важнейших аспектов этого исследования является институт семьи, поскольку деформация (тем более разрушение) семьи как одной из главных жизненных опор общества могло бы привести к непредсказуемым результатам для будущего этого общества. В то же время исследователи исходят из широко распространенного мнения о том, что в период кризисов роль и значение семьи возрастают. Это объясняется тем, что семья обладает высокой способностью к адаптации в самой различной обстановке и выступает важным буфером между индивидом и социальными переменами.

Сейчас тенденция к снижению количества детей в семье сохраняется, в то же время просматриваются положительные тенденции в аспекте воспитания детей. Согласно результатам опроса института социологии РАН 53 % опрошенных указали, что наиболее важным считают воспитание в детях честности, доброты, отзывчивости. За ними следуют такие качества, как любовь к семье, дому, близким (47 %). Также немаловажным представляется дать детям хорошее образование (50

%), привить организованность, самодисциплину, ответственность (28 %). Обращает на себя внимание ориентированность молодежи на воспитание в своих детях «рыночных» качеств, таких как целеустремленность, деловые качества, «хватка» (35 %). К сожалению, существенно реже отмечалась необходимость воспитания гражданской позиции, убеждений, любви к Родине (12 %), воспитание терпимости, гибкости, умения адаптироваться к ситуации (16 %). Практически неважными молодые россияне считают воспитание в детях веры в Бога (6 %) [6].

С целью изучения семейно-брачных ориентаций молодежи нами было проведено исследование, в котором приняли участие студенты Финансово-технологической академии (г. Королёв М.О.), Российского государственного социального университета и Московского государственного университета леса в возрасте от 16 до 22 лет. Полученные в ходе исследования результаты свидетельствуют о том, что молодые люди достаточно ответственно относятся к вступлению в брак. Подавляющее число респондентов (79 %) считают, что брак – это значительное событие в жизни человека; для более половины участников исследования важно, чтобы их брак был одобрен родителями. Практически все участники (99 %) исследования важнейшей ценностью семейной жизни назвали взаимопонимание в семье. Чрезвычайно значимыми ценностями для молодежи являются: поддержка супругами друг друга, материальное благополучие семьи, воспитание детей, любовь супругов друг к другу и сексуальная гармония.

Все участвовавшие в опросе девушки хотели бы иметь хотя бы одного ребенка, в то же время 6 % юношей не хотят иметь детей вообще. Большинство молодых респондентов (75 % девушек и 67 % юношей) считают оптимальной семью с двумя детьми. Три ребенка и более в семье допускают лишь 9 % девушек и 15 % юношей. На вопрос «какие факторы негативно влияют на расширение семьи?» рес-

понденты назвали в первую очередь алкоголизм одного из супругов (90 %) и отсутствие жилищных условий (89 %). Три четверти опрошенных молодых людей к таким факторам отнесли желание супругов пожить в свое удовольствие, около половины 45 % убеждены, что на расширение семьи негативно влияет нестабильность в обществе. Выше отмечался рост гражданских браков. При этом ни один из респондентов, состоящих на данный момент в гражданском браке, не высказался о нем положительно, все они затруднились выразить к нему свое отношение.

Таким образом, в ходе нашего исследования были выявлены как негативные, так и позитивные тенденции в развитии демографической ситуации. В частности, среди негативных тенденций обращает на себя позитивное отношение большинства опрошенных к гражданскому браку. Как положительный факт следует отметить то, что подавляющее большинство респондентов с большой ответственностью относятся к созданию семьи, считают ее для себя важнейшей ценностью и смыслом жизни.

Как показывают результаты современных общероссийских исследований, сегодня понятия морали и нравственности, по мнению многих наших сограждан, и особенно молодежи, приобретают зачастую характер анахронизмов, пользоваться которыми – значит обречь себя на неуспех. Между тем ценностные ориентации формируют тот духовно-нравственный стержень личности, на котором потом будет базироваться ее социальное поведение.

В сознании российской молодежи совершается процесс формирования новой системы ценностей, обретения иных смысловых ориентиров. Молодежь наглядно показывает ориентацию на собственные силы, индивидуалистические, модернистские ценности, характерные для западного менталитета. Возрастает значимость для молодежи таких ценностей как «карьера», «независимость», «свободолюбие», «предприимчивость» и «самостоятельность».

Важнейшими условиями достижения жизненного успеха для современной молодежи выступают «способность добиваться своей цели», «хорошее образование» и «упорство». Четко выраженный вектор в направлении модернизации ценностей содействует успешной адаптации молодежи к изменяющимся социальным условиям современного российского общества.

На этом фоне особенно значимо отношение молодежи к семье как к нравственной ценности. На вопросы о ценностных ориентациях молодые люди часто отвечают, что для них самым главным в жизни является именно семья. В упомянутом выше Докладе ООН «О молодежи в России» подчеркивается, что среди российских национальных ценностей, значимых для молодежи, семья остается одним из краеугольных камней, на котором основаны супружество, уважение к старшим и забота о них, воспитание детей. Результаты общероссийского исследования наглядно демонстрируют тот факт, что семейные ценности, такие, как создание прочной, счастливой семьи, воспитание детей, занимают лидирующие позиции в иерархии ценностных ориентаций молодых россиян наряду с такой ценностью, как материальное благополучие. Следует подчеркнуть, что в отношении этих ценностей отчетливо фиксируются, безусловно, достигательные мотивации. Около четверти респондентов (24 %) ответили, что уже создали крепкую, счастливую семью. Большинство молодых участников опроса отметили, что еще не достигли этого, но считают для себя это вполне реальным (70 %) [6].

Исследование динамики ценностных ориентаций молодежи, проводимое нами регулярно на протяжении более 15 лет с участием студентов вузов Москвы и Подмосковья также выявило серьезную значимость для молодых людей семьи как нравственной ценности. Предложенный студентам для оценки список включал следующие социальные ценности: «здоровье», «свобода», «власть», «труд на благо

Родины», «возможность приносить пользу людям», «чистая совесть», «успехи в учебе», «интересная творческая работа», «уважение людей», «карьера», «материальное благополучие», «дружба», «возможность любить и быть любимым», «семья» и др.. Проведенное исследование позволило выявить определенные тенденции в динамике ценностных ориентаций молодежи.

В сознании российской молодежи наблюдается «переплетение» традиционных и инновационных ценностей. С одной стороны вырос рейтинг материального благополучия, карьеры, с другой – снизилась значимость чистой совести и труда на благо Родины. Вместе с тем радует, что как в 70–80-х гг. прошлого века, так и сегодня на вершине иерархии ценностных ориентаций молодежи остаются базовые ценности: «семья», «дружба», «любовь». Исследование показало особенно большую важность для молодых людей семьи, которая с 2006 г. занимает первое место в иерархии ценностных ориентаций студентов. Этот показатель противоречит многочисленным утверждениям о кризисе семьи. Семья, очевидно, в современных условиях выступает как важнейший стимул для развития личности и убежище от общественных проблем. На второе и третье места, соответственно, студенты поставили «дружбу» и «возможность любить и быть любимым», неразрывно связанные с понятием семьи. Это наглядно показывает, что в сознании молодежи социально-значимые ценности уступают место индивидуалистическим. Можно предположить что, замыкание человека в собственном «малом» мире – это своего рода изоляция от общества в кругу собственных интересов, с другой – важная предпосылка его адаптации к социальной реальности.

Анализируя итоги исследования «Молодежь новой России: образ жизни и ценностные приоритеты», его организаторы отмечают, что ценности семейной жизни имеют лидирующее положение в иерархии ценностных ориентаций молодого

поколения. Молодые россияне в отношении реализации ценностей крепкой полноценной семьи имеют ярко выраженные достижительные мотивации. Наряду с этим, результаты данного исследования фиксируют тенденцию, согласно которой внутрисемейное регулирование деторождения становится одним из главных факторов, обуславливающих уровень рождаемости, вызывая «демографический кризис» и становится неотъемлемой чертой образа жизни молодых людей.

А.М. Рогова, исследуя особенности формирования семейных ценностей у молодых россиян, выявляет их основные проблемы. К ним относятся: низкий уровень правовой грамотности российской молодежи, достаточно низкий интерес молодежи к вопросам семейных отношений. Это приводит А.М. Рогову к выводу, что насущной потребностью становится формирование в современной России общественного мнения о необходимости повышения статуса молодой семьи, материнства и отцовства, возрастания места и роли детей в жизни российского общества [7]. Очевидно, что воспитание семейных ценностей должно начинаться еще в детстве. Формирование в сознании детей, подростков, а затем и молодежи отношения к семье как базовой нравственной ценности выступает важной составляющей нравственной социализации как процесса, в ходе которого происходит интериоризация нравственных категорий и ценностей общества.

Подводя итоги сказанного, следует обратить внимание на несколько, на наш взгляд, важных моментов. Социологические опросы, проведенные в России различными исследовательскими группами, приводят к одному общему выводу, что семья как нравственная ценность имеет высокий рейтинг в среде молодежи. Судя по ответам, молодые респонденты не только надеются, но и верят в то, что создадут прочные и счастливые семьи и будут иметь своих детей. В то же время статистика свидетельствует о том, что значи-

тельный процент браков в итоге распадается, а количество неполных семей растёт. Это наводит на ряд вопросов. На каком жизненном этапе происходит трансформация социальных ценностей, почему ценности семьи, семейной жизни, занимающие лидирующие позиции в структуре ценностных ориентаций молодого поколения, утрачиваются в более зрелом возрасте? И наконец, что должно сделать общество для того, чтобы семья стала его цементирующей основой?

Сохраняющийся культурный ресурс, ориентация на семью и брак вселяет нам надежду. Однако это ресурс необходимо поддерживать, объединяя усилия педагогов, ученых, церкви, СМИ и государственной власти для сохранения семьи

как важнейшего социального института и базовой нравственной ценности. Исправить демографическую ситуацию в стране можно только оздоровив духовно-нравственную обстановку в обществе.

Насколько актуальны для современных россиян мысли великого русского философа Ивана Ильина о том, что великие крушения и исчезновения народов возникают из духовно-религиозных кризисов, которые выражаются прежде всего в разложении семьи. В представлении мыслителя семья есть первоначальная, исходная ячейка духовности, поскольку духовные силы и умения (или, увы, слабости и неумения), полученные от семьи, человек переносит затем на общественную и государственную жизнь [3].

Литература

1. Горшков М.К. Российское общество как оно есть: (опыт социолог. диагностики). – М.: Новый хронограф, 2011.
2. Двадцать лет реформ глазами россиян: опыт многолетних социологических замеров / под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, В.В. Петухова. – М.: Весь Мир, 2011.
3. Ильин И. Путь духовного обновления. – Москва: Альта Принт, 2012.
4. Молодёжь в России. Доклад ООН, 2010 Электронный ресурс. Режим доступа: [// www.unrussia.ru/sites/default/files/doc/youth_in_Russia_Executive_Summary_rus.pdf](http://www.unrussia.ru/sites/default/files/doc/youth_in_Russia_Executive_Summary_rus.pdf)
5. Долбик-Воробей Т.А. Студенческая молодежь о проблемах брака и рождаемости // Социологические исследования, 2003, №11.
6. Молодежь новой России: образ жизни и ценностные приоритеты. – М.: Институт социологии РАН, 2007.
7. Рогова А.М. Особенности формирования семейных ценностей у современной российской молодежи // Современные проблемы науки и образования № 2 2007. – С.37-42.
8. Statistical data from Feshbach, Murray, as quoted in: Sokoloff, Georges, *Russia Metamorphosis 1984* – 2004, Paris: Fayard, 2003.
9. Vovk, E., HIV/AIDS in Russia: An Overview of Problems and Strategies, *Social Reality: The Journal of Sociological Observation and Reporting (in Russian)*, issue 11, 2006.

Генетические алгоритмы поиска устойчивых структур макроэкономических показателей

Н.И. Киселев, к.ф. - м.н., с.н.с.

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

Предлагается прямой метод совместного оценивания параметров эконометрических моделей, представленных системой одновременных уравнений. Для решения соответствующих задач оптимизации сложной структуры применяются алгоритмы генетического типа. Предложенные инструменты демонстрируются на примере построения нетривиальных зависимостей макроэкономических показателей России.

Системы одновременных уравнений, параметрическое оценивание, структуры макроэкономических показателей, генетические алгоритмы.

Genetic algorithms for finding stable structures of macroeconomic indicators

N.I. Kiselev, professor, Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The direct method of joint estimating the parameters of econometric models, which comprise the system of simultaneous equations is proposed. The relevant tasks of optimization of complex structure is solved with the help of genetic algorithms type. The proposed tools are used in the task of building non-trivial dependencies macroeconomic indicators of Russia.

System of simultaneous equations, parametric estimation, structure of macroeconomic indicators, genetic algorithms.

В эконометрике основным инструментом сценарных расчетов являются системы одновременных уравнений. Суть их состоит в том, что связи в совокупности экономических показателей описываются некоторой системой линейных уравнений, значения части показателей, называемых предопределенными, задаются на прогнозируемый период, а остальные, называемые эндогенными, рассчитываются и служат искомым прогнозом. При этом количество расчетных показателей, очевидно, должно быть равно числу уравнений. Для обеспечения этой, вообще говоря, логичной схемы, требуется предварительно создать собственно эконометрическую модель, т.е. определить набор экономических показателей и деление их на два упомянутых класса; сформулировать саму систему уравнений с использованием априорных экономических представлений (например, указав для каждого уравнения свой набор из общего числа показателей, входящих в него, знаки, где это возможно, при неизвестных коэффициентах уравнения и т.д.)

и, последнее, оценить неизвестные параметры в уравнениях на основе данных ретроспективных наблюдений за динамикой выбранных показателей.

Первые два пункта, как правило, отдаются на «откуп» профессиональным экономистам, а третий – прерогатива математиков, специалистов в области параметрического статистического оценивания. На наш взгляд, такое разделение труда не совсем оправданно. Основной недостаток этого состоит в том, что массив данных используется на последнем этапе, тогда как, на наш взгляд, он должен использоваться на всех этапах построения модели. В частности, на первом этапе отбора показателей массив данных следует использовать для проверки наличия и последующего исключения из модели сильно связанных показателей во избежание получения тривиальных зависимостей и неустойчивых оценок параметров. Так в классических регрессионных моделях в качестве объясняющих факторов не рекомендуется включать в модель сильно кор-

из условия, что они в определенном смысле наилучшим образом согласуются с массивом наблюдений X . В качестве критерия согласия будем использовать некоторое обобщение метода наименьших квадратов. Система уравнений образует линейное многообразие размерностью

$$d_i^2 = (Cx^{(i)} - h)^T (CC^T)^{-1} (Cx^{(i)} - h) \quad (2),$$

где C и h – матрица и вектор коэффициентов левой и правой части системы уравнений (1). В силу того, что выражение (2) однородно относительно неизвестных и не зависит от масштабирования любого уравнения из (1) на величину, отличную от нуля, будем для определенности полагать

$$\sum_{i=1}^n (Cx^{(i)} - h)^T (CC^T)^{-1} (Cx^{(i)} - h) \rightarrow \min_{C, h} \quad (3),$$

при $\|c_i\| = 1, i = \overline{1, m}$, где c_i – i -я строка матрицы C .

Заметим, что задача (3) сформулирована для общего случая числа $1 \leq m \leq p$ искомого зависимостей. Для представления

$$\sum_{i=1}^n (cx^{(i)} - h)^T (cx^{(i)} - h) \rightarrow \min_{c, h} \quad (4)$$

при условии нормировки $\|c\| = 1$, здесь cx и h – соответственно, вектор строка и свободный член неизвестных коэффициентов. Как видим, при $m = 1$ получаем известную задачу ортогональной регрессии (Айвазян, 1998).

Случай 2. Число зависимостей $m = p$. Тогда матрица C становится

$$\sum_{i=1}^n (x^{(i)} - C^{-1}h)^T (x^{(i)} - C^{-1}h) \rightarrow \min_{C, h}$$

или, обозначив $a = C^{-1}h$, получаем стандартную задачу определения среднего

$$\sum_{i=1}^n (x^{(i)} - a)^T (x^{(i)} - a) \rightarrow \min_a$$

Решением которой будет обычное выборочное среднее $\hat{a} = \bar{x}$. В этом случае искомыми оценки неизвестных параметров

$p - m$, как известно (Утешев, 2008), квадрат расстояния точки $x^{(i)}$ (пусть для определенности это будет i – наблюдение из X) от этого многообразия исчисляется следующим образом

евклидову норму каждой строки матрицы C равной единице. Тогда задача оценивания неизвестных параметров по выборке X сводится к решению следующей задачи оптимизации

о степени общности такой постановки задачи рассмотрим несколько частных случаев.

Случай 1. Число зависимостей $m = 1$. Тогда (3) принимает вид

квадратной и, в предположении ее невырожденности, для нормирующей матрицы имеет место равенство $(CC^T)^{-1} = (C^T)^{-1}C^{-1}$. С учетом этого, после несложных преобразований (3) принимает вид

по выборке многомерной величины

C и h – не определяются, т.е. в этой постановке имеется проблема их идентификации по существу. Как мы увидим ниже, эта про-

блема имеет место не только для случая $m = p$. Частично, проблему решает дополнительное привлечение выборочной ковариационной матрицы наблюдений X .

Случай 3. Строки матрицы X попарно ортогональны. В этом случае мы получаем задачу в некотором смысле двойственную к известному методу главных компонент. Поясним их связь на примере $m = 1$. Первая главная компонента в этом методе – это собственный вектор ковариационной матрицы, соответствующий максимальной собственной величине и на который сумма квадратов проекций по всем наблюдениям будет максимальной. С другой стороны, решение задачи (3) дает плоскость, направляющий вектор которой также будет собственным вектором ковариационной матрицы, но соответствующим минимальной собственной величине.

Процедура оценивания неизвестных параметров системы уравнений (1) сводится к поиску оптимального решения задачи (3), на котором достигается минимум суммы квадратов отклонений наблюдений от линейного многообразия, определяемого (1). Задача оптимизации (3), с точки зрения вычислительной трудности поиска оптимального решения, представляет весьма сложный объект. Классические алгоритмы оптимизации, основанные на первых и вторых производных целевой функции, не применимы в силу того, что аналитическое вычисление градиента целевой функции (3) и, тем более, матрицы Гессе представляет практически не решаемую задачу. Помимо этого, как мы увидим ниже из специфики моделируемых задач, для увеличения точности оценок параметров следует использовать в максимальной степени априорные знания об этих параметрах в искомым зависимостях (типа наличия нулевых значений коэффициентов при некоторых показателях в тех или иных зависимостях). С учетом сказанного, на задачах подобного вида (3) целесообразно применять нестандартные процедуры поиска оптимального решения,

например, относящиеся к генетическому классу. Дополнительным преимуществом таких алгоритмов, помимо простоты их реализации (не требуется вычисления производных), является возможность параллельных вычислений в процессе компьютерного моделирования.

Как известно (Еремеев, 2000), генетические алгоритмы имеют две основные процедуры – кроссинговера и мутации. Процесс кроссинговера состоит в том, что два случайным образом выбранных решения обмениваются (далее на языке генетики) частью своих хромосом и, таким образом, получают новые решения, а процесс мутации в том, что в полученных решениях также случайным образом происходят изменения в генах хромосом.

Структура задачи (3), как нельзя лучше, подходит для использования генетических алгоритмов. В нашем случае средством обмена выступают уравнения из (1), а процесс кроссинговера происходит по следующей процедуре. Случайным образом с равной вероятностью выбирается одно число S из отрезка $[1, m]$ (определяется так называемая точка разрыва) далее осуществляется обмен строками – первое новое решение получает S строк первого исходного решения и $S - m$ строк от второго, соответственно, второе новое решение получает S строк второго исходного решения и $S - m$ строк от первого.

Процесс мутация реализуется следующим образом: для каждого из двух, полученных после кроссинговера решений, случайным образом выбирается одна из его строк и в этой строке вновь случайным образом выбирается один из ненулевых коэффициентов, знак которого изменяется на противоположный. После мутации, вычисляются значения целевой функции для этих решений. Для нового поколения отбирается лучшее решение, т.е. с минимальным значением критерия.

Как отмечалось, процедура отбора каждой пары решений из текущей популяции для размножения также основана на

случайном выборе, но вероятность выбора того или иного решения была обратно пропорциональна значению целевой функции, т.е. лучшие решения имели большую вероятность выбора для процесса размножения. Собственно эта условие предпочтительного выбора лучших решений для размножения, а также выбор из двух полученных потомков лучшего по значению целевой функции, были теми факторами, которые обеспечивали улучшение качества нового поколения, как в среднем, так и для решений с минимальным значением целевой функции.

Также следует отметить, что при моделировании генетического процесса на усмотрение экспериментатора остается ряд параметров алгоритма, а именно: число решений в популяции одного поколения и количество генераций самих поколений. Заметим, что число поколений в некоторых процессах определяется автоматически по условию сходимости решений, начиная с некоторого поколения, к единственному.

Проверка эффективности изложенного подхода к оцениванию параметров системы одновременных уравнений и возможностей генетического алгоритма в сформулированной задаче (3) осуществляется в эконометрической модели, описывающей динамику макроэкономических показателей России. Набор этих показателей, зависимости между которыми изучаются, следующий:

X_1 — значение ВВП России,

X_2 — индекс потребительских цен,

X_3 — цены на нефть,

X_4 — ВВП России с лагом в 4 квартала,

X_5 — искусственная (кризисная) переменная для учета экономического эффекта кризиса 1998г.

Значения приведенных показателей в текущих ценах по кварталам за период с 4-го квартала 1994 года по 1-й квартал 2012 года взяты из электронного ресурса

<http://data.cemi.rssi.ru/GRAF/InpDat.php>.

Центрального экономико-математического института РАН, который используется для сценарных расчетов на основе разработанной этим институтом «Эконометрической модели экономики России» (Макаров, 2001). Как отмечается на сайте института, при описании модели оценки ее параметров находятся отдельно по каждому уравнению. Здесь в более простой модели (система из 2-х уравнений) сделана попытка совместного оценивания неизвестных параметров.

Собственно массив данных состоял из 66 квартальных наблюдений по 5 указанным показателям, включая кризисную переменную, которая равна 1 с начала наблюдений по 3-й квартал 1998 года включительно и 10 на остальных периодах. Как в указанной модели ЦЭМИ (см. описание

<http://data.cemi.rssi.ru/GRAF/Description.htm>), каждый показатель нормировался на его значение в первый период наблюдений (4-й квартал 1994 г.), таким образом, устраняется проблема разной размерности показателей и имеет место переход к темпам роста показателей, далее все показатели логарифмировались. Последнее обусловлено желанием использовать мультипликативную форму модели, которая в экономике, как правило, более адекватна для описания динамики взаимосвязанных экономических процессов. Полученные логарифмические показатели центрировались, т.е. для каждого из них вычиталось его выборочное среднее. В силу этого в решаемой ниже задаче оптимизации (3) параметр h принимает значение ноль.

В качестве эндогенных (расчетных) переменных выбраны показатели ВВП и индекс потребительских цен, остальные три - цена нефти, лаговый ВВП, а также кризисная переменная являются предопределенными. Таким образом, задача состоит в оценке параметров двух линейных уравнений в схеме (1). На этом этапе предположения о наличии нулевых параметров в уравнениях не используются.

Как уже отмечалось, для решения

соответствующей задачи оптимизации (3) затруднительно применение классических методов, в то время как ее структура является удобной для использования генетических алгоритмов. В первую очередь несложно сгенерировать начальную популяцию (нулевое поколение) решений. Каждый коэффициент строки генерируется как реализация независимой случайной величины, равномерно распределенной на отрезке $[-0.5, 0.5]$, далее полученная совокупность параметров строки нормировалась так, чтобы их евклидова норма равнялась единице. Геометрически это означает, что коэффициент при одном показателе равен косинусу угла направляющего вектора плоскости с соответствующей базисной осью. На этапе генерирования коэффициентов матрицы C легко учесть априорную информацию типа: наличия нулевых параметров в некоторых уравнениях или их знаки и т.п. Процедура получения новых решений на основе предшествующего поко-

ления устроена так, что позволяет сохранить при размножении заложенную в предках ранее априорную информацию.

В данном моделировании варьировалось два параметра генетического алгоритма – число решений в популяции от 40 до 100 (выбирается вначале процесса и остается неизменным на его протяжении) и количество генераций поколений определяется либо максимальным числом 20, либо остановка имеет место ранее по условию, что все решения в популяции сошлись к некоторому предельному. На рис.1 представлены значения целевой функции решений из трех поколений с объемом 40 в каждой популяции. Как видно, генетический алгоритм заметно улучшает «качество» решений при переходе к следующим поколениям. Помимо этого, для 10-го поколения наблюдается определенная сходимости – значения целевой функции равны для многих его решений.

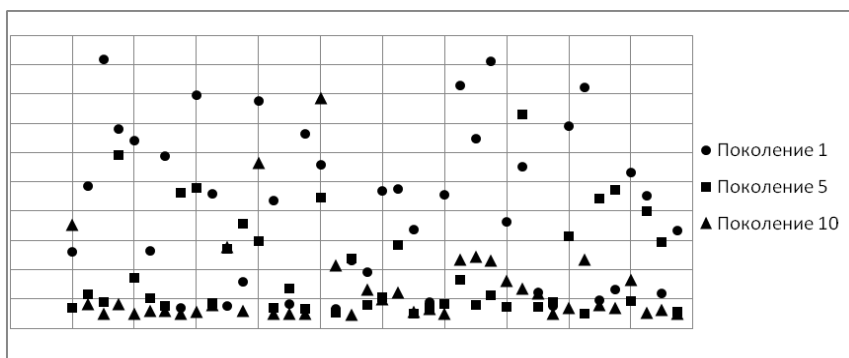


Рис. 1. Графики распределения значений целевой функции (3) для трех поколений решений

Во избежание проблем с идентификацией параметров и дальнейшего удобства экономической интерпретации результатов нам потребуются зависимости в привычном виде – один показатель является функцией других. Для этого после нахождения из (3) оценок \hat{C} матрицы C осуществляется переход от структурной формы уравнений (1) к приведенной. Это выполняется стандартным способом: мат-

рица C представляется как $C = [AB]$, где A и B – матрицы коэффициентов, соответственно, перед эндогенными и экзогенными показателями. Тогда уравнения (1) можно представить как

$$Ax^{endg} + Bx^{eczg} = 0 \quad (5).$$

Умножив (5) на матрицу A^{-1} получаем приведенную форму

$$x^{endg} = -A^{-1}Bx^{eczg} = Sx^{eczg} \quad (6),$$

где $S = -A^{-1}B$. В нашем случае, у нас две эндогенных показателя x_1 и x_2 (ВВП и индекс потребительских цен), а экзогенные (здесь его синонимом является термин предопределенные)

x_3, x_4, x_5 (цена нефти, ВВП с лагом в 1 год и кризисная переменная). С учетом выбора нами мультипликативной модели зависимости между эндогенными и предопределенными показателями (6) в итоге принимают вид

$$x_1 = \gamma_1 x_3^{s_{13}} x_4^{s_{14}} x_5^{s_{15}},$$

$$x_2 = \gamma_2 x_3^{s_{23}} x_4^{s_{24}} x_5^{s_{25}}$$

где γ_1 и γ_2 — известные масштабные множители. Экономический смысл имеют параметры матрицы S , которые служат коэффициентами эластичности.

Приведем значения этих коэффициентов, полученных генетическим алгоритмом, в рамках нашей модели

$$x_1 = \gamma_1 x_3^{0.3} x_4^{0.93} x_5^{-0.05},$$

$$x_2 = \gamma_2 x_3^{-0.27} x_4^{0.14} x_5^{-0.045}$$

Обсудим полученные зависимости.

Коэффициент эластичности ВВП (x_1) по фактору цена нефти положителен и равен 0.3, что согласуется с оценками, полученными автором ранее в несколько иной модели (Киселев, 2012). Также экономически обоснованным является значение 0.93 (близкое к 1) для эластичности ВВП по своему лаговому показателю. Влияние в целом кризисной переменной на ВВП отрицательное, но незначительное, его эластичность - 0.05, т.е. влияние кризиса 1998 года имеет локальный характер.

Коэффициент эластичности индекса потребительских цен (x_2) по фактору

цена нефти отрицательный, что вполне соответствует экономической логике. Остальные коэффициенты имеют небольшие значения. Это, вообще говоря, указывает на то, что для объяснения динамики потребительской инфляции надо водить в модель иные показатели. Помимо этого, из приведенных уравнений видно, что эластичности обоих эндогенных показателей по фактору кризисная переменная на уровне 0.05, т.е. незначительны и представляется обоснованным исключить этот показатель из модели. Уравнения, аналогичные выше приведенным, но в рамках уже 4-х факторной модели представлены ниже

$$x_1 = \gamma_1 x_3^{0.32} x_4^{0.81},$$

$$x_2 = \gamma_2 x_3^{-0.18} x_4^{0.07}$$

Исключение кризисного фактора, незначительно связанного с изучаемыми показателями, качественно не изменяет картины. Отклонения в количественных оценках объясняются вероятностной природой генетического алгоритма.

Следует отметить, что выше при-

ведены оценки параметров из решений с минимальным значением целевой функции. Многочисленные результаты моделирования, однако, показывают, что устойчивость оптимальных оценок не высока. Устойчивость понимается в том смысле, что в других решениях, отличающихся по

значению целевой функции от оптимального, скажем, на 5%, сами оценки отклоняются от оптимальных более чем на 5%. Одним из направлений повышения устойчивости оценок является, на наш взгляд, учет в эконометрической модели априорной информации, которая в приведенных экспериментах не использовалась.

1. Предложен прямой метод совместного оценивания параметров системы одновременных уравнений, который также можно использовать для предварительного поиска зависимостей в массивах данных.

2. Для решения задачи оптимизации сложной структуры (3), в рамках оценивания неизвестных параметров системы уравнений, реализован и оказался эффективным алгоритм генетического типа.

3. Предложенные инструменты использовались в параметрическом оценивании зависимостей между макроэкономическими показателями России. Для получения устойчивых оценок параметров следует при построении модели в максимальной степени использовать априорную информацию.

Литература

1. Айвазян С.А. и др. Прикладная статистика: исследование зависимостей – М.: Финансы и статистика, 1985.
2. Еремеев А.В. Разработка и анализ генетических и гибридных алгоритмов для решения задач дискретной оптимизации. Дисс. канд. физ.-мат. наук. Омск, 2000.
3. Киселев Н.И., Лахин А.В. Разведочный анализ в построении систем одновременных уравнений. Сб. докладов научно-практической конференции «Системный анализ в экономике – 2012», Финансовый университет при Правительстве РФ.
4. Киселев Н.И. Эконометрический анализ динамики валового регионального продукта Московской области. Вопросы региональной экономики, т. 7, №3, 2012.
5. Макаров В.Л. и др. (2001) Эконометрическая модель экономики России. <http://data.cemi.rssi.ru/GRAF/home.htm>
6. Турунцева М. Прогнозирование в России: обзор основных моделей. http://ier.ru/files/text/policy/2011_1/turuntceva.pdf
7. Утешев А.Ю. Вычисление расстояний между геометрическими объектами. <http://pmpu.ru/vf4/algebra2/optimiz/distance>
8. Han J., Kamber M., Data mining: Concepts and Techniques. – Morgan Kaufmann Publishers. – 2001.

Развитие жилищной сферы как фактора инновационного потенциала экономики

Н.В. Родионова, к.э.н., доцент кафедры экономики,
В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Статья посвящена развитию жилищной сферы в условиях рынка и новых инновационных методов, влияющих на качественную сторону решения жилищной проблемы.

Инновации в ЖКХ, развитие, охрана окружающей среды.

Development of the housing sector as a factor in the innovation potential of the economy

N.V. Rodionova, associate professor of economy,
V.A. Goremykin, professor of economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article is devoted to the development of the housing sector in the market conditions and new innovative techniques that affect to the qualitative aspect to solve the housing problem.

Innovations in housing, development, protection of the environment.

Результаты функционирования жилищной сферы (достижение показателей качества жилищных условий) формирует тенденции ее развития. Автор выделяет экологический, экономический, социальный, общественно-политический и инновационный аспекты при рассмотрении результатов и тенденций развития жилищной сферы.

Экологический аспект. В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция повышения значимости вопросов охраны окружающей среды, как в масштабах страны, так и на мировом уровне.

Происходит переход к эпохе экологической, когда общественное производство, и прежде всего в промышленности, должно функционировать и развиваться не только по экономическим, но и по экологическим законам и закономерностям с учетом объективно существующих пределов и ограничений экологического характера. Эти тенденции получают наибольшее развитие в связи с процессами глобализации, информатизации и компью-

теризации производства, развитием микроэлектроники и информатики, системы коммуникаций и массовой информации.

Оценивая показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности человека на природные ресурсы и окружающую среду, можно отметить, что общество стало более внимательно относиться к вопросам охраны и нейтрализации последствий своей жизнедеятельности на состояние среды своего обитания. Так, по данным Росстата наблюдается положительная тенденция снижения объемов выбросов, загрязняющих атмосферу (. Начиная с 2005 объем выбросов сократился на 9,78% и составил на конец 2010 года 32,3 млн.т. Показатель улавливания и обзвреживания загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников начиная с 2008 года снижался, однако по итогам 2010 года он набрал вес и превысил показатель 2005 года. Снизился и показатель сброса загрязненных сточных вод (на 10,2%). Вместе с этим объем отходов производства и потребления неук-

ленно растет. По сравнению с 2005 годом он увеличился на 48,3%, однако в его структуре доля опасных отходов по отношению к 2005 году снизилась. Сегодня проводится активная политика по использованию и обезвреживанию отходов производства и потребления, давшая свои положительные результаты: рост данного показателя за последний год по отношению к предыдущему составил более чем 50%. Немаловажно отметить начавшийся с 2010 рост показателя «Защита лесов от вредных организмов биологическим и химическим методами», динамика которого

имела устойчивый отрицательный тренд. Так, за период 2005-2009 гг. площадь обрабатываемых лесов сократилась на 473 тыс. га, что в процентном выражении составило 74%.

Регионы России характеризуются различной степенью экологичности и состоянием окружающей среды. По данным на конец 1 квартала 2012 года наиболее загрязненным городом признан Архангельск, где зафиксировано максимальное превышение допустимой концентрации загрязняющих веществ – более чем в 30 раз (табл.1).

Табл. 1. Города с высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха в I квартале 2012 года

Город	Вещество, обусловившее высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха	Число случаев высокого загрязнения атмосферного воздуха	Максимальное превышение допустимой концентрации, раз
Архангельск	бенз/а/пирен	8	30,6
Южно-Сахалинск	сажа	2	18
Новодвинск	бенз/а/пирен	1	17,9
Александровск-Сахалинский	сажа	1	11

Источник: сост. автором по данным Росстата.

В целом по России в 1 квартале 2012 года было зафиксировано 15 случаев

загрязнения атмосферы в высокой концентрации, однако за последние два года экстремальных выбросов не зарегистрировано (рис.1.).



Рис. 1. Число зарегистрированных случаев высокого загрязнения атмосферного воздуха

Источник: Социально-экономическое положение России – 2012 год. Федеральная служба государственной статистики

Несколько хуже ситуация с загрязнением водных объектов. В I квартале 2012 г. Росгидрометом было отмечено 683 случая высокого и экстремально высокого

уровня загрязнения. Так, число зафиксированных случаев в I квартале 2012 г. по отношению к соответствующему периоду прошлого года увеличилось на 10,7%, а по отношению к 2010 году на 14,2%. При этом количество случаев экстремально высокого загрязнения возросло на 22,5% по отношению к 2011 г. (табл.2.).

Табл. 2. Загрязнение водных объектов в I квартале 2012 года

Число зафиксированных случаев	I квартал 2012 г.	В % к I кварталу 2011 г.	I квартал 2011 г. в % к I кварталу 2010 г.
Всего	683	110,7	103,5
В том числе: экстремально высокого загрязнения	169	122,5	78,4
высокого загрязнения	514	107,3	114,0

Источник: сост. автором по данным Росстата.

Затраты на охрану окружающей среды представляют собой финансовые, материальные и трудовые затраты предприятий и организаций, связанные с осуществлением природоохранных мероприятий, реализуемым в течение производственного процесса. Данные затраты в конечном счете аккумулируются в стоимости природоохранных объектов посредством включения данных затрат в себестоимость выпускаемых предприятием продукции или услуг.

Развернутый перечень экологических затрат представлен в Инструктивно-методических указаниях по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды. Данные затраты отнесены, в соответствии с указанным документом, к пяти группам природоохранных мероприятий: охрана и рациональное использование водных ресурсов, охрана воздушного бас-

сейна, использование отходов производства и потребления, экологическое просвещение и подготовка кадров, научно-исследовательские работы.

Анализ статистических данных по затратам на охрану окружающей среды показал, что наметилась тенденция увеличения данной статьи расходов. Так, начиная с 2005 года объем затрат увеличился на 59,2%. Некоторый провал наблюдался в 2009 году, однако эта тенденция объяснима – кризисные явления в экономике страны негативно отразились на всех сторонах жизни общества, в том числе на вопросах финансового обеспечения мероприятий, направленных на охрану окружающей среды.

На сегодня структура затрат распределена следующим образом: львиная их доля (48%) направлена на очистку сточных вод, 21% – на охрану атмосферного воздуха, 11% – на обращение с отходами и т.д. (рис.2).



Рис.2. Структура затрат на охрану окружающей среды по направлениям природоохранной деятельности в 2011 г.

Источник: Социально-экономическое положение России – 2012 год. Федеральная служба государственной статистики.

Важно отметить, что на коммерческий сектор приходится 89% общих затрат, остальные 11% поделили между собой государственный сектор (9%) и специализированные поставщики природоохранных услуг (2%). Таким образом, можно сделать вывод, что основную нагрузку по обеспечению мероприятий по защите окружающей среды несут коммерческие предприятия и организации, что, безусловно, необходимо учитывать при разработке стратегии социально-экономического развития страны и формировании инновационной среды в жилищной сфере.

Обеспечение мероприятий по охране окружающей среды осуществляется за счет инвестиций в основной капитал.

Анализ затрат по годам и структуре показал, что в течение пяти лет (2005 – 2010гг.) наблюдается неравномерное их распределение. Наибольший объем инвестиций пришелся на кризисный 2008 год. В этот период многие предприятия направили свои финансовые возможности на повышение уровня конкурентоспособности – были значительно увеличены статьи затрат как на охрану окружающей среды (приведение работы предприятий к мировым стандартам экологичности), так и на человеческий капитал (повышение квалификации и инновационной ориентации). В целом же, по всей структуре природоохранных мероприятий, наблюдается положительный тренд, за исключением затрат на охрану и рациональное использование земель и на охрану окружающей среды от вредного воздействия отходов производства и потребления (рис.3).

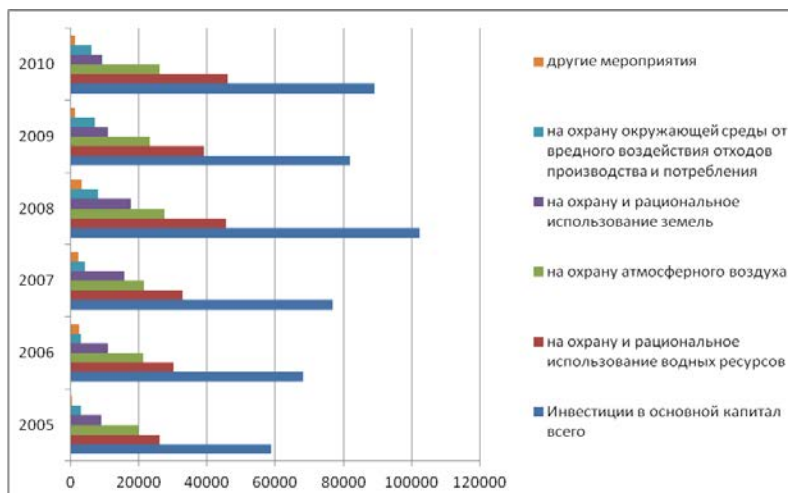


Рис.3. Структура инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды

Источник: сост. автором по данным Росстата.

Эти тренды подтверждают и дан-

ные по вводу в действие мощностей по охране атмосферного воздуха и водных ресурсов от загрязнения (рис.4).

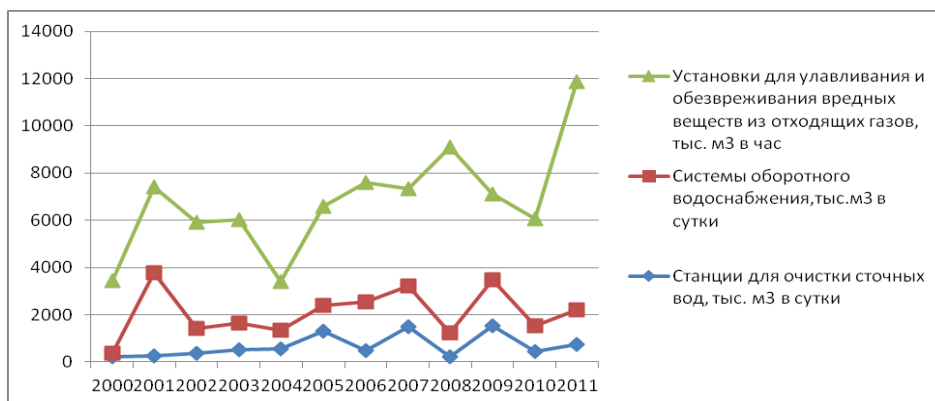


Рис.4. Динамика ввода в действие мощностей по охране окружающей среды

Источник: сост. автором по данным Росстата.

Немаловажной тенденцией развития жилищной сферы стало экологическое домостроение. Оно представляет собой новый подход к строительству и эксплуатации жилья по сравнению с традиционным жильем, при котором наносился значительный ущерб здоровью человека и окружающей среде. В рамках экологического домостроения происходит активизация инновационной составляющей жи-

лищной сферы: разрабатываются и применяются в строительстве новые экологически чистые материалы, внедряются технологии использования альтернативных источников тепла и электроэнергии, возводятся «умные дома», набирает обороты практика создания экоселений.

Появляется понятие «зеленое здание», которое является системным продолжением интеллектуальных, энергоэффективных и здоровых зданий, зданий биоархитектуры. Предпосылками их появ-

ления стали сокращаемость объема природных ресурсов, чрезмерная эксплуатация земель, изменение климата, рост численности населения. В этих условиях на передний план в домостроении выступают экономичность, экологичность, энергоэффективность, комфортность и обеспечение здоровой среды обитания.

Сегодня во всем мире все четче прослеживаются тенденции поддержки экологического домостроения на государственном уровне и на уровне частного сектора. Например, в Норвегии, Финляндии и Люксембурге на государственном уровне предъявляются требования к экологическим качествам строительных материалов и их энергоэффективности, в Швейцарии, Словении, Чешской Республике и Лих-

тенштейне усиливается роль сертификации материалов, используемых в строительном секторе, в Великобритании и идет подготовка нового законодательства об энергоэффективности и экологичности строительных материалов, в Италии вышел закон, поддерживающий практику энергосбережения при строительстве сооружений.

В России данные инициативы пока только набирают оборот. Сегодня в нашей стране жилищный фонд представлен в основном кирпичными и каменными домами (40,1% от всего жилищного фонда), остальная площадь приходится на деревянные (20,4%) и панельные дома (25,6%) (табл.2.).

Табл. 2. Структура жилого фонда в Российской Федерации по материалу стен (в %)

Материал стен	Годы			
	2001	2008	2009	2010
Кирпичные, каменные	38,5	39,9	39,9	40,1
Панельные	26,5	26,0	25,8	25,6
Деревянные	22,8	20,8	20,6	20,4
Блочные	5,2	5,3	5,4	5,5
Смешанные	2,9	3,2	3,3	3,3
Монолитные	-	0,8	1,0	1,1
Прочие	4,1	4,0	4,0	4,0

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики)

Специфика жилищного строительства в России такова, что на частный сектор (индивидуальное жилье) приходится намного меньше общей площади жилищного фонда, чем в других странах (в Европе эта цифра колеблется на уровне 70-80%), в стране преобладает массовая застройка многоквартирных домов. Необходимо еще отработать технологию возведения экодому, решить проблемы с выделением земель под застройку, осуществить корректировку технических параметров в строительстве и законодательной базы, ведь традиционное для нашей страны деревянное

строительство, на сегодня, разрешено только как временное сооружение, оно не рассматривается как жилое здание в силу высокой пожароопасности, что вызывает определенные возражения.

Экономический аспект. Негативный вклад в развитие жилищной сферы сегодня вносит фактор естественного старения и выбытия жилого фонда.

Несмотря на то, что уже существующий жилищный фонд в Российской Федерации по данным на конец 2010 года характеризуется внушительной цифрой – 3,229 млрд. кв. м., большая его часть в нынешнем состоянии не соответствует не только современным представлениям о комфортности жилья, а порой даже элементарным санитарным требованиям.

По федеральным округам жилой фонд распределен следующим образом: наибольшая доля фонда (924 млн.кв.м)

приходится на Центральный Федеральный округ, наименьшая (137 млн.кв.м) – на Дальневосточный (рис.5).

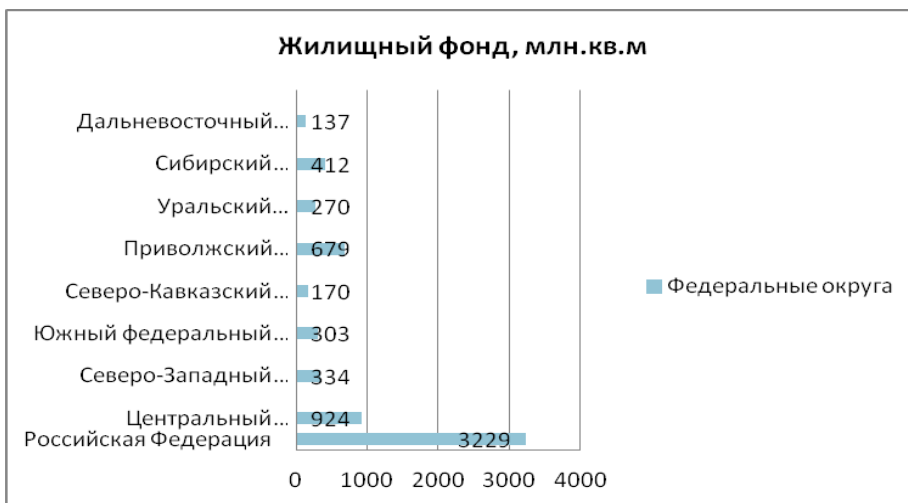


Рис.5. Распределение жилищного фонда по федеральным округам РФ

Источник: сост. автором по данным Росстата на конец 2010г.

При этом на долю городских поселений приходится 72% фонда (2333 млн.кв.м), а на долю сельской местности 28% (896 млн.кв.м).

Если рассматривать распределение жилищного фонда в региональном разрезе, то наибольшая его доля приходится на г.Москва – 216 млн.кв.м, Московская область – 205 млн.кв.м, Краснодарский край – 117 млн.кв.м, г.Санкт-Петербург – 113 млн.кв.м, Свердловская область – 99 млн.кв.м. Наименьшая обеспеченность – Чукотский автономный округ (2 млн.кв.м), Еврейская автономная область, Республика Тыва, Республика Алтай – по 4 млн.кв.м (Приложение 5). Статистика показывает наращение жилищного фонда как в целом по стране, так и в разрезе городских и сельских поселений: начиная с 2000 года его объем увеличился на 15,9%, при этом в городских поселениях он показал рост на 15,5%, а в сельских – на 16,8%.

Однако сегодня, по различным оценкам, в целом по России в неблагоуст-

роенных квартирах и домах по данным Росстата на 1 января 2011 года проживают около 29,9 млн. человек, что составляет 38,1% населения страны.

Естественное старение и выбытие жилищного фонда являются на сегодняшний день одной из ключевых проблем жилищно-коммунального сектора экономики страны. На расселение ветхого жилья в нашей стране, если оно будет продолжаться подобными темпами, понадобится более 180 лет. По данным Росстата на конец 2010 года доля ветхого и аварийного жилья в структуре жилого фонда в Российской Федерации составила 3,1%). При этом 2,5% относится к ветхому жилью, 0,6% жилого фонда нуждается в неотложном капитальном ремонте, переоборудовании коммунальных квартир и реконструкции.

На конец 2010 года в России 99,4 млн.кв.м жилищного фонда относится к аварийному и ветхому жилью, начиная с 2000 года его доля увеличилась более чем в 1,5 раза (табл.3).

Табл. 3. Динамика объема ветхого и аварийного жилья за период 2000 – 2010гг.

	2000г.	2008г.	2009г.	2010г.	2010г. в % к		
					2000г.	2008г.	2009г.
Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн.кв.м	65,6	99,7	99,5	99,4	151,5	99,7	99,9
в том числе: ветхий	56,1	83,2	80,1	78,9	140,6	94,8	98,5
Аварийный	9,5	16,5	19,4	20,5	в 2,2р.	124,2	105,7
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	2,4	3,2	3,1	3,1	-	-	-

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики).

В отдельных регионах показатель особенно высок, что снижает степень доступности нового жилья для его населения. Так, доля ветхого и аварийного жилья в Республике Ингушетия – 20,8%, Республике Тыва – 19,1%, Республике Дагестан – 18,9%, Республике Саха (Якутия) – 14,4%, Магаданской области – 11,1%, Республике Коми – 9,5%, Астраханской области – 9,4%, Амурской и Сахалинской областях – по 9,1%, Ненецком автономном округе – 8,8%, Ямало-Ненецком автономном округе и Иркутской области – по 8,6%, Еврейской автономной области – 8,3% (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики).

За 2010 год было снесено около

2,6 млн.кв.м ветхого и аварийного жилья, что составило 2,6% от общего его объема, при этом наибольшая доля снесенного жилищного фонда приходится на Липецкую область (18,2%), далее по убывающей идут Чувашская республика (15,5%), Ульяновская и Омская области (12,7% и 10,6% соответственно). Важно отметить, что между тем доля ветхого и аварийного жилья в этих субъектах не превышает 1,4% жилого фонда.

Не менее 1387,03 млн. кв.м. жилья в России построено в 1971-1995 гг., т.е. 43,2% жилищного фонда на сегодня является достаточно старым, не удовлетворяющим современным потребностям. Большую часть жилищного фонда в России составляют постройки старше 40 лет, имеющие более 30% износа (табл.4).

Табл. 4. Структура жилищного фонда по годам постройки и проценту износа (по данным на конец 2010 года, в процентах)

	Общая площадь жилых помещений	Число жилых домов (индивидуально-определенных зданий)	Число многоквартирных жилых домов
По годам возведения:			
До 1920	2,6	4,9	4,4
1921-1945	4,6	10,4	7,2
1946-1970	30,3	43,8	37,1
1971-1995	43,2	27,9	44,2
После 1995	19,3	13,0	7,1
По проценту износа:			

от 0 до 30%	61,9	39,0	39,5
от 31% до 65%	34,4	54,0	51,5
от 66% до 70%	2,7	5,2	6,6
свыше 70%	1,0	1,8	2,4

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики).

С особой остротой стоит проблема

пятиэтажек, введенных в строй в 60-е годы и требующих сегодня либо сноса, либо реконструкции (рис.6).

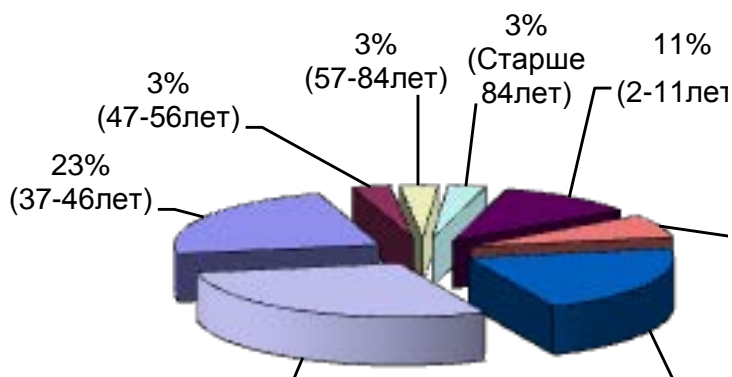


Рис.6. Возраст жилых домов в г. Москва

Источник: Министерство регионального развития Российской Федерации.

В целом по России в 2010 году было реконструировано 136,3 тыс.кв.м жилья, что более чем в 2 раза меньше показателя 2009 года (282,5 тыс.кв.м), что

составило 0,4% общей площади всего вводимого жилья в 2010 году.

За период 2010 года капитальному ремонту подверглись 54,0 тыс. многоквартирных домов (30,7 млн.кв.м) – 19,0% от общей потребности в ремонте (рис.7).

Объем капитального ремонта многоквартирных домов
млн.кв.м общей площади

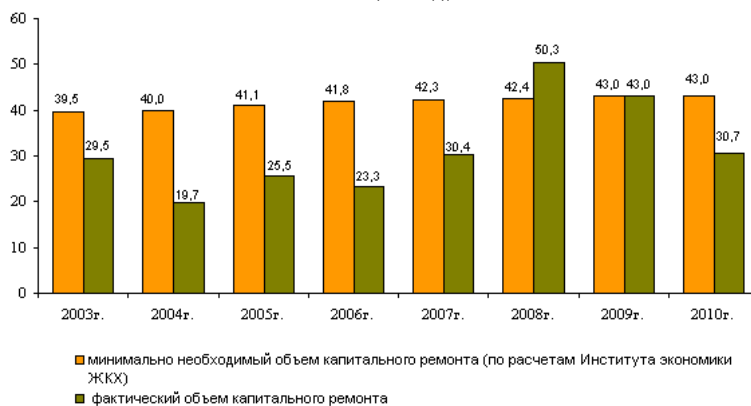


Рис.7. Динамика объемов капитального ремонта многоквартирных домов

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистик).

Объем ремонтных работ в 2010 году в ряде субъектов Российской Федерации сократился. Так, в Саратовской области объем ремонтных работ составил только 1,4% от объема в 2009 году, в Чувашской Республике – 2,4%, Ивановской области – 4,9%, Ярославской области – 10,1%, Тамбовской области – 23,0%, Калининградской области – 23,1%, Приморском крае – 31,4% и т.д.

Финансирование ремонтных работ осуществлялось как за счет средств местных и региональных бюджетов при финансовой поддержке Фонда содействия реформирования ЖКХ, так и за счет средств собственников этих помещений.

В целом по Российской Федерации сумма затрат на капитальный ремонт жилых помещений за период с 2006 по 2010 годы определилась на уровне 508,3 млрд.рублей, при этом в 2010 году было затрачено 113,4 млрд.рублей, что на 21,1% меньше, чем в 2009 году (рис.8).



1) Объективная потребность в финансировании капитального ремонта рассчитана путем умножения общей площади жилищного фонда на федеральный стандарт стоимости капитального ремонта жилого помещения на 1 кв.метр общей площади жилья в месяц, утверждаемый постановлением Правительства Российской Федерации.

Рис.8. Динамика объемов финансирования капитального ремонта

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистик).

По данным Росстата затраты на ремонт 1 кв.м жилых помещений в 2010 году в среднем составили 3,7 тыс. рублей, что на 0,4 тыс. рублей больше, чем в 2009 году. Наиболее низкие показатели стоимости ремонта 1 кв.м жилья наблюдались в Чеченской Республике – 467 рублей, а также в Ивановской и Калужских областях (776 рублей и 901 рубль соответственно). Эти данные косвенно свидетельствуют о недостаточном качестве ремонтных работ и несоблюдении строительного регламента.

Около 17% городского жилищного фонда еще не благоустроено, а в малых городах каждый второй дом не имеет полного инженерного обеспечения. На сегодня городской жилищный фонд в Российской Федерации оборудован: водопроводом – на 77,7%; канализацией – на 73,7%; центральным отоплением – на 83,1%; горячим водоснабжением – на 64,9%; ванными – на 66,7%; электрическими плитами – на 18,9%; газовыми плитами – на 69,0%.

Наиболее плачевная ситуация, связанная с низким уровнем оборудования жилищного фонда в Республике Алтай (благоустроено 2,3% жилищного фонда),

далее по возрастанию: Республика Калмыкия (23,4%), Республика Дагестан (29,9%), Красноярский край (31,3%), Республика Бурятия (31,8%), Сахалинская область (33,5%) и т.д. (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики).

В России за 2010 год за счет всех источников финансирования было возведено 58,4 млн.кв.м жилья – 716,9 тыс. но-

вых, благоустроенных квартир. Начиная с 2006 года объемы строительства характеризовались положительным трендом, однако в 2009 кризисном году показатель объема ввода нового жилья сократился (снижение составило 6,5%), по результатам 2010 года также наблюдалось снижение данного показателя (по сравнению с 2009 годом на 2,4%) (рис.9).



Рис.9. Динамика объемов ввода в действие жилых домов

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики).

По данным Росстата наибольшее снижение объемов строительства было зафиксировано в Чукотском автономном округе (на 93,4%), также снижение объемов строительства наблюдалось в Курганской области (на 44,7%), Москве (на 34,6%), Республике Коми (на 33,2%).

В Московской области в 2010 году было введено 1,1 кв.м. общей площади жилья в расчете на одного жителя, что в 3 раза больше показателя в целом по России. В десятку лидеров также попали Ненецкий автономный округ (1,0 кв.м), Краснодарский край (0,7 кв.м), Белгородская область (0,7 кв.м), Чувашская Республика (0,7кв.м), Калининградская, Ленинград-

ская и Липецкая области – по 0,6 кв.м, а также Санкт-Петербург, Республика Татарстан и Тюменская область.

Сегодня средним на одного жителя страны приходится 22,6 кв. метра общей площади против 16,4 кв. метра в 1990 году. Наиболее высокая обеспеченность населения жильем в Чукотском автономном округе (30,4 кв.м), несколько ниже в Москве, Курской, Волгоградской, Ленинградской, Новгородской, Тверской областях. Наиболее низкая обеспеченность – в республиках Ингушетия, Тыва, Калмыкия, Бурятия, Алтай, Чеченская Республика, характеризующаяся самым низким показателем – 12,0 кв.м на человека. По сравнению с 2000 годом общая площадь жилых помещений в расчете на одного человека в Российской Федерации выросла на 18%,

однако данный рост вызван не только увеличением объема ввода нового жилья, но и демографической ситуацией в стране – за последнее десятилетие сокращение численности населения составило 2,3%. Вместе с этим данные рассматриваемые показатели значительно отстают от показателей других стран: в США, в среднем на одного человека, приходится около 60 кв. метров жилья, а в Европе – порядка 40 кв. метров.

В 2010 году в общем объеме введенного в эксплуатацию жилья 43,7% составило индивидуальное жилищное строительство. В течение года было введено 25,5 млн.кв.м. общей площади жилых домов индивидуального строительства, при этом 44,4% из них оборудовано горячим водоснабжением, отоплением, водопроводом и канализацией. Вместе с этим, 13% введенного жилья не благоустроено.

Наибольшую долю в региональном разрезе введенных в эксплуатацию объектов индивидуального жилищного строительства составила Республика Дагестан – 89%, далее по убыванию идут Кабардино-Балкарская Республика (86%), Карачаево-Черкесская Республика (80%), Республика Тыва (80%), Белгородская об-

ласть (78%), Ростовская область (74%) и т.д.

Индивидуальное жилищное строительство является одним из самых перспективных инструментов решения проблемы обеспечения населения доступным и комфортным жильем, поскольку с учетом государственной поддержки, по данным Института экономики ЖКХ, для индивидуального застройщика стоимость строительства таких объектов ниже стоимости квартиры в многоквартирном доме как минимум на 50%.

Социальный аспект. Существующие сегодня темпы роста объемов вводимого жилья отстают от темпов увеличения спроса населения на жилье. Помимо общих причин, связанных с существованием в строительстве временного лага, необходимого для реакции на увеличение спроса, жилищное строительство ограничено возможностями обеспечения земельных участков инженерно-технической инфраструктурой, а также неготовностью банков кредитовать застройщиков. Отставание от спроса вызывает рост цен на первичном и вторичном рынках жилой недвижимости (табл.5).

Табл.5. Потребность и спрос населения на жилье

Наименование показателя		Годы							Всего
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Потребность в жилье	млрд. руб.	2515,5	2515,5	2247,8	2247,8	2247,8	2996,6	2996,6	17 767,6
	млн. кв.м.	222,3	222,3	198,6	198,6	198,6	264,8	264,8	1569,8
В т.ч. потребность в жилье д/х, готовых улучшить жилищные условия рыночными способами	млрд. руб.	1534,5	1534,5	1371,2	1371,2	1371,2	1827,9	1827,9	10 838,2
	млн. кв.м.	135,6	135,6	121,1	121,1	161,5	161,5	161,5	957,6
Спрос на жилье	млрд. руб.	620,6	620,6	512,5	512,5	512,5	754,0	754,0	4285,9
	млн. кв.м.	54,8	54,8	45,3	45,3	45,3	66,6	66,6	378,6

Источник: сост. автором по | данным Росстата на конец 2010г.

Таким образом, потребность в строительстве жилья составляет не менее 48,6% от существующего жилищного фонда. Это делает сферу жилищного строительства основным ограничителем процесса формирования предложения на рынке жилья, сохраняя его дефицитность, накапливая отложенный спрос, остающийся неудовлетворенным из-за недостатка товарного покрытия, что, в свою очередь, стимулирует рост цен на квартиры.

Сегодня в очередях на получение жилья стоят около 4,5 млн., или 9,7% от общего числа семей. В Москве этот показатель достигает 7%, при этом треть очередников состоит на учете 10 и более лет.

По данным опроса населения, проведенного Министерством экономического развития в отдельных городах России, были выделены три основные группы населения, характеризующиеся удовлетворенностью жилищными условиями:

- с высоким уровнем удовлетворенности жилищными условиями (более 48% домохозяйств) - Калининград, Казань, Самара, Владивосток, Санкт-Петербург;

- со средним уровнем удовлетворенности (35-46% домохозяйств) - Краснодар, Московская область, Екатеринбург, Москва;

- с низким уровнем удовлетворенности (менее 25% домохозяйств) - Новосибирск.

Из тех домохозяйств, которые хотели бы улучшить жилищные условия (100%):

- 46,8% домохозяйств хотели бы приобрести или построить жилье;

- 21,7% домохозяйств планируют получить жилье иными способами (в наследство, аренда, другое), в том числе 11,1% - путем получения жилья в порядке очереди или расселения;

- 31,5% не видят никаких возможностей для решения жилищной проблемы.

Таким образом, 39% всех домохозяйств удовлетворены жилищными усло-

виями, 34,7% готовы улучшать жилищные условия самостоятельно (приобрести и построить жилье - 28,5%, получить жилье по наследству, арендовать, обменять жилье и т.д. - 6,2%), 26,3% нуждаются в какой-либо помощи государства, в том числе 7,1% домохозяйств рассчитывают на предоставление социального жилья.

9% домохозяйств в любом случае будут нуждаться в предоставлении социального жилья (в том числе 2,1% уже планируют получить жилье по очереди или в порядке расселения, а 6,9% сегодня не видят никаких возможностей улучшить свои жилищные условия).

Более 30% домохозяйств в Новосибирске, Екатеринбурге, Москве и Краснодаре хотели бы приобрести (построить) жилье. Во Владивостоке, Санкт-Петербурге, Московской области и Казани эта доля составляет около 20%, а в Самаре и Калининграде - менее 13%.

Наиболее высокие ожидания граждан в отношении получения жилья в порядке очереди или расселения в Новосибирске (8,5%), Самаре (9,8%) и Московской области (11,2%). В Краснодаре, Калининграде и Владивостоке эта доля составляет менее 2,5%.

Доля домохозяйств, которые не видят никаких возможностей улучшить свои жилищные условия, в основном соответствует данным по России в целом. Этот показатель варьируется от 12,2% Калининграде до 19,5% в Московской области. Исключение составляет Новосибирск, где эта доля достигает 27% от всех домохозяйств.

При условии предоставления помощи от государства оплаты части стоимости жилья или предоставления льготных условий получения кредита в банке более 15% домохозяйств в Московской области, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге все равно будут нуждаться в предоставлении социального жилья. В Москве, Владивостоке, Калининграде и Казани эта доля составляет примерно от 6 до 11%, в Краснодаре - 3,5%.

Обобщая данное исследование

можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации в улучшении жилищных условий в той или иной степени нуждается более половины населения.

Ситуацию в жилищной сфере характеризует динамика коэффициента доступности жилья, который измеряется как отношение средней стоимости стандартной квартиры (общей площадью 54 кв. м.) к среднему годовому доходу семьи из трех

человек. Коэффициент доступности показывает, сколько лет потребует такой семье для приобретения жилья при существующем у нее уровне дохода. Он может быть рассчитан как для целого государства, так и для его отдельных регионов.

Все факторы, определяющие коэффициент доступности, могут быть классифицированы следующим образом (рис. 10.):

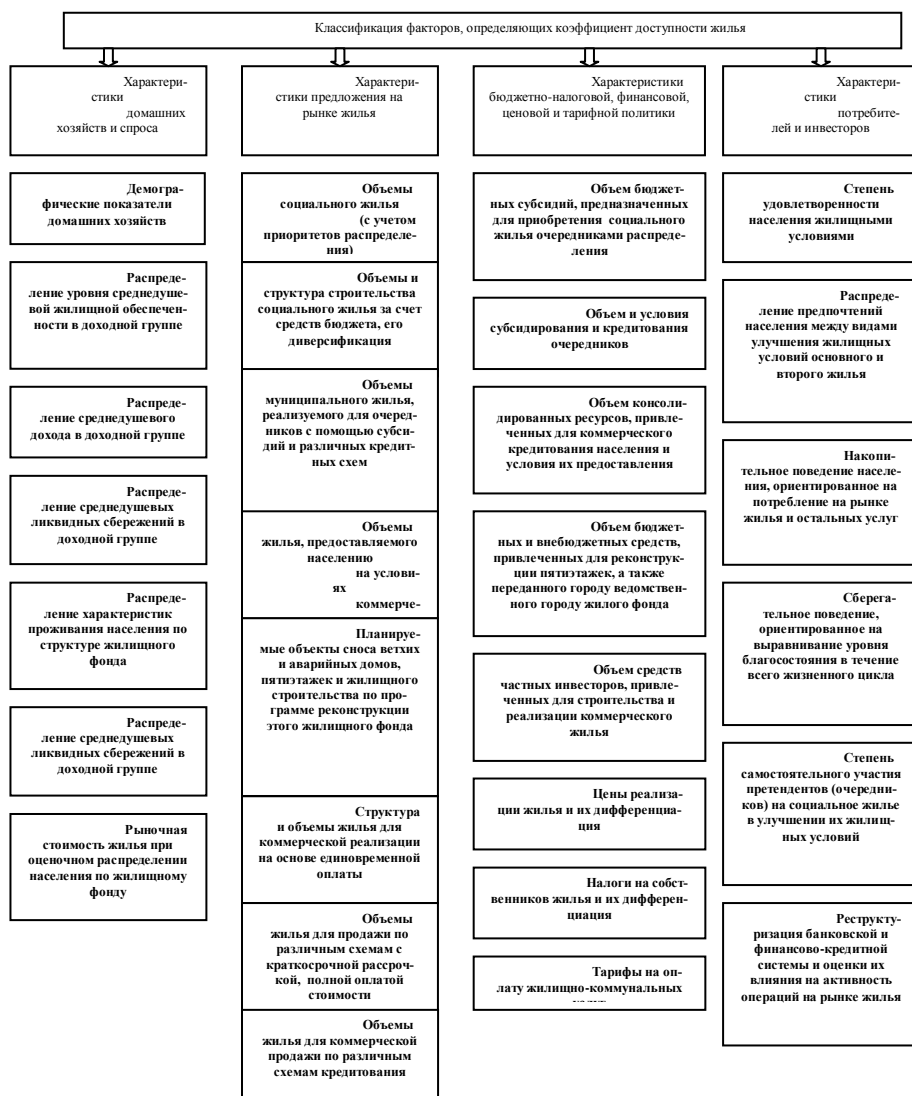


Рис.10. Факторы, определяющие индекс доступности жилья

Источник: сост. автором по данным открытых источников.

Показатель доступности жилья – один из ключевых индикаторов, широко применяемый в мировой практике. В частности, он используется в межстрановых сравнениях в Программе ООН по развитию населенных пунктов. Так, по данным за 2006 год, значение данного индикатора составило в Австралии (Сидней) – 8,5 лет, Великобритании (Лондон) – 8,3 года, Ка-

наде (Ванкувер) – 7,7 года, США (Нью-Йорк) – 7,2 года, России (Москва) – 4,1 года. Показатель доступности жилья за этот же год в целом по США – 3,7 года, Великобритания – 5,5 года. Конечно, в разных странах речь идет о жилье разного качества, но, тем не менее, о признаваемом в данном обществе допустимым (средним, массовым) стандартом проживания (рис.11).

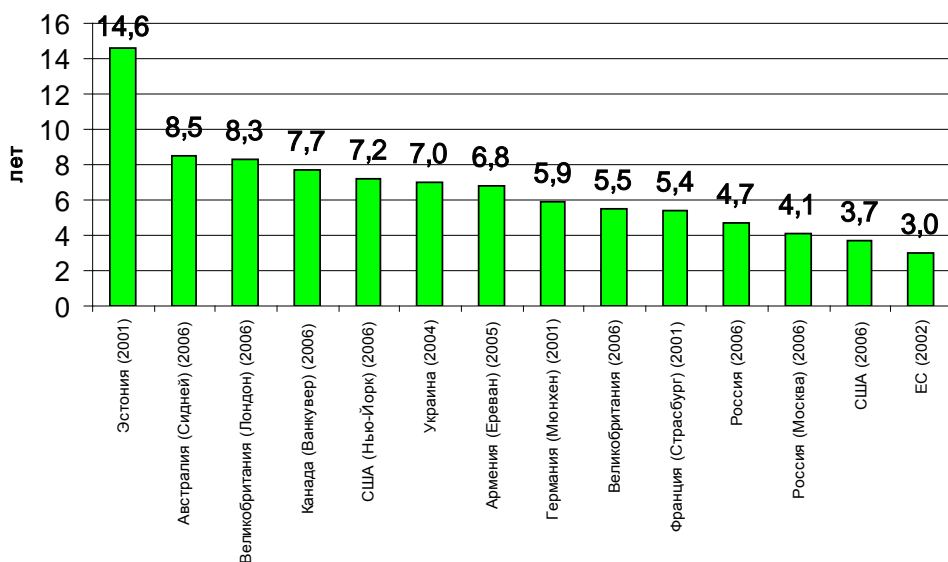


Рис.11. Показатели доступности жилья в мире

Источник: Институт экономики города, UN Habitat, 3rd Annual Demographia International Housing Affordability Survey.

В России коэффициент доступности жилья по данным на 2006 год составлял 4,7 лет. Эта цифра означает, что если среднестатистическая российская семья все заработанные деньги будет тратить только на приобретение квартиры, то, чтобы выплатить всю сумму, ей понадобится более 4 лет. Учитывая, что большинство отечественных ипотечных программ предусматривают отчисления в размере не

более 30% семейного дохода на покрытие платежей по кредитам, то в итоге эта цифра может достичь 15. В Федеральной целевой программе «Жилище» коэффициент доступности жилья для 2010 года был определен на уровне 3,0, однако запланированный показатель так и не были выполнены, хотя за последние годы и наблюдалось его улучшение.

Ключевыми факторами, влияющими на величину данного показателя, являются стоимость жилья на первичном и вторичном рынке и уровень доходов населения. По данным на конец 2010 года

средние цены 1 кв. метра проданных квартир в целом по России составили: на первичном рынке – 48,1 тыс. рублей, на вто-

ричном – 60,0 тыс. рублей. Рост цен по сравнению с предыдущим годом составил для первичного рынка 0,3% (рис.12.).

**Динамика средних цен
на первичном и вторичном рынках жилья**
тыс.рублей/1 кв.м общей площади
(на конец года)

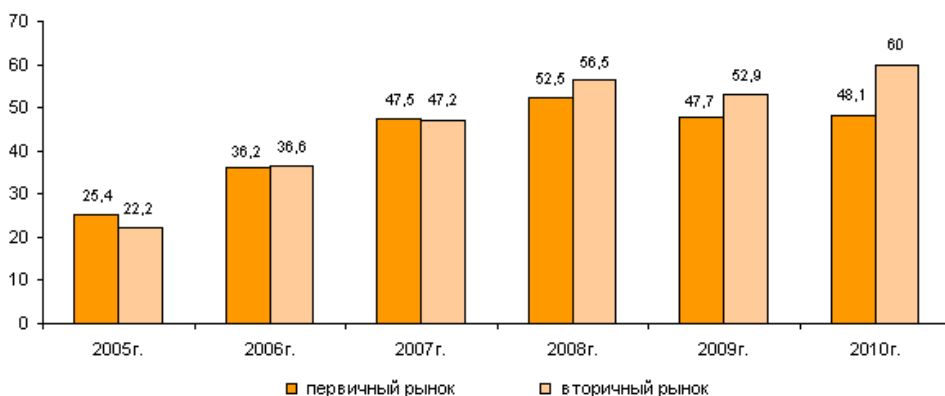


Рис.12. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья

Источник: (Статистический бюллетень 2011. Федеральная служба государственной статистики).

Последней тенденцией стало сужение диапазона цен на рынке недвижимости. В 2010 году в ценовой диапазон от 1 млн. до 5 млн. рублей приходилось 47% жилья, в 2011 году этот показатель возрос до 55%. При этом объем предложений элитного жилья уменьшается на рынке – по сравнению с 2010 годом он сократился на 24% и составил 19% всех квартир.

За последние пятнадцать лет наблюдается также рост средней площади квартир во вновь построенных домах. Так, если в 1995 году средняя площадь квартиры составляла 68,2 кв.метра, то уже в 2010 году эта цифра достигла 81,5 кв. метра.

Общественно-политический аспект. Развитие жилищной сферы невозможно без развития ее инфраструктуры и институтов развития. Население – конечный потребитель жилищной недвижимости, реализующий платежеспособный

спрос в форме прямых инвестиций в готовое жилье, тем самым развивая институт собственности, подталкивая государство к совершенствованию законодательной базы в жилищной сфере.

Емкость платежеспособного спроса населения зависит от целого ряда факторов:

- доступа к разнообразным видам доходов, включая доходы от использования жилой недвижимости и доходы от размещения средств во вкладах в банках и в ценных бумагах;
- способности к достаточному для приобретения жилья накоплению и сбережению;
- стоимости и объема фактически располагаемой населением жилой недвижимости (недвижимость как инвестиционный ресурс);
- доступа к заемным источникам финансирования, выраженного в уровне процентной ставки и сроках кредитования;

- размеров и форм государственного субсидирования спроса на жилье и жилищные услуги;

- размеров и форм государственных налоговых и социальных льгот, в первую очередь связанных с жильем (льготы по оплате жилья, налоговые льготы по приобретению и строительству жилья, льготы по налогу на имущество);

- состояния рынка предложения жилья и жилищных услуг, определяющего цены.

Платежеспособность населения зависит от величины среднедушевых доходов и обусловлена развитостью экономики в целом и финансово-кредитной системы в частности, при этом емкость рынка недвижимости и уровень платежеспособного спроса на жилье и ипотечные кредиты характеризуются неоднородностью в различных регионах, а, следовательно, и привлекательностью для ипотечных и коммерческих жилищных инвестиций.

Ипотека, как один из основных инструментов развития жилищной сферы, сегодня активно поддерживается государством, что находит отражение в показателях роста объема ипотечного жилищного кредитования. Так, этот показатель по сравнению с 2009 годом вырос в 2,5 раза и составил на конец 2010 года 380,1 млрд. рублей. Столь высокие темпы сохранились и в предыдущие годы: в 2009 г. – 23,3%, в 2008г. – 117,8%. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, тем ни менее, колебалась – если в 2007г. она составляла 12,6% в рублях, то в 2009г. она достигла своего максимума и зафиксировалась на уровне 14,3%, в 2010г. ее уровень составил 13,1%. По данным Министерства экономического развития в 2010г. 12,3 тыс. семей приобрели жилье по системе ипотечного кредитования, что на 1,7 тыс. семей больше, чем в 2009г.

Министерство регионального развития также зафиксировало рост показателя объема выданных кредитов (в том числе ипотечных) в 2012 году по сравнению с предыдущими годами. Наибольшую ак-

тивность проявила Чеченская республика – за последний год темп роста объема выданных кредитов в ней составил 203,7%. Также высокие показатели зафиксированы в Чукотской АО (200,1%), Камчатском крае (173,1%). Аутсайдерами по данному показателю являются Республика Алтай (123,8%), Республика Ингушетия (124,9%) и Санкт-Петербург (128,5%) .

Роль жилищного фонда усиливается для населения со средним уровнем доходов, так как повышает доступность жилищных ипотечных кредитов. Жилищная недвижимость в ее рыночной оценке может служить обеспечением по кредиту или источником погашения необходимого первоначального (15-30%) взноса по ипотечному кредиту при приобретении нового жилья. Группой населения, способной потенциально обеспечить требуемый уровень платежеспособности на рынке жилья, на сегодня, является средний класс, однако покупка жилья для малоимущих граждан (которые составляют основную массу населения России), даже посредством использования инструмента ипотечного кредитования, пока не доступна.

Вместе с этим государство через реализуемую жилищную политику оказывает поддержку определенным категориям граждан посредством предоставления жилых помещений по договорам безвозмездного пользования, найма и социального найма. Так, в 2010 году социальным жильем было обеспечено на 66,7% (243,6 тыс.) больше семей, чем в 2009 году, тем самым сократив число семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий на 0,4% .

Помимо этого государство предоставляет гражданам субсидии на строительство или приобретение жилых помещений, компенсацию оплаты услуг ЖКХ и расходов на оплату жилья.

Немаловажной тенденцией последних лет в жилищной сфере стала модернизация и реформирование системы ЖКХ, которое началось с принятия в 2001 году «Программы реформирования и модернизации жилищно-коммунального хо-

зяйства в Российской Федерации до 2010 года». В соответствии с данной программы на первом этапе осуществлялась реструктуризация и ликвидация задолженности бюджетных организаций, была ликвидирована дотационная схема финансирования отрасли, прекращена практика перекрестного субсидирования. Затем проводилась работа по созданию системы персонафицированных счетов граждан, формировалась конкурентная среда в отрасли. Последний этап был направлен на обеспечение стабильного развития отрасли ЖКХ и поддержание в ней конкурентной среды. Однако в рамках этой программы не удалось достичь поставленных целей и Правительством Российской Федерации был утверждена новая «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы» (Распоряжение Правительства РФ от 02.02.2010 N 102-р Об утверждении Концепции федеральной целевой программы "Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы").

Эта программа предусматривает 4 направления. Первым направлением развития ЖКХ выступает обеспечение конкурентной среды в сфере обслуживания и управления жилищным фондом. Для этого была создана необходимая инфраструктура и институты развития: Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства, Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Второе направление – развитие и поддержка системы управления имуществом комплексом коммунального хозяйства на основе инструментов государственно-частного партнерства, в том числе с применением концессионных соглашений. По данным 2008 года доля имущества, переданного в концессию, аренду, управление частным организациям коммунальной сферы составляет 12,8% в общем

объеме государственного имущества коммунального хозяйства.

Следующее направление – внедрение механизмов и инструментов рыночной экономики в ЖКХ с целью повышения ответственности организаций коммунальной сферы, оказывающих услуги коммунального хозяйства, перед населением посредством завершения процедуры перевода субсидий и льгот по оплате коммунальных услуг и жилья в денежную форму. Эта инициатива составляет, на сегодня, основу реформы жилищно-коммунального комплекса России.

И последнее направление заключается в развитии систем энергосбережения и ресурсосбережения. Данное мероприятие осуществляется на основе повсеместной организации индивидуального и общедомового приборного учета.

Вопрос создания конкурентной среды в ЖКХ является основополагающим в достижении эффективной модернизации отрасли. Важно заметить, что прямая конкуренция поставщиков может применяться не во всех отраслях. В тех секторах экономики, где действуют естественные монополии, более целесообразно использование инструментов и механизмов, основанных на развитии конкуренции с использованием договоров концессии и акцентирование на праве управления обеспечивающей инфраструктурой (инженерной и др.).

Основным направлением развития конкуренции в ЖКХ является обслуживание жилого фонда. Сегодня конкурсное привлечение частных структур к выполнению работ по обслуживанию жилого фонда (вывоз мусора, техническое обслуживание, благоустройство территории) осуществляется по схеме, когда основным заказчиком выступает муниципальное предприятие. Однако данная схема управления подчас является малоэффективной ввиду отсутствия у муниципальных структур стимула к привлечению наиболее эффективных исполнителей по контакту.

Существуют и другие существенные проблемы коммунального хозяйства:

- критическая степень износа инфраструктурных сетей;
- высокая себестоимость производства услуг;
- дефицит финансирования;
- низкая квалификация персонала и, в первую очередь, управленческого;
- высокая степень потерь ресурсов при транспортировке и другие.

Протекающие сегодня в жилищно-коммунальном хозяйстве процессы централизации и децентрализации, обусловленные проводимой модернизацией отрасли, порождают множество проблем и противоречий, которые способствуют формированию ЖКХ в форме естественной монополии, характеризующейся сильной зависимостью от внешней среды и серьезными властными полномочиями, что крайне негативно отражается на эффективности проводимых модернизационных преобразований, значительно тормозит процесс привлечения в отрасль инвестиций и развития механизмов рыночного хозяйствования.

Инновационный аспект. Благоприятный инвестиционный климат в стране формирует необходимую для инновационных преобразований базу. Он обеспечивает либерализацию экономики, которая выражается в повышении степени свободы поведения хозяйствующих экономических субъектов и формирования нового экономического уклада.

Инвестиционная политика государства определяет объем, структуру и направления размещения и привлечения инвестиционных ресурсов в экономику страны. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности по данным на конец 2010 года представлена в Приложении 11. Отметим только, что на строительство приходится 3,9% от общего объема инвестиций, производство и распределение электроэнергии, газа, воды – 9,9%, тогда как на добычу полезных ископаемых – 15,1%.

Диверсификация структуры источников финансирования видов экономи-

ческой деятельности предполагает вовлечение в экономический оборот новых хозяйствующих субъектов с целью формирования и реализации инновационного потенциала соответствующей сферы.

В современную структуру источников финансирования жилищной сферы вовлечены ресурсы государства, институциональных инвесторов, средства финансово-кредитных учреждений, венчурные инвестиции и сбережения населения. Наиболее существенным источником, по нашему мнению, в перспективе могут стать средства институциональных инвесторов: страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, а также инвестиции финансово-кредитных учреждений.

Объем инвестиций в основные фонды определяют инновационный потенциал соответствующих отраслей. Характеристика того или иного региона по уровню инновационного потенциала может осуществляться на основе показателя «Инвестиции в основной капитал на душу населения».

Оценивая инновационный потенциал страны в динамике за несколько лет, можно выделить следующую тенденцию. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения начиная с 1990 года неуклонно растет. Небольшой провал наблюдался по итогам 2009 года, когда большинство показателей, характеризующих экономическую ситуацию в стране, также «просело». На конец 2010 года лидирует Уральский федеральный округ, далее по убывающей – Дальневосточный, Северо-Западный, Южный, Центральный, Сибирский, Приволжский и Северо-Кавказский федеральные округа.

Рассматривая структуру инвестиций в основной капитал по видам основных фондов (данные Росстата), можно отметить, что в 2010 году по сравнению с 2009 сократился объем вложений в жилища (на 12,3%), а по сравнению с 2005 годом на 5%. Рассматривая другие виды основных фондов – здания (кроме жилых помещений и сооружений), машины, обо-

рудование и транспортные средства можно отметить неоднородность инвестиций. Так, объем вложений в здания в 2010 году сократился по сравнению с 2009 годом на 2,5%, а по отношению к 2005 году увеличился на 5,4%. А объем вложений в машины, оборудование и транспортные средства по отношению к 2009 году возрос на 2,2%, а по отношению к 2005 году сократился на 7,5%. Таким образом, можно сделать вывод об отсутствии устойчивого положительного тренда наращивания инвестиций по всей структуре основных фондов, что может свидетельствовать о недостаточной эффективности инвестиционной политики государства и необходимости поиска более результативных инструментов и механизмов активизации инвестиционной деятельности экономических субъектов и обеспечения инновационного вектора развития нашей страны.

Мировой экономический кризис 2008-2009гг. замедлил развитие и до того недостаточно сформированной инновационной системы в России. До принятия в 2008 году Концепции инновационного развития страны социально-экономическая политика государства ориентировалась на поддержании макроэкономической стабильности, развитии отраслей социальной сферы, усилении социальной защиты населения и модернизации инфраструктуры. Однако данная политика недостаточно учитывала инновационный аспект развития, что нашло свое отражение в неблагоприятных результатах. При этом показали низкую эффективность в векторе инновационного развития такие направления социально-экономической политики как формирование благоприятного инвестиционного климата, политика усиления конкурентной среды, политика в области администрирования и таможенного регулирования.

Сегодня мировые тенденции диктуют необходимость ускорения технологического развития. Конкурентами России становятся как страны-лидеры, так и развивающиеся страны, положившие в основу

своего развития инновационный аспект. Неопределенность развития России на мировом рынке обуславливает специализацию страны как экспортера традиционных энергоносителей в свете сформировавшейся сегодня технологической революции в области альтернативной энергетики и ресурсосбережения. Эти тенденции способны сократить потребительский спрос и снизить цены на ключевые товары экспорта России, что повлечет за собой снижение объемов притока финансовых средств в экономику страны, необходимых для проведения эффективной модернизации различных областей хозяйствования, в том числе и жилищной сферы. В этом случае будет происходить снижение доходов населения, сократятся его инвестиционные возможности и, как следствие, жилищная сфера ощутит значительные потери, недополучая «финансовую подпитку» как со стороны государства, так и со стороны своего основного потребителя – населения страны.

Поэтому эффективность развития жилищной сферы напрямую зависит от эффективности реализации в стране инновационной политики, способной нейтрализовать негативные факторы такого сценария развития, перераспределив фокус развития экономики страны от «сырьевого» к инновационному.

Сегодня в России реализуется Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»), разработанная на основе Концепции социально-экономического развития страны. В ней заявляется, что инновационное развитие станет основным источником экономического роста за счет повышения эффективности производства и производительности труда во всех секторах экономики, создания новых отраслей, повышения конкурентоспособности существующих, наращивания инновационной актив-

ности, роста объемов потребления и доходов населения. С другой стороны экономическое развитие позволит нарастить объем инвестиций в фундаментальную науку, человеческий капитал, поддержку инноваций, тем самым обеспечив мультипликативный эффект инновационного развития в стране. При этом темпы инновационного преобразования и экономический рост будут все более взаимосвязаны и взаимозависимы.

Это утверждение очень важно с точки зрения разработки методологии

организационно-экономического развития жилищной сферы, поскольку определяют цепочку трансформации жилищной сферы: инновации – экономический рост – развитие жилищной сферы.

Таким образом, выявилась необходимость более подробного рассмотрения и изучения вопросов влияния инноваций на развитие жилищной сферы через призму развития экономики страны, выявления и установления характера связей и зависимостей между ними, определения тесноты этих взаимодействий.

Литература

1. Н.В.Родионова «Механизм оценки недвижимости и его эффективность в современных условиях российской экономики» Монография м.2008г.
2. Н.В.Родионова «Становление оценочной деятельности в России и совершенствование ценообразования и управления сметной стоимости на рынке жилья». Монография М 2011г.
3. В.А.Горемыкин «Экономика недвижимости» М 2011 г. (учебник).
4. В.А. Горемыкин. Недвижимость: экономика, управление, налогообложение, учет» учет М.2008г.

Оценка устойчивого развития предприятия с помощью организационно-экономического механизма

В.М. Сидоров, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье представлены методы анализа и оценки устойчивого развития предприятия с помощью разработанного автором алгоритма, включающего пять основных составляющих устойчивости предприятия.

Устойчивое развитие предприятия, оценка развития, организационно-экономический механизм.

Valuation of a sustainable development of the enterprise with involvement of the organizational and economic mechanism

V.M. Sidorov, graduate student of chair of economy,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The paper presents the methods of analysis and evaluation of sustainable development of the company through an algorithm developed by the author, including the five pillars of sustainable enterprise.

Sustainable development of the company, the assessment of development, organizational-economic mechanism.

На сегодняшний день в рамках понимания под устойчивостью развития предприятия принимается общий вариант с доминирующей составляющей, в основном экономической, и трактуется как способ функционирования, который обеспечивается преобразованиями внутренней среды предприятия с целью самосохранения и воспроизводства социально-экономических процессов.

Достоверную и адекватную на сегодняшний день оценку устойчивости и формирование вектора устойчивого развития предприятия необходимо проводить с помощью механизма организационно-экономических мероприятий, включающего анализ и оценку пяти видов устойчивости предприятия (социальная, технологическая, экономическая, экологическая, управленческая) способствующих своевременной выработке и принятию эффективных управленческих решений по каж-

дому из этих направлений в комплексе. Данный принцип опирается на важность соблюдения баланса развития по пяти предлагаемым составляющим устойчивости предприятия и означает, что организационно-экономический механизм должен охватывать все сферы деятельности предприятия.

Принцип достижения устойчивости развития предприятия с учетом экономической эффективности, социальной стабильности, экологической безопасности, управленческой и технологической устойчивости. Принцип заключается в определении уровня устойчивости развития предприятия с учетом значения показателей всех пяти видов устойчивости, с помощью подобранных методов оценки к каждому виду устойчивости и отвечающих требованиям глубокого и полного анализа деятельности предприятия, которые представлены в таблице 1.

Табл. 1. Методы оценки устойчивости деятельности предприятия по видам устойчивости

Вид устойчивости	Метод оценки
1. Социальная устойчивость	1. Интегральный показатель социальной устойчивости
	2. Оценка состояния стабильности и благополучия работников предприятия
2. Технологическая устойчивость	1. Инвариантно-интегративная структура анализа технологической деятельности предприятия
	2. Метод прогнозирования научно-технологического потенциала на предприятии
	3. Индикаторы характеризующие технологический потенциал предприятия с учетом экономических результатов их деятельности
3. Экономическая устойчивость	1. Оценка стоимости чистых активов
	2. Оценка деловой активности и устойчивости предприятия
	3. Анализ ликвидности предприятия на основе относительных показателей
	4. Оценка уровня экономической устойчивости промышленных предприятий с помощью интегрального показателя
4. Экологическая устойчивость	1. Оценка уровня экологической устойчивости промышленных предприятий с помощью интегрального показателя
	2. Оценка выбора наиболее эффективного метода управления экологическими рисками промышленного предприятия
	3. Оценка рыночной экологической стоимости предприятия
5. Управленческая устойчивость	1. Коэффициент управляемости
	2. Техническая оснащенность управленческого труда
	3. Оценка степени прогрессивности применяемых методов управления
	4. Интегрированные показатели общей эффективности управления
	5. оценка уровня и качества маркетинговой политики
	6. Оценка социального развития трудового коллектива и использование человеческого фактора в производстве

При оценке устойчивости предприятия большинство авторов предлагают проводить анализ через один вид устойчивости, чаще всего экономический, а реже на совокупности максимум трех, добавляя к экономической социальную и экологическую, и на основе этих оценок приводят выводы, редко отражающие действительное положение дел.

Организационно-экономический механизм позволяет наиболее точно проанализировать комплексное состояние устойчивости предприятия по его пяти составляющим, что позволяет сделать общий комплексный вывод на основе пяти подвыводов, которые были осмыслены относительно друг друга. Например, при социальной оценке большинство показателей находятся на уровне выше среднего, что характеризует устойчивое социальное развитие предприятия, но этого не достаточно для адекватной всесторонней полной

оценки. Если зайти со стороны, например, технологической и понять каким оборудованием, какими технологиями пользуются работники и на что можно рассчитывать в будущем, станет очевидно, что рассматривать устойчивость целого предприятия, как отдельно взятого организма, опираясь на показатели относящиеся к одному виду устойчивости некорректно, соответственно, и выводы будут далеко необъективными.

На основе выбранных из существующих в российской и международной практике методов оценки видов устойчивости разработан алгоритм формирования устойчивого развития предприятия, который представлен на рисунке 1. Отсутствие очередности оценки видов устойчивости в алгоритме обусловлено равной важностью каждого вида устойчивости независимо от результата исследования.

В соответствии с алгоритмом,

оценка организации не дублируется, а расширяется, тем самым позволяя дополнить анализ организации новыми результатами разного рода устойчивости. Данный алгоритм отражает взаимосвязь между различными инструментами, которые в отдельности применяются в практике многих организаций.

Алгоритм формирования устойчивого развития предприятия предполагает, что при помощи необходимой информации осуществляется оценка состояния устойчивости предприятия по пяти составляющим, с учетом возможности использования как количественных, так и качественных показателей.

Алгоритм дает возможность анализа рассчитываемых показателей, как отдельно взятой составляющей, так и в комплексе, что делает алгоритм привлекательным с практической точки зрения степенью своей адаптивности к условиям и области применения.

В основе алгоритма, который приведен на рисунке 1, лежит система расчета показателей, основанная на взаимной увязке пяти составляющих: социальной, технологической, экономической, экологической и управленческой.

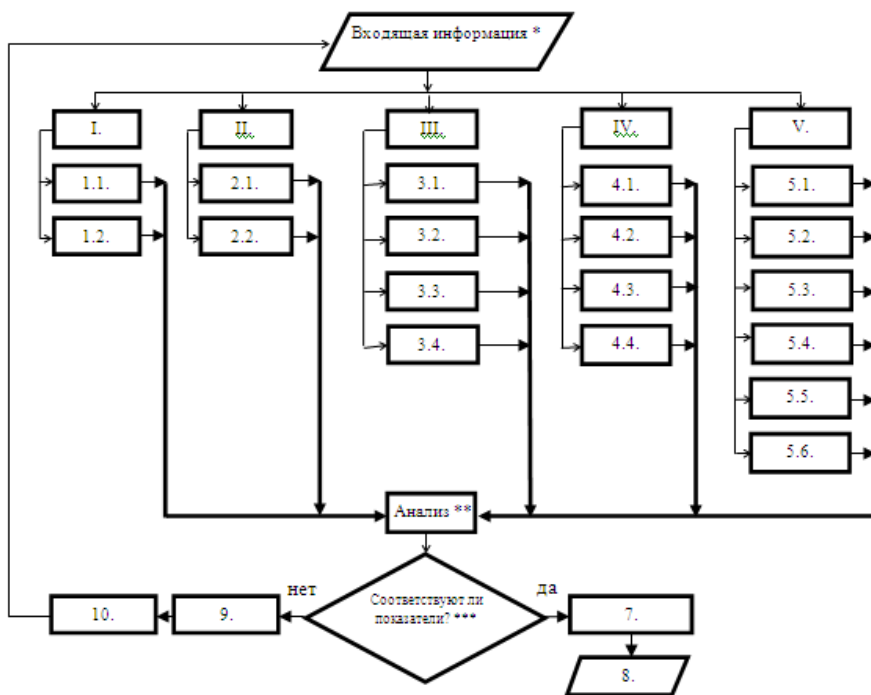


Рис. 1. Алгоритм формирования устойчивого развития предприятия

Описание алгоритма формирования устойчивого развития предприятия:

* – Входящая информация (аналитические данные о деятельности предприятия);

** – Анализ показателей устойчивости предприятия;

*** – Соответствуют ли показате-

ли установленным нормативам устойчивости предприятия?

I. Оценка социальной устойчивости предприятия:

1.1. Интегральный показатель социальной устойчивости;

1.2. Оценка состояния стабильности и благополучия работников предпри-

ятия;

II. Оценка технологической устойчивости предприятия:

2.1. Инвариантно-интегративная структура анализа технологической деятельности предприятия;

2.2. Метод прогнозирования научно-технологического потенциала на предприятии;

2.3. Индикаторы, характеризующие технологический потенциал предприятия с учетом экономических результатов деятельности;

III. Оценка экономической устойчивости предприятия:

3.1. Оценка стоимости чистых активов;

3.2. Оценка деловой активности и устойчивости предприятия;

3.3. Анализ ликвидности предприятия на основе относительных показателей;

3.4. Оценка уровня экономической устойчивости промышленных предприятий с помощью интегрального показателя;

IV. Оценка экологической устойчивости предприятия:

4.1. Оценка уровня экологической устойчивости промышленных предприятий с помощью интегрального показателя;

4.2. Оценка выбора наиболее эффективного метода управления экологическими рисками промышленного предприятия;

4.3. Оценка рыночной экологической стоимости предприятия;

V. Оценка управленческой устойчивости предприятия:

5.1. Коэффициент управляемости;

5.2. Техническая оснащенность управленческого труда;

5.3. Оценка степени прогрессивности применяемых методов управления;

5.4. Интегрированные показатели общей эффективности управления;

5.5. Оценка уровня и качества маркетинговой политики;

5.6. Оценка социального развития трудового коллектива и использование человеческого фактора в производстве;

6. Принятие управленческих решений, направленных на поддержание достигнутых результатов и дальнейшее совершенствование деятельности предприятия;

7. Реализация действующей стратегии развития предприятия;

8. Принятие управленческих решений, направленных на достижение устойчивости предприятия;

9. Формирование новой стратегии развития предприятия.

Приоритетность данного алгоритма перед существующими инструментами анализа заключается в выявлении ресурсов устойчивости развития предприятия. Согласно этому принципу алгоритм оценки устойчивости развития предприятия способен дать достоверную информацию о значениях отдельно взятых экономических, социальных, экологических, управленческих и технологических показателей, и, что делает его привлекательным, дать общую логически взаимосвязанную картину состояния устойчивости предприятия. Это в свою очередь дает на ее основе, с помощью организационно-экономического механизма, разработать комплекс мероприятий и управленческих рекомендаций, направленных на достижение и сохранение необходимого уровня устойчивости предприятия в целом.

Методика проверки налога на добавленную стоимость в торговых организациях

Г.А. Шаулина, аспирант

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье автором рассмотрены актуальные вопросы администрирования налога на добавленную стоимость.

Контроль, налоги, оптовая торговля.

A test procedure of the value added tax in the commercial organization

G.A. Schaulina, postgraduate,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Author reviewed the topical questions of the administration of the value added tax in the article.

The control, tallage, wholesale trade.

Налоговые правоотношения стимулируются во многом благодаря развитию экономической среды в стране. Поиски работающей модели налоговой системы как законодателями, так и экономистами, что обуславливает постоянные изменения в структуре налогового законодательства.

В подобных случаях, наиболее часто подвергается реформированию наименее прозрачный в своем исполнении и исчислении налог в отечественной фискальной системе – налог на добавленную стоимость, а в частности, механизмы по его возмещению из бюджета.

Установленные ст. 176, 176.1 Налогового кодекса РФ правила возмещения налога на добавленную стоимость (НДС) исходят из добросовестного исполнения налогоплательщиками своих налоговых обязательств на всех этапах изготовления и оборота товаров (производства работ, оказания услуг), а значит, предполагается, что каждый из цепочки производителей и посредников уплатит в бюджет определенную сумму НДС сообразно собственной налоговой базе.

Исходя из правовой природы возникновения налога на добавленную стои-

мость, проявляется необходимость проверки НДС непосредственно в торговых организациях. Стандартный вид проверки проверяется в ходе камерального и выездного мониторинга данных по конкретному торговому предприятию.

В ходе проведения проверки налоговыми органами может появиться информация, что заявляемый к уплате НДС в реальности не уплачивался проверяемым плательщиком, или на определенном этапе движения товара не была проведена уплата НДС в бюджет. Возможны также и достаточно комбинированные схемы. Проверяемый же плательщик проводит заявление к вычету или возврату НДС, если при производстве или обороте соответствующего товара все же в бюджет не поступил. Вследствие этого, государство как держатель федеральной казны в случаях возмещения или возврата НДС в подобной ситуации несет необоснованные экономические затраты (которые можно назвать потерями). Налицо незаконное возмещение налога на добавленную стоимость. По мнению экспертов, 80 % дел, рассматриваемых судами, связаны с НДС, в том числе более 60 % споров возникают из-за же-

ления налогоплательщика обогатиться за счет государственного бюджета путем создания противозаконных схем возврата НДС.

Такую масштабность противозаконные действия приобретают за счет достаточного количества пробелов в налоговом законодательстве, особенно по вопросам, связанным с НДС. Более того, как упоминалось ранее, это самый коррумпированный налог в РФ. Решение проблемы коррупции налоговых органов уже долгое время является одной из приоритетных задач, власти регулярно предлагают новые способы борьбы, но исходя из арбитражной практики, видно, что данный вопрос является «насушным» и в наши дни.

Коррупция оказывает наиболее негативное влияние на имидж органов налоговой службы, подрывает доверие добросовестных налогоплательщиков, угрожает развитию рыночной экономики государства и, как следствие, наносит вред экономической и национальной безопасности [3].

Зачастую провокация коррупции идет со стороны налогоплательщика, который ищет способ ускорить процесс возмещения или, к примеру, облегчить путь налоговой декларации с заявленным в ней НДС к возмещению, а в ответ предлагает награду за этот «путь» в виде части от довольно крупных сумм налога, порой возмещаемого даже не миллионами, а миллиардами. Необходимо уменьшить количество личных контактов налоговых инспекторов и налогоплательщиков, для этого необходимо расширять спектр услуг, оказываемых налоговыми органами электронным путем. Подача деклараций уже осуществляется по каналам телекоммуникационной системы, но можно соединить операцию истребования документов, которая производится по каждой камеральной проверке, с подачей декларации, т. е. весь пакет счетов-фактур должен подаваться вместе с декларацией в виде приложения, что также поможет ускорить процесс проверки. Как следствие развития программ-

ного обеспечения и повышения уровня осведомленности о новых возможностях налогоплательщика возможно, к примеру, проводить семинары, посвященные нововведениям, также можно предоставлять брошюры, в которых будет изложена цель, правила пользования новыми услугами по электронным путям.

Также рост коррупции обусловлен несоответствием условий труда, уровня ответственности и объема работы налоговых органов. Стоит увеличить заработную плату до 35–40 тыс., а также разработать систему премирования в зависимости от выполненных работ и достигнутых результатов конкретным налоговым инспектором, а не только отделом и инспекцией в целом. Предоставлять различного рода преференции, к примеру оплату отпуска за границей РФ (перелет). К тому же необходимо воспитывать в работниках налоговой службы гордость за занимаемое ими место, и ввести так называемый «Кодекс чести налогового инспектора», нарушение которого вносилось бы в личное дело и сказывалось на репутации данного должного лица. Инспектору стоит предоставлять современное техническое оборудование и программное обеспечение, не менее важно создавать и хорошие бытовые условия труда, стимулировать регулярное повышение квалификации.

Для повышения квалификации именно в вопросах незаконного возмещения НДС эффективным представляется возможность обмена кадрами между налоговыми инспекциями на время, своего рода «налоговая стажировка», во время прохождения которой специалисты будут знакомиться с опытом коллег, смогут проследить выявление новых, нетипичных противозаконных схем возмещения, тем самым систематизируя информацию, определить тенденции и уязвимые места, совершенствовать свои знания. А по итогам стажировки смогут внедрить полученные навыки в своей инспекции, тем самым повышая уровень контроля за незаконностью

возмещения налога на добавленную стоимость [5].

Одним словом, необходимо создать конкуренцию за рабочее место в налоговых органах. Такая динамичная престижная работа будет привлекать новых, полных энтузиазма работников, а действующие будут дорожить своим местом.

Вместе с тем борьба с коррупцией не принесет необходимых результатов, если само общество, каждый гражданин не проявят решимость ей противостоять. Помимо коррупции, сложность и проблематичность администрирования налога на добавленную стоимость заключается и в наличии значительных пробелов в законодательстве. Один из таких пробелов – отсутствие нормы, регламентирующей возврат возмещенного НДС у налогоплательщика, если имеет место нарушение, выявленное после фактического возмещения налога по итогам камеральной проверки в общем порядке. По нашему мнению, данная норма может соответствовать порядку возврата возмещенного налога в заявительном порядке, если срок исковой давности на возврат, как и на возмещение, определить в три года, четкое определение нормы поможет вернуть в бюджет долю дохода, ранее возмещенного незаконным путем.

Наиболее активно недобросовестные налогоплательщики используют пробелы в законодательстве, способствующие созданию фирм-однодневок, регистрируя эти фирмы на номинальных лиц. По исследованиям Центробанка РФ на июль 2011 г. почти четверть миллиона российских фирм имеют нулевые налоговые платежи при совокупном денежном обороте в 4,24 трлн руб., в среднем на одну организацию – 17 млн руб., по данным Федеральной таможенной службы России, около 40 % участников внешнеэкономической деятельности имеют признаки фирм-однодневок [8].

По данным Федеральной налоговой службы России, в каждой пятой выездной проверке выявляются схемы с уча-

стием фирм-однодневок. Для предотвращения «лжерегистрации» стоит скоординировать взаимодействие различных контролирующих органов в данном направлении, обмен осуществлять по каналам электронной связи, расширить перечень оснований для отказа в государственной регистрации. В случае выявления несоответствия фирм требованиям:

- наличия органов управления юридического лица;
- наличия реального адреса местонахождения организации;
- предоставления отчетности, организация автоматически признается номинальной, что влечет за собой санкции, а также уголовную ответственность [9].

Зачастую складывается ситуация, когда добросовестные налогоплательщики, введенные в заблуждение, становятся участниками незаконных схем возмещения НДС из бюджета, вследствие чего несут на себе бремя ответственности. А значит, необходимо ужесточать меры не только для предотвращения незаконного возмещения налога на добавленную стоимость, но и для защиты интересов добросовестных налогоплательщиков. Одним из способов, направленных на пресечение махинаций, является законодательно закрепленная ответственность за добросовестность контрагента. Она исходит из того, что в письме от 13 декабря 2011 г. № 03-02-07/1-430 Министерство финансов РФ отмечает, что добросовестные налогоплательщики должны проявлять осторожность и осмотрительность при заключении сделок, для этого и разработаны общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков, благодаря которым возможно распознать среди контрагентов фирму-однодневку [2]. Данная мера имеет место быть, но в большинстве случаев налогоплательщику не хватает данных о потенциальном контрагенте, чтобы оценить свой риск, а в действующей системе получения информации от контролирующих органов с применением этой нормы ответ-

ственность будут нести как виновные, так и добросовестные налогоплательщики. Следовательно, необходимо дать шанс добросовестным налогоплательщикам использовать свое право уклониться от опасной сделки в максимально полном объеме. В настоящее время возможно получить сведения о интересующем хозяйствующем субъекте – потенциальном контрагенте по запросу в налоговый орган, но многие налогоплательщики пренебрегают данной возможностью из-за количества времени, которое они тратят на получение необходимых данных, а также материальных затрат в виде госпошлины в размере 400 руб., а ведь у организации зачастую не один контрагент, а десятки и денежное бремя довольно обременительно. В свою очередь, данный процесс требует затрат трудовых ресурсов и времени налоговых органов. Справиться со сложившейся ситуацией возможно путем создания информационной базы для налогоплательщиков «История контрагента», которая регулярно и последовательно будет обновляться по мере осуществления деятельности организации (индивидуального предпринимателя). Причем доступ к базе данных должен осуществляться в on-line режиме. Данная база представляет собой программу – интернет-ресурс, в которой информация обработана и сгруппирована по каждому налогоплательщику (потенциальному контрагенту), т. е. этой программе можно посвятить отдельный сайт или сделать её вкладкой на сайте Управления Федеральной налоговой службы подобно «личному кабинету налогоплательщика» [6].

Например, плательщик «А» считает необходимым удостовериться в добросовестности своего потенциального контрагента «Б», он заходит на сайт, в поисковое окно вводит название организации (данные индивидуального предпринимателя), ИНН и получает всю доступную информацию о плательщике «Б». База должна содержать открытую информацию, имеющуюся у налоговых органов: дата регистрации, изменения и т. п., информа-

цию из источников СМИ, например о банкротстве, кредиторах, а также комментарии относительно данной организации, внесенные лицами, ранее или ныне взаимодействующими с проверяемым лицом. Комментарии будут носить добровольный и неофициальный характер, но в то же время могут быть полезными. К тому же можно внутри папки каждого налогоплательщика создать ветвь «История руководства и главного бухгалтера», которая будет содержать информацию: образование, опыт работы, заслуги и все изменения, что поможет налогоплательщику своевременно получить регистрацию на номинальных лиц, например: руководство систематически меняется, хотя перемены нецелесообразны.

Программное обеспечение базы должно функционировать таким образом, чтобы налогоплательщик самостоятельно не мог внести изменения, кроме внесения комментариев, а все официальные изменения должны вноситься контролирующими органами, следовательно, налогоплательщик будет своего рода активным пользователем, имеющим право изучать предоставленную информацию и оставлять комментарии.

Очевидно, что создание и обеспечение бесперебойного функционирования информационной базы «История контрагента» возможно при постоянном обновлении информации, решить этот вопрос можно путем автоматического обновления параллельно «Лицевой карточке» только в части открытой информации для общего пользования (дата, место регистрации, снятие с учета и т. п.) и систематического внесения сведений, предоставляемых средствами массой информации, носящими официальный характер.

К тому же при обращении плательщика к базе, он может получить бланк посещения, в котором отразится вся исследованная информация. Бланк посещения может являться доказательством, с одной стороны, добросовестности, с другой – осведомленности и умышленном

участии в сомнительной операции, например, при явном наличии данных, свидетельствующих о том, что контрагент – номинальная фирма, налогоплательщик все равно заключает сделку. Данный бланк будет храниться в базе посещений и в случае спора как налоговые органы, так и сам налогоплательщик могут им воспользоваться в качестве доказательной базы [7].

Разработанный информационный ресурс поможет сократить время, затрачиваемое налогоплательщиком на сбор сведений о потенциальном контрагенте, и, как следствие, материальные издержки, ведь вся доступная и «свежая» информация уже собрана и готова к использованию. Простота процесса привлечет больше желающих вести осведомленную финансово-хозяйственную деятельность, что сократит количество схем незаконного возмещения НДС с участием добросовестных налогоплательщиков, введенных в заблуждение, а также количество схем с использованием фирм-однодневок.

Также вести борьбу с незаконным возмещением НДС и защищать права добросовестных налогоплательщиков поможет создание специализированных экспертных отделов по проверке документов, подаваемых компаниями для возмещения НДС и расчет индивидуального минимального порога, в пределах которого возмещение осуществляется (автоматически) в кратчайшие сроки.

В налоговых инспекциях на местах часто не видят всех проблем с возмещением НДС и иногда возвращают его необоснованно. А высокопрофессиональные специалисты будут изучать ситуацию более пристально и детально. При этом сотрудники центра будут действовать исключительно в рамках Налогового кодекса, и решения о возврате или не возврате налогоплательщику НДС будут приниматься в отведенные законом сроки. Если законность требования компании о возмещении НДС будут анализировать профессионалы, у добросовестных предпринима-

телей шанс вернуть уплаченный ранее налог будет существенно повышаться.

Для расчета индивидуального минимального порога необходимо разработать критерии, по которым представится возможность определить индивидуальный предел НДС, данные критерии должны носить закрытый характер и представлять собой налоговую тайну, чтобы избежать манипуляций данной информацией со стороны налогоплательщика. К тому же это можно осуществлять в автоматическом режиме, необходимо разработать программный комплекс, который автоматически будет определять процентное отношения того или иного критерия и выводить общий коэффициент соответствия налогоплательщика этим параметрам, критерии должны быть основаны на истории финансово-хозяйственной деятельности субъекта. Но критерии должны подлежать постоянному обновлению, т. е. с каждым новым заявлением на возмещение должен быть рассчитан новый порог, высвобожденное время поможет налоговым органам более детально исследовать документы, в которых заявлены крупные суммы к возмещению, а также тех налогоплательщиков, которые впервые возмещают НДС. Таким образом, индивидуальный минимальный порог увеличит временные и трудовые ресурсы налоговых органов, позволит сосредоточиться на налогоплательщиках, у которых вероятность участия в махинациях наибольшая [4].

Одним из сдерживающих факторов развития экономики является преступность во всех ее проявлениях. Наибольший ущерб наносит налоговая преступность, так как практически затрагивает все сферы хозяйственной деятельности, а незаконное возмещение НДС является наиболее ярким ее проявлением. Таким образом, незаконное возмещение налога на добавленную стоимость достигло таких масштабов, что необходимо принимать жесткие меры, от активной деятельности мошенников не только бюджет несет колоссальные потери, но и страдают добросовестные налого-

плательщики. Из-за роста числа данных преступлений, каждый налогоплательщик представляется потенциальным нарушителем, и возмещать НДС приходится в судебном порядке.

Налоговое законодательство требует серьезной и безотлагательной дора-

ботки в части возмещения налога на добавленную стоимость. Но, тем не менее все это лишний раз подтверждает актуальность налога на добавленную стоимость и необходимость в постоянном о полном контроле всех его составляющих элементов.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012) // СЗ РФ. – 1998. – N 31. – ст. 3824.
2. Письмо Министерства финансов РФ от 13 декабря 2011 г. № 03–02–07/1-430 // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».
3. Дидович А.П. Возможности формирования эффективного налогового механизма в регионе // Регион: экономика и социология. – 2012. – №4. – С. 111-122.
4. Ильин А.В. Новый взгляд на прибыль и налог // ЭКО. – 2012. – №12. – С.73-82.
5. Мишустин, М.В. Совершенствование налогового администрирования фактор повышения эффективности работы налоговых органов // Финансы. – 2006. – № 6. – С. 27-32.
6. Перонко, И.А. Методы и формы налогового администрирования // Налоговый вестник. – 2010. – №11. – С. 19-20.
7. Романова ВМ. Проблемы совершенствования бюджетного законодательства Российской Федерации // Финансы. – 2007. – №4. – С. 14
8. Сасов К. Уголовно-правовые меры для борьбы с фирмами-«однодневками» // Налоговый вестник. – 2012. – № 1. – С. 26–29.
9. Соловьев И. Н. Фирмы-однодневки: противодействие и проблемы уголовно-правовой квалификации // Налоговая политика и практика. – 2011. – № 1. – С. 50–55.

Особенности методологического подхода к оценке эффективности функционирования сбытовых каналов страховой компании на рынке промышленного страхования

М.Я. Веселовский, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область
С.А. Шарпова, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и управления проектами, Московская государственная академия делового администрирования (г. Москва)

Разработаны некоторые вопросы методологического подхода к оценке эффективности функционирования сбытовых каналов страховой компании. Исследованы методы и способы определения эффективности бизнес-процессов, оценена возможность и границы применимости их в сфере страховых отношений на рынке промышленного страхования. Предложено использование эталонного и экспертного подходов для построения структур и схем бизнес-моделей страховых процессов на основе имитационного моделирования.

Вертикально интегрированные системы, рынок промышленного страхования, эффективность функционирования сбытовых каналов.

Features of methodological approach to the efficiency assessment of insurance company's marketing channels functioning in the industrial insurance market

M.Y. Veselovskij, Doctor of Economics, professor, head of Management Chair, Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region
S.A. Sharapova, ph.d., docent of Management and Project Management chair, Moscow State Academia of Business Administration (Moscow)

Some questions of methodological approach to an efficiency assessment of insurance company's marketing channels functioning are developed. Methods and ways of business processes efficiency determination are investigated, opportunity and limits of their applicability in the sphere of the insurance relations in the market of industrial insurance is estimated. Reference and expert approaches for creation of structures and schemes of insurance processes business models on the basis of imitating modeling is offered.

Vertically integrated systems, the market of industrial insurance, efficiency of functioning of marketing channels.

Современные рыночные отношения страхового рынка диктуют новые требования к методологической базе организации сбытовых процессов страховщика, заставляя его искать способы оптимизации данных процессов. Эффективность организации и управления потоковыми процессами в страховой компании напрямую влияет на конкурентоспособность страховой организации и страховых продуктов.

Эффективность функционирования сбытовых каналов – это относительная характеристика результативности деятельности страховой компании как управляющей системы, отражающейся в различных

показателях как посреднической структуры (объекта управления сбытового канала), так и собственно сбытовой деятельности (субъекта управления). Так как организация сбытовой системы (типы, виды и уровни каналов продаж, применяемые технологии) значительно различаются у страховых компаний, особенно в зависимости от ее размера и сегмента промышленного рынка, можно предполагать, что эффективность сбытовой системы у страховщиков будет колебаться в значительных пределах [12, с.30].

Является бесспорным факт того, что функционирование сбытовой системы

страховщика направлено на достижение главной стратегической цели – постоянное и возрастающее повышение прибыльности на основе оказания страхователям качественных страховых услуг и рациональности использования финансовых, материальных и информационных ресурсов. Поэтому применительно к поставленной задаче формирования модели определения эффективности системы сбыта страховых продуктов, необходимо определение и обоснование параметров, критериев и важнейших показателей эффективности основной деятельности страховщика.

Из предложенного выше определения эффективности сбытовой деятельности страховых компаний следует, что для представления параметров и критериев эффективности в математическом выражении необходимо определить соотношение в соизмеримом виде полученной за определенный период прибыли и затрат на ресурсы, вовлеченные в процессы деятельности по организации и управлению сбытом страховых продуктов.

Одним из способов расчета данного отношения с учетом соизмеримости текущих поступления прибыли и понесенных страховой компанией затрат может быть использование методологии чистой приведенной стоимости денежных средств страховщика, участвующих в данных операциях за рассматриваемый и предшествующий периоды.

Соответственно, представляется возможным привести стоимость вложенного в построение и управление сбытовой системой капитала к уровню текущих затрат страховщика путем умножения этой стоимости на внутреннюю норму доходности страховой организации [6, с.33]. Внутренняя норма доходности при этом может рассчитываться страховщиком на основе показателя общей прибыли и средней стоимости основного и оборотного капитала за предшествующий период (или для обеспечения меньшей погрешности – за несколько предшествующих периодов). В качестве внутренней нормы доходности

при отсутствии накопленных статистических данных для расчета страховой компании может быть рекомендовано использование в течение некоторого времени таких данных как, ставка рефинансирования ЦБ РФ или ставка по банковским кредитам.

Данный способ определения эффективности является одним из хорошо исследованных и широко применяемых в финансовом менеджменте и управлении проектами, где большинство процессов изначально носит целостный, заверченный характер и подобный системный подход может быть реализован довольно просто.

Однако при переходе к процессному управлению, при определении эффективности сбыта многие страховщики сталкиваются с целым рядом затруднений методологического и статистического характера. Часто отдельные страховые процессы и операции не могут быть четко соотнесены с долями прибыли и затрат, а процесс усреднения серьезно сокращает точность определения параметров эффективности и, самое главное, смещает акценты. Многие затратные вспомогательные процессы становятся необоснованно важными, и управленческие мероприятия ставят целью дальнейшее сокращение затрат на основные процессы, что зачастую приводит к серьезным сбытовым проблемами страховщика.

В условиях процессного подхода для оценки эффективности сбытовой деятельности страховщика возможно применение моделирования. Практика страхового менеджмента показывает, что использование экономических и организационных моделей позволяет описать деятельность страховой компании на всех этапах ее логистического цикла (в том числе сбыта), а так же отдельные функциональные сферы. Принимая во внимание возможности постоянного изменения в процессах организации сбытовых каналов и предпочтениях страхователей, требуются интегрированный подход к построению моделей всех элементов управления страховой

компанией и процессов, протекающих в ней [7].

В рамках сбытовой бизнес-модели отображаются все объекты, процессы, правила выполнения сбытовых операций, приоритетная сбытовая стратегия страховщика, а также критерии оценки эффективности функционирования сбытовой системы. Одной из важных составляющих бизнес-модели является информационная модель, описывающая все существующие и проектируемые информационные потоки по взаимодействию страховщика, посреднической сети и страхователей, правила обработки информации и алгоритмы маршрутизации всех элементов внешнего и внутреннего информационного поля страховой компании.

Эффективность бизнес-модели обеспечивается за счет ее соответствия внешним возможностям и внутренним ресурсам страховой компании, ее стратегическим сбытовым целям и согласованности взаимодействия основных ее участников и компонентов.

Бизнес-модель страховщика включает в себя следующие элементы:

- стратегические цели и корпоративные сбытовые и инвестиционные стратегии, определяющие на входе модели ресурсы страховщика и функции, преобразующие на выходе ресурсную базу в страховые продукты, дополнительные услуги и информацию [1, с. 38];
- финансовые, информационные и материальные ресурсы, которые необходимы страховой компании для достижения сбытовых целей;
- организационная структура управления страховой компанией (ее сбытовыми и сопряженными с реализацией сбыта подразделениями);
- система посреднических структур, экономически заинтересованных в интенсификации процессов сбыта страховых продуктов;

- собственно сбытовые бизнес-процессы и функции страховщика;
- пакеты страховых продуктов и отдельные страховые услуги, имеющие ценность для производственных предприятий-страхователей и некоторых других элементов внешней среды (государственных органов регулирования страхового рынка, местных сообществ, деловых партнеров производственных предприятий и других).

Всю систему сбыта страховых продуктов можно представить состоящей из отдельных деловых организационных мероприятий и технологических операций, т.е. бизнес-процессов: построение логистической цепи сбыта страхового продукта, оценка страховых рисков конкретного предприятия-страхователя и андеррайтинг, формирование пакета страховых продуктов для предприятия и дополнительных услуг сопровождения договора, организация продажи, расчет и выплата посреднических вознаграждений цепи посредников, урегулирование убытков в случае их возникновения, организация прерывания / продления договора страхования. На практике данные процессы пересекаются, накладываются друг на друга по времени и участникам, повторяются, поэтому не всегда возможно их четко разграничить. Однако видится возможным выделить основную их последовательность и условно разделить на составляющие, которые затем можно будет четко оценить с помощью эталонного или экспертного подходов.

Суть эталонного подхода сводится к сравнению с параметрами и показателями, характеризующими эффективность организационной структуры вертикально интегрированного сбыта страховых продуктов как эталонного варианта системы управления страховыми процессами. Требуемые характеристики работы сбытовых подразделений принимаются в качестве нормативных. В качестве эталонного варианта может приниматься как проектируемая система

сбыта, так и реально функционирующие подразделения страховщика. Тогда в первом случае сравнительная эффективность исследуемой системы определяется на основе сопоставления нормативных и устанавливаемых параметров сбытовой системы (с преимущественным акцентом на количественные методы сравнения). Во втором случае сравнивают с показателями эффективности и характеристиками функционирующей сбытовой вертикально интегрированной системы.

Экспертный подход позволяет оценивать эффективность как комплексно для всей вертикально интегрированной системы сбыта, так и для отдельных ее процессов и их функциональных совокупностей.

Экспертная оценка эффективности сбытовых процессов основана на использовании как количественного, так и качественного подходов, позволяющих оценивать эффективность управления по целому ряду групп параметров и показателей [8].

Вертикально интегрированная система сбыта страховых продуктов должна создавать и поддерживать возможность активного контакта страхователя со страховщиком, как это происходит в традиционной системе сбыта страховых услуг. Кроме того, может потребоваться организация прямого взаимодействия предприятия-клиента с андеррайтерами, специалистами по рассмотрению и урегулированию страховых убытков, экспертами, бухгалтерами, сюрвейерами, аудиторами, юристами. Все перечисленные специалисты, сопровождая договор страхования, непосредственным образом воздействуют на качество и, в конечном итоге, на эффективность процессов страхования. Именно они формируют конкретные потребительские свойства страховой услуги, которые субъективно оценивает страхователь. Посреднические структуры, выполняя функции по определению условий заключаемо-

го договора страхования и урегулированию размеров страхового возмещения или выплаты, также принимают участие в дополнительном обеспечении потребительских качеств страхового продукта.

Результат разграничения отдельных бизнес-процессов сбыта страховых продуктов оказывает существенное влияние на построение цели и взаимосвязи данных и сопутствующих бизнес-процессов и на их финансовый результат.

Хотя сбыт страховых продуктов направлен на увеличение поступления к страховщику объемов страховой премии (входящий финансовый поток), некачественно осуществляемый андеррайтинг страховых рисков может привести к непрогнозируемому росту страховых выплат и, тем самым, существенно снизить ожидаемый финансовый результат и даже поставить под угрозу финансовую устойчивость отдельных видов страхования (инвестиционная функция страховой компании частично нивелирует подобные ошибки андеррайтинга). Особенно это актуально для сектора крупного промышленного страхования.

Данный аспект представляется важным в современных условиях организации интернет-канала по продаже страховых продуктов, в котором страховщики и страхователи проявляют серьезную заинтересованность. Привлекательность данного канала для страховых компаний обусловлена возможностью экономии на аквизиционных расходах, а также привлечения страхователей из среды пользователей Интернет, а руководителям производственных предприятий, являющихся потенциальными страхователями, интернет-продажи позволяют существенно сократить время на приобретение страхового полиса.

Однако при процессном подходе к сбыту страховых продуктов разработка соответствующих сервисов интернет-ресурсов по онлайн-калькуляции страховых тарифов и организация консультирования страхователей представляет собой

серьезную задачу для страховщика [5, с.42].

Для получения положительного финансового результата системы сбыта страховых услуг необходимы как правильный расчет стоимости страховой услуги (тарифной ставки), осуществляемый исходя из статистической оценки предлагаемого на страхование промышленного риска, так и отбор на страхование таких промышленных объектов (и выбор страховых рисков), для которых убыток по страховому портфелю в целом будет ниже суммарного тарифного убытка. Например, прием на страхование производственного оборудования не старше определенного возраста. Отобранные с соблюдением данного условия объекты страхования и страховые риски можно определить как качественные (рентабельные), а соответствующие им сумма выплаченного страхового возмещения по страховым случаям является рентабельным убытком. Положительное значение разницы между тарифным и рентабельным убытками свидетельствует о положительном финансовом результате работы сбытовой системы по определенному виду страхования.

Среди задач, позволяющих повысить эффективность работы сбытовых подразделений страховщика, должны быть не только маркетинговые и рекламные мероприятия, стимулирующие сбыт, но и целый ряд мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев по принимаемым на страхование рискам промышленных организаций. К ним традиционно относят:

- формирование портфеля принимаемых на страховую защиту рисков конкретных страховых объектов;
- разработку, организацию, оценку и корректировку спектра предупредительных мероприятий по снижению вероятности наступления типовых для данных объектов рисков;
- уменьшение кумуляции убытков;

– соблюдение законодательно установленного ограничения лимитов ответственности страховщика по отдельному риску;

– организацию и реализацию системы перестрахования.

Выполнение перечисленных мероприятий требует от сети страховых посредников специальных знаний, интуиции и умения прогнозировать результат договора страхования. Можно с уверенностью утверждать, что их соблюдение в практике сбыта страховых продуктов, на первый взгляд, неизбежно ограничивает продажи страховых полисов, и цели страховщика вступают в противоречие с целями страховых посредников.

Разрешение данного противоречия может быть реализовано путем разделения страховщиком страховых продуктов на массовые виды страхования (объектами которого являются однородные и относительно простые объекты и риски, которые не требуют тщательной индивидуальной оценки и сопровождения), и страхование сложных объектов и опасных рисков (где необходим индивидуальный андеррайтинг и детальное обсуждение условий договора страхования). При сбыте массовых видов страховых продуктов условия страхования необходимо стандартизировать, что существенно упрощает вертикальную интеграцию сбыта и организацию финансового и информационного взаимодействия участников сбытовых каналов.

Эффективная организация вертикально интегрированного сбыта представляется возможной и в случае заключения договоров страхования сложных производственных объектов и опасных рисков. Однако в данных условиях от страховщика потребуется четко составленное моделирование не только сбытовых процессов, но и процессов сопровождения и обслуживания индивидуальных страховых предложений.

Вертикально интегрированная сбытовая система страховых продуктов на рынке промышленного страхования может

быть построена по схеме, представленной | на рисунке 1.

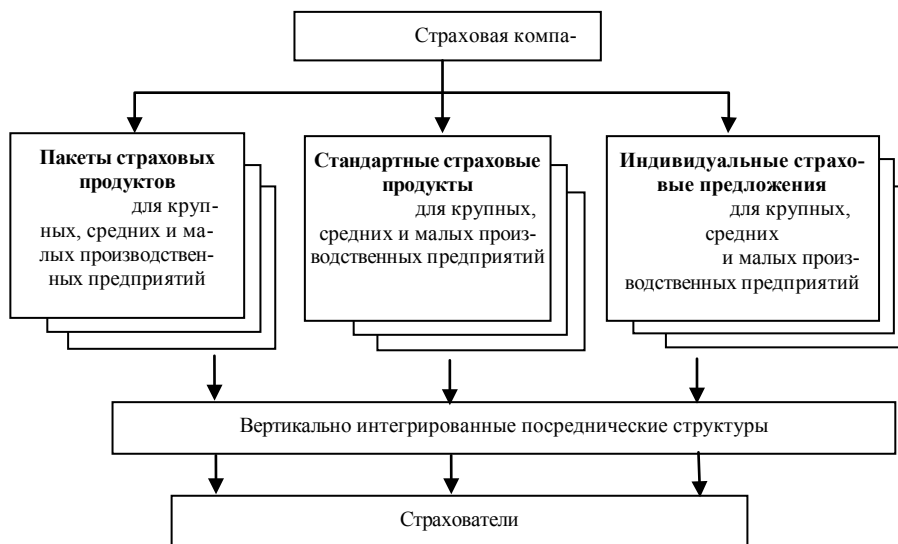


Рис. 1. Схема системы сбыта страховых продуктов с участием вертикально интегрированных посреднических структур

Практика формирования сбытовой системы в российских страховых компаниях требует совершенствования с учетом интересов страхователей и посредников. Среди основных современных тенденций данного процесса исследователи выделяют: расширение ассортимента страховых продуктов (особенно пакетизируемых), повышение интереса страховых посредников к упрощенным и стандартизированным продуктам, рост сходства продуктовых предложений разных страховых компаний, повышение актуальности для корпоративных страхователей индивидуализированных форм и рост степени влияния посреднических структур на процессы проектирования и изменения ассортимента страховых продуктов [4, с. 79].

Основным бизнес-процессом оказания страховой услуги, на который существенное влияние оказывает сбытовая система страховщика, является продажа страхового полиса (подписание договора и организация перечисления страховой премии). Данный процесс продолжается весь

срок действия договора и может быть разбит на следующие операции:

- формирование договора страхования по конкретным его условиям;
- организация подписания и передачи страхового полиса;
- ввод и хранение договора в базе данных страховщика;
- отражение операций и отчислений по ним в системе бухгалтерского учета;
- контроль за своевременностью и полнотой поступления страховой премии (или страховых взносов при уплате их в рассрочку);
- расчет страховых резервов и организация их инвестирования в соответствии с действующими правилами, прописанными в приказе Министерства Финансов РФ № 100н от 02.07.2012 (данная операция находится за пределами работы системы вертикально интегрированного сбыта страховых продуктов) [9];
- контроль за состоянием застрахованного объекта (для промышленных объектов внимание должно быть сконцентрировано на условиях эксплуатации, хранения, наличии или отсутствии мо-

- дернизаций, ремонтных работ и т.п., для человеческих ресурсов – на производственных условиях) с целью своевременного отслеживания изменений в динамике страховых рисков и внесения соответствующих изменений в размеры страховых сумм и премий;
- внесение требуемых страхователем изменений в договор страхования;
 - отслеживание сроков окончания страхового договора для своевременного предложения страхователю его пролонгации или перезаключения;
 - предоставление страхователям дополнительных экономических и юридических услуг, возможных по данному типу договора страхования.

Важнейшем завершающем процессом сопровождения договора страхования является расчет и осуществление страховой выплаты при наступлении страхового случая. Традиционно данные бизнес-процессы находятся преимущественно в ведении страховщика. Однако брокерские посреднические структуры также принимают участие в урегулировании страховых случаев. Важность данного бизнес-процесса определяется его непосредственным влиянием на формирование показателя качества обслуживания страхователя и во многом определяет эффективность будущего развития как сбытовой системы, так и всей страховой деятельности компании.

Важно отметить, что для руководителя промышленного предприятия-страхователя страховой продукт становится реальным только при наступлении страхового случая и проявляется в виде выплаты страхового возмещения.

Из всех бизнес-процессов именно андеррайтинг и урегулирование убытков являются исключительно страховыми, при этом последний имеет наиболее выраженный имиджевый и маркетинговый характер.

Полная или частичная компенсация материальных и финансовых потерь является существенным критерием каче-

ства страхования и отражается как на мнении страхователя о страховой организации, так и на решении взаимодействовать с посреднической системой и даже принимать дальнейшее участие в добровольном страховании.

В среднем, страховые компании теряют до 6% (по автострахованию – до 20%) клиентов из-за недовольства страхователями сроками и размерами страховых выплат [2].

С учетом серьезности последствий проявления присущих бизнес-процессам рисков страховщику необходимо предусматривать возможность их бизнес-моделирования с целью минимизации финансовых и организационных последствий.

Еще одной целью разработки бизнес-модели сбытовой системы страховой компании может быть выявление и согласование противоречивых целей и требований к построению и организации сбытовой функции страховщика. Проектирование бизнес-модели позволяет провести анализ и определить причины препятствующие достижению страховщиком своих целей, осуществить координацию и выработать рекомендации по устранению несоответствий.

В данной связи, представляется целесообразным рассмотреть метод имитационного моделирования, который согласно ряду исследований, может быть успешно применен в рамках процессного подхода [11].

На основе типовых понятий имитационной модели: потоков, уровней и темпов – возможно построение и оценка показателей эффективности бизнес-процессов. При построении имитационной модели в сфере управления традиционно используют три потока: информационный, финансовый и кадровый.

Процедуры построения существенно зависят от типа и размера страховщика, специфики проведения им информационной, финансовой, и кадровой

деятельности. Тем не менее, в обобщенном виде их можно представить в виде системы дифференциальных уравнений,

$$\begin{cases} \frac{dX}{dt} = A(t) \cdot X + F(t) + \xi(t) \\ X(1) = X_0 + \Delta t \cdot [A^+(t, X_0) - A^-(t, X_0)] + F(0) + \Delta \xi \end{cases}$$

где: $X(t)$ – вектор уровней сбытовой системы страховщика;

$A(t)$ – матрица темпов (индексы «+» и «-» обозначают рост и сокращение темпов соответственно);

$F(t)$ – заданная вектор-функция внешних воздействий (статистика производственных аварий, природных катастроф, пожаров, аварий; изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ, требуемых объектов страховых резервов, политики перестрахования и т.п.);

Δt – шаг моделирования;

$\xi(t)$, $\Delta \xi$ – параметры оценки случайных воздействий на сбытовую систему (в большинстве сфер применения имитационного моделирования описывается Марковским процессом («белый шум») с хорошо прогнозируемыми вероятностными характеристиками [10, с. 49]. В данной модели его могут составлять усредненные колебания конкретных значений параметров страхового договора: страховых сумм застрахованных производственных объектов, сроков действия договоров страхования, установления франшиз и т.п.

Целью моделирования бизнес-процессов процессов вертикально интегрированной сбытовой системы страховщика является анализ эффективности и обеспечения качества управления сбытовой системой по следующим ключевым ее характеристикам: периоду неустойчивой

связывающих уровни и темп (скорость изменения уровней сбытовой системы) [3]:

работы и периоду устранения искажений и сбоев в работе системы, что, несомненно, отражается на финансовых потоках страховщика.

Таким образом, эффективность создания и управления вертикально интегрированной системой сбыта страховых продуктов необходимо определять по трем следующим направлениям:

- экономическая эффективность работы сбытовой системы для страховой компании и предприятий посреднической сети, оцениваемая по широкому спектру финансово-экономических показателей движения финансовых средств в сбытовой системе;
- управленческая эффективность вертикальной интеграции сбыта страховщика, определяемая степенью реализации его рыночных целей: с данных позиций наиболее эффективным является не управление, приводящее к максимальному результату при минимальных затратах, а управленческая деятельность, в максимальной степени реализующая поставленную сбытовую цель [8];
- социально-экономическая эффективность сбытовой деятельности для производственных предприятий-страхователей, позволяющая им чувствовать финансовую целесообразность и постоянную защищенность их хозяйственной и коммерческой деятельности от рисков в результате заключения страховых договоров.

Литература

1. Акопова Е.С., Андреева Л.Ю. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма. Ростов н/Д : Изд-во РГЭУ РИНХ, 2004. - 407 с.
2. Архипов А.П. Основные бизнес-процессы страхования // Финансовый менеджмент в страховании, 2010. URL: <http://бизнес-учебники.рф/finance/osnovnyie-biznes-protsessyi.html>

-
3. Борщов А. От системной динамики и традиционного ИМ – к практическим агентным моделям: причины, технология, инструменты // Имитационное моделирование систем, 2004. URL: <http://www.gpss.ru/>
 4. Жилкина М.С. Управление бизнес-процессом разработки страховых продуктов // Альманах «Страховой менеджмент», 2010. с. 77-84.
 5. Интернет-технологии в страховании: настоящее и будущее // Страховой бизнес. 2010. №3. с. 40-45. URL: <http://www.insurebiz.ru/article/27/>
 6. Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2000. – 421 с.
 7. Кугушева Т.В. Особенности бизнес-модели страховой организации // URL: <http://management61.ru/index.php?do=static&page=kugushevastat1>
 8. Пивнев Е.С. Теория управления: учебное пособие. – Томск: ТМЦДО, 2005. - 246 с. // URL: <http://vse-uchebniki.com/teoriya-upravleniya-besplatno/111-ponyatie-effektivnosti-upravleniya-22617.html>
 9. Приказ Минфина России «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» № 100н от 02.07.2012 (зарегистрирован Минюстом России 03.08.2012 № 25102).
 10. Снетков Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учебно-практическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 228 с.
 11. Созинов А.С. Моделирование процессного подхода обеспечения качества управления маркетингом предприятия //URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/sozinov/2.htm> (25.01.2013)
 12. Шихов А. К. Об определении эффективности системы продаж и деятельности страховой компании // Страховое дело. 2008. № 5. с. 28-46.

Моделирование соответствия инвестиционных направлений компании ее рыночной привлекательности

В.Я. Вилисов, д.э.н., профессор кафедры Математики и естественнонаучных дисциплин,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

Моделируется взаимосвязь представлений инвестиционных менеджеров компании с рыночной эффективностью ее акций. На основе портфельной теории Марковица и регрессионного анализа построены модели, отражающие связь показателей рыночной эффективности компании с параметрами ее экономической деятельности. С другой стороны, методами экспертного оценивания выявлены значения тех же параметров влияния, но, по мнению менеджмента компании. Эти два ряда оценок используются в принятии управленческих решений.

Модель, портфель, инвестиции, оценки.

Modeling corresponds of investment trends to its market attractiveness

V.Y. Vilisov, D.Sc. in economics, Professor Department of Mathematics and Natural Sciences State Institution of Higher Academic Education,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Modeled relationship representations investment managers with market performance of the stock. Based on Markowitz's portfolio theory and regression analysis of the models, reflecting the bond market efficiency indicators of the parameters of its economic activity. On the other hand, the method of expert evaluation revealed values of the same parameters of influence, but, according to the company's management. These two sets of estimates are used in making management decisions.

Model, portfolio, investment, valuation.

Введение. В работе открытых акционерных обществ (ОАО) важную роль играют инвестиционные (линейные) менеджеры – сотрудники, выбирающие направления внутренних вложений средств для обеспечения конкурентоспособности, капитализации, интегральной успешности компании. Для принятия эффективных управленческих решений им важно «держать руку на пульсе» как текущей конъюнктуры, так и стратегических направлений развития компании, они должны обладать безошибочной интуицией и «чувствовать» взаимосвязь доверенных им «рычагов управления» (например, внутренних инвестиций) и внешних проявлений эффективности компании (например, рыночной стоимости ее акций). Рыночная эффективность компании проявляется в том, какую долю в инвестиционном портфеле произвольного внешнего инвестора со-

ставляют акций данной компании.

В настоящее время неявная обратная связь, необходимая для управления инвестициями компании, существует лишь в виде интуитивных представлений менеджеров, практически не поддающихся внешнему контролю, что вносит существенную неопределенность и изрядную долю «шаманства» в их деятельность. Неадекватность восприятия менеджерами взаимосвязи управленческих решений, находящихся в их компетенции, с целевой функцией (например, с интегральным показателем рыночной эффективности компании) означает, что они пользуются искаженными целями управления или преднамеренно подменяют их другими [1]. Последнее трактуется в неоинституциональной теории как оппортунистическое поведение линейных менеджеров [4].

В данной работе предпринята попытка формализовать эту обратную связь, т.е. построить алгоритм выявления степени влияния ряда внутренних факторов компании на биржевые котировки акций компании и тем самым дать топ-менеджменту компании инструмент мониторинга эффективности внутренних инвестиций.

Исследование выполнено на примере одного из ОАО машиностроительной отрасли (далее – Компания). Акции Компании, как и других ОАО, котируются на Российской товарно-сырьевой бирже (РТС).

В качестве исходных данных для

анализа использованы статистические сводки РТС, квартальная отчетность Компании, открыто публикуемая на ее сайте, а также данные экспертных опросов ее менеджеров.

Схема исследования

Степень влияния управленческих факторов Компании на ее рыночную эффективность предполагается оценить двумя способами (рис. 1):

1. По данным торгов на РТС и по отчетности Компании – для построения объективных оценок.
2. По мнению линейных менеджеров Компании – для построения субъективных оценок.

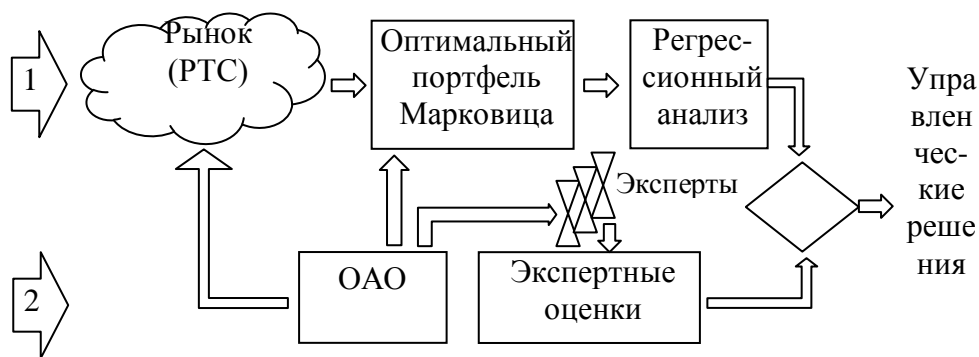


Рис. 1. Схема моделирования

Результаты оценивания, полученные двумя способами, предполагается сравнивать для последующего принятия топ-менеджерами управленческих решений относительно состава, полномочий и дальнейшей работы команды линейных менеджеров.

Далее рассмотрим оба способа оценивания и в рамках каждого из них – математические постановки задач, описание алгоритмов их решения, процедуры получения промежуточных и окончательных оценок на конкретных реальных статистических данных, а также краткие комментарии к полученным результатам.

Математические модели объективного оценивания (первый способ).

Этот способ основан на действиях субъектов, принимающих решения о покупке акций на торговых площадках. Однако, в силу того, что субъекты рынка не зависят от субъектов-менеджеров предприятия и являются элементами внешней среды, по отношению к Компании, то именно в смысле независимости от интересов предприятия, они отражают объективное окружение Компании.

Первый способ основан на моделях двух типов:

1. Модель портфельной оптимизации Марковица [2], которая дает возможность оценить долю акций Компании (ДАК) в оптимальном инвестиционном портфеле произвольного внешнего инве-

стора, действующего разумно.

2. Регрессионная модель, увязывающая ДАК и ряд внутренних факторов Компании, значения которых находят отражение в регулярно публикуемой отчетности Компании и на которые могут оказывать влияние менеджеры, управляющие теми или иными сторонами ее деятельности или развития, в частности, распределением инвестиций.

Модель портфельной оптимизации Марковица

В качестве единого интегрального показателя рыночной привлекательности Компании выбрана величина доли акций Компании в оптимальном портфеле Марковица (ОПМ).

Кратко остановимся на основных

$$D_p = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j K_{ij} \rightarrow \min_x \quad (1)$$

где K_{ij} - ковариация двух видов ЦБ i -го и j -го, а ограничение, как условие равенства ожидаемой доходности некоторо-

$$\sum_{j=1}^n x_j m_j = m_p, \quad (2)$$

где m_j - средняя (ожидаемая) доходность ЦБ j -го вида. Для всех искомых долей

$$\sum_{j=1}^n x_j = 1. \quad (3)$$

В векторно-матричной форме за-

$$D_p = \bar{x}^T K \bar{x} \rightarrow \min_x, \quad (4)$$

при ограничениях:

$$\bar{m}^T \bar{x} = m_p. \quad (5)$$

$$I^T \bar{x} = 1. \quad (6)$$

Здесь:

$K = \|K_{ij}\|_{mn}$ - ковариационная квадратная матрица рассматриваемого набора ЦБ; $\bar{m} = [m_1 \ m_2 \ \dots \ m_n]^T$ - вектор ожидаемых (средних) доходностей набора ЦБ; $I = [1 \ 1 \ \dots \ 1]^T$ - единичный вектор.

Эта задача решена на основе ре-

элементах ОПМ. Пусть внешним инвестором определен круг ценных бумаг (ЦБ), потенциально пригодных для их включения в состав портфеля. Тогда задача формирования ОПМ заключается в том, чтобы сформировать такой портфель ЦБ (выбрать вектор $\bar{x} = [x_1 \ x_2 \ \dots \ x_n]^T$), который обеспечил бы минимальный риск σ_p (или дисперсия $D_p = \sigma_p^2$) при заданной доходности m_p . Здесь $x_i, i = \overline{1, n}$ - доля инвестиций в ЦБ i -го вида, T - символ транспонирования.

Критерий оптимизации в задаче поиска ОПМ имеет вид:

му желаемому уровню m_p :

инвестиций должно выполняться условие нормировки:

дача (1) - (3) примет вид:

альных статистических данных, описанных ниже.

Исходные данные.

В исследовании рассматривался период времени с 1-го квартала 2009 года (с которого начинается устойчивый рост после кризиса 2008 года) по 4-й квартал 2011 года т.к. вся поквартальная бухгалтерская отчетность за этот период имеется

в открытом доступе (на сайте Компании). Таким образом, были рассмотрены 12 наборов данных с квартальным шагом. Исходные данные о котировках акций были взяты с сайта РТС [5].

Во множество компаний, акции которых рассматривались для включения в модель Марковица, вошли такие ОАО, как:

1. Компания;
2. Газпром;
3. Лукойл;
4. Сбербанк;
5. Ростелеком;
6. Роснефть;
7. Уралкалий;
8. Норильский никель;
9. Аэрофлот;
10. Северсталь.

Далее, для краткости, вместо наименования компаний используются их номера в приведенном выше перечне.

Данные по шагам наблюдений представляют собой средние доходности ЦБ, вычисленные по всем торговым сессиям текущего интервала наблюдений (квартала).

Поскольку период наблюдения характеризуется нестационарностью посткризисного восстановления, при вычислении необходимой для расчетов ковариационной матрицы K была исключена линейная составляющая (тренд), что повысило точность расчетов парных ковариаций.

Вычисление параметров ОПМ.

Как известно [2], задача построения ОПМ заключается в минимизации риска при обеспечении желаемого уровня доходности портфеля m_p . Поскольку желаемая доходность может лежать в интервале от самой низкой (из всего рассматриваемого пула ЦБ) до самой высокой, то естественно предположить, что уровень доходности, приемлемый для произвольного инвестора, не будет лежать в крайних точках этого интервала.

В работе принято предположение, что инвестор, вкладывая средства в порт-

фель, желает получить доходность несколько выше средней. Для определенности в работе принято, что на протяжении всего периода наблюдений желаемый уровень доходности внешнего инвестора составляет $m_p = 0.75$ от нижней границы интервала доходностей текущего момента наблюдений.

С учетом приведенных замечаний в среде MS Excel с использованием надстройки «Поиск решений» была решена задача выбора ОПМ на каждом из 12 рассматриваемых шагов наблюдений. В вычислениях использованы приведенные выше выражения для целевой функции и ограничений (1) – (3). Полученные доли ЦБ из рассматриваемого пула ЦБ десяти компаний приведены на рис. 2, где жирным выделена траектория изменения по кварталам доли средств в оптимальном портфеле, вложенных в акции Компании. Из рисунка видно, что рост доли Компании в портфеле начался лишь в течение 2010-2011 годов (точки 5-12).

Регрессионная модель.

Идея этого этапа анализа состоит в том, чтобы по объективным данным вычислить степень влияния некоторых из внутренних факторов Компании на долю ее акций в составе ОПМ по шагам наблюдений.

В качестве источника данных была рассмотрена квартальная отчетность, публикуемая на официальном сайте Компании, содержащая все основные разделы бухгалтерского баланса (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении средств и т.п.), кроме того в ней содержатся сведения об инвестициях в различные направления деятельности и развития Компании. В данной работе, без потери общности, рассмотрены лишь пять факторов из числа факторов, способных оказывать влияние на рыночные показатели Компании:

1. Объем основных средств (f_1).
2. Фонд заработной платы (f_2).
3. Объем чистой прибыли (f_3).

4. Рентабельность (f_4).
 5. Объем выпуска основной продукции (f_5).

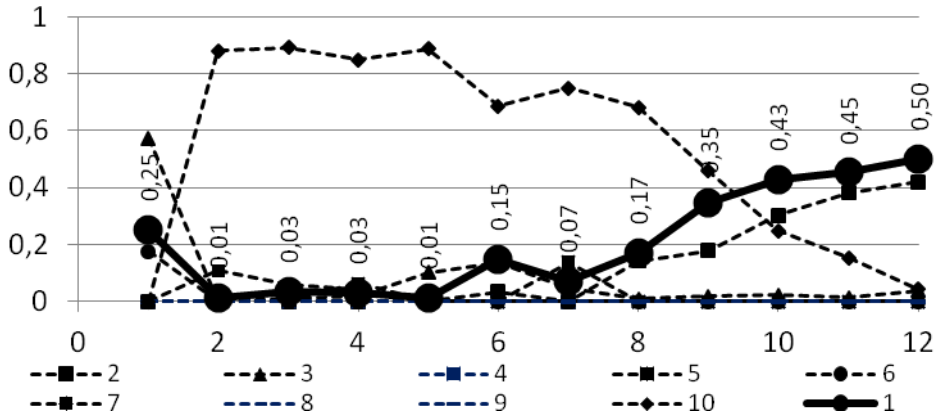


Рис. 2. Доли акций компаний в портфеле Марковица

Поскольку все факторы имеют разное смысловое значение и измеряются в различных единицах, они были нормализованы, что привело их к единой шкале [0;1].

Нормализованные данные наблюде-

$$\begin{aligned}
 x_i &= c_0 + c_1 f_1 + c_2 f_2 + c_3 f_3 + \\
 &+ c_4 f_4 + c_5 f_5 = \\
 &= -0.075 - 0.006 f_1 + 0.262 f_2 + \\
 &+ 0.216 f_3 + 0.029 f_4 + 0.179 f_5
 \end{aligned}
 \tag{7}$$

Полученная модель имеет достаточно высокий уровень адекватности т.к. коэффициент детерминации $R^2 = 0.87$, хотя коэффициенты при f_1 и f_4 незначимы. Коэффициенты уравнения регрессии, как известно, отражают уровень корреляционной связи факторов с выходной величиной, а также вклад каждого фактора в общий эффект (долю акций компании в ОПМ). Факторы, ранжированные по степени влияния на выходной показатель, представлены на рис. 8.

Таким образом, результатом объективного оценивания являются веса внутренних факторов, полученные в виде коэффициентов уравнения регрессии $\{c_1; c_2; c_3; c_4; c_5\} = \{-0.006; 0.262; 0.216; 0.029; 0.179\}$.

Реализуем второй способ.

Субъективное оценивание вкла-

ний обработаны с помощью опции «Регрессия» надстройки «Анализ данных» MS Excel, в результате чего получено уравнение регрессии:

да внутренних факторов Компании в интегральный эффект ее работы.

Этот способ оценивания основан на мнении менеджеров Компании. Обычно предполагается, что распределяя инвестиционные средства и выполняя другие управленческие действия, линейный менеджмент Компании адекватно представляет влияние тех или иных «рычагов» на конечный эффект. Неформально адекватность должна обеспечиваться их опытом и управленческим профессионализмом, однако, в реальной практике далеко не все в этой сфере бывает идеально. Поэтому для топ-менеджеров Компании важно знать, насколько адекватно линейные менеджеры представляют себе степень влияния тех или иных «управленческих рычагов» на конечный эффект. Этой цели и служит выявление у команды менеджеров Компа-

нии весовых коэффициентов влияния и последующего сравнения полученных значений с оценками тех же весов, полученных «по мнению рынка», т.е. первым способом. Если расхождение оказывается существенным, то это может служить сигналом топ-менеджерам Компании для принятия организационных мер по «настройке менеджмента на мнение рынка».

Для построения субъективных оценок вклада внутренних факторов была использована техника экспертного оценивания [3], в соответствие с которой:

1. Сформирована группа экспертов из числа линейных менеджеров Компании, в функциональные обязанности которых входили работы по инвестиционному менеджменту. В состав экспертной группы включены 10 менеджеров.

2. Разработана анкета, позволяющая по ответам экспертов построить матрицы парных сравнений (МПС) степени влияния факторов, приведенных выше, на рыночную привлекательность акций Компании. Эксперты давали ответы отдельно в дискретной шкале (Да/Нет) и в непрерывной - степень относительной (парной) важности факторов, принимающей значения на интервале [0;1]. Использование

двух вариантов шкал позволяет уменьшить субъективные погрешности оценивания.

3. Каждая МПС обработана методами Суммирования, Перемножения и Льюиса, что обеспечило уменьшение методических погрешностей оценивания весов факторов. По множествам экспертов и методов обработки вычислены средние весовые коэффициенты, отражающие степень влияния каждого фактора на рыночные котировки акций Компании.

Таким образом, после обработки каждому эксперту был поставлен в соответствие вектор весов факторов в четырех методических версиях (рис. 3): суммированием по дискретной шкале (С.д/ш), суммированием по непрерывной шкале (С.н/ш), перемножением по непрерывной шкале (П.н/ш), методом Льюиса по непрерывной шкале (Л.н/ш). Проверена транзитивность полученных оценок. По всем оценкам весов для каждого эксперта были вычислены средние значения по множеству этих четырех версий, а затем и усреднены по множеству экспертов. На рис. 4 приведены оценки, усредненные и по множеству методов обработки и ранжированные по убыванию веса. Все оценки весов значимы.

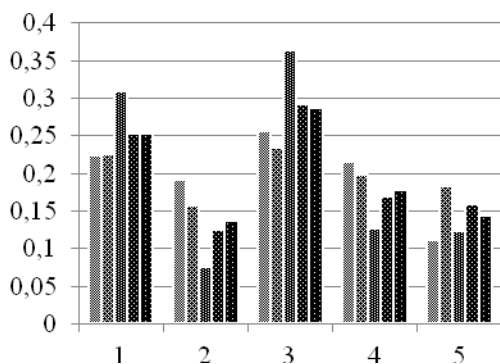


Рис. 3. Средние веса факторов.

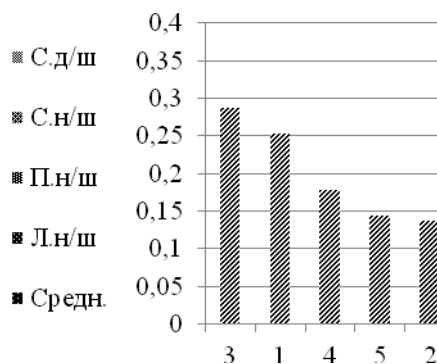


Рис. 4. Экспертные оценки факторов.

Сравнение объективных и субъективных оценок важности факторов.

Значения оценок весов и ранжировки, вычисленные по объективным данным (см. уравнение (7)) отличаются от

данных, полученных по результатам экспертного опроса (см. рис. 4). Для более точного сравнения оценок важности внутренних факторов Компании их удобно представить в табл. 1, где веса, получен-

ные 1-м способом нормированы таким образом, чтобы их сумма была равна еди-

нице. Оценки весов, полученные вторым способом, уже были нормированы.

Табл. 1. Значения весов объективных и субъективных факторов

Способы оценивания	Факторы				
	1	2	3	4	5
Объективный (РТС)	-0.008	0.384	0.317	0.043	0.263
Субъективный (эксперты)	0.253	0.138	0.287	0.178	0.144

Заметим, что на множестве рассмотренных реальных данных полученные оценки важности факторов имеют достаточно высокий уровень надежности, хотя значения их существенно отличаются.

Таким образом, два способа сравнения двух групп оценок коэффициентов важности (субъективных и объективных) не дают оснований считать их достаточно близкими.

Выводы.

1. Отличие субъективных оценок важности факторов от объективных может свидетельствовать о неадекватности восприятия менеджментом Компании рыночных механизмов и отражать факт неэффективного инвестиционного управления компаний.

2. Существенные отклонения двух групп оценок могут служить основанием для коррекции финансовой политики компании или обновления состава группы линейных менеджеров.

3. Приведенная методика анализа может быть использована в качестве инструмента подбора состава менеджеров, адекватно представляющих механизмы работы компании в рыночных условиях, а также регулярного мониторинга уровня этой адекватности.

4. Методика анализа показала свою работоспособность и возможность ее использования на практике с расширенным составом факторов и с привлечением более широкого круга экспертов.

Литература

1. Бир С. Оптимальные статистические решения. М.: Мир, 1974. – 526 с.
2. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. М.: Дело, 1997. – 1008 с.
3. Евланов Л.Г. Экспертные оценки в управлении / Евланов Л.Г., Кутузов В.А. – М.: Экономика, 1978. – 133 с.
4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
5. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://rts.micex.ru> (дата обращения: 06.03.2013).

Методологические и прикладные аспекты реализации инновационных стратегий предприятиями ракетно-космической отрасли

В.В. Мачнева, младший научный сотрудник НИИ космических систем имени А.А.Максимова – филиал Государственного космического научно-производственного центра имени М.В.Хруничева, аспирант кафедры экономики, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье раскрыты методологические аспекты управления инновациями и классификации инновационных стратегий. Представлены примеры практической реализации различных типов инновационных стратегий на примере предприятия ракетно-космической отрасли.

Инновация, инновационная деятельность, типы инноваций, инновационная стратегия, классификация инновационных стратегий, продуктовые организационно-управленческие, информационно-технологические инновации.

Methodological and applied aspects of the implementation of the innovation strategies space industry enterprises

V.V. Machneva, the teacher, Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article methodological aspects of innovation management and classification of innovation strategies are disclosed. Examples of practical implementation of different types of innovation strategies are provided based on best practices of the space industry enterprises.

The innovation, innovation activities, types of innovation, innovation strategy, classification of innovation strategies, structural and managerial, IT innovations.

Инновации – различного рода нововведения в той или иной сфере деятельности человека. Анализ гносеологии данного понятия [1-10] позволил автору выявить сущность и значение таких понятий как «инновация», «инновационная деятельность», «инновационная стратегия» и сделать вывод о том, что в современных словарях инновации нередко отождествляется с нововведениями (от англ. innovation), т.е. внедрёнными новшествами, обеспечивающими качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованным рынком [2]. При этом подчеркивается, что инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его творческого процесса, открытий, изобретений, рационализации. Таким образом инновация непосредственно связана с интеллектуальной собственностью, на которую существует определенный спрос

со стороны потребительского (B2C) и промышленного (B2B) рынков, или рынка продукции для государственных нужд (B2G) [5].

И если понятие «инновации» начало использоваться в исследованиях в XIX веке, то в начале XX века появляется новая область знания, получившая название *инноватика*. Ее рассматривают с разных позиций.

Во-первых, как науку о нововведениях, в рамках которой изучаются закономерности разработки и внедрения технических нововведений в сфере материального производства [1].

Во-вторых, в рамках экономической школы как науку об управлении инновациями, рассматривающую в качестве объекта исследования «экономические процессы формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы народного

хозяйства». Инновационная сфера в свою очередь включает «совокупность инноваций, создаваемых и осваиваемых регионами, отраслями и предприятиями в результате инновационной деятельности; механизмы ее инвестиционного, информационного и организационного обеспечения; методы и инструменты обоснования направлений и оценки эффективности инновационного развития хозяйственных систем» [7].

Исследуя различные аспекты управления инновациями, следует принимать во внимание тип инновации. Именно он во многом определяет формы организационного воздействия, которые необходимо применить в процессе управления инновацией. [5].

Если речь пойдет об интеллектуальной собственности в различных формах: научного знания, наука, научно-конструкторских разработках и промышленных образцах, находящиеся на стадии формирования, еще не реализованных в конечную продукцию, бизнес-процессах, технологиях или технических системах, требующих дальнейшей доработки и вывода на рынок инноваций, то в этом случае предметом управления инновациями являются различные аспекты, определяющие финансово-экономические, организационно-управленческие и нормативно-правовые вопросы, позволяющие довести инновационную идею до фактической реализации.

Если же инновационная идея уже доведена до практического воплощения и существует как определенный инновационный продукт, который может быть оценен с точки зрения экономической или социальной эффективности, то его можно классифицировать следующим образом:

- продукция (товары или услуги) с новыми потребительскими свойствами;
- организационно-управленческие процессы (менеджмент и

маркетинг как системы бизнес-процессов, а также результаты реализации этих процессов, существующие в форме нематериальных активов, например, бренд, бизнес-репутация, потребительская лояльность и т.п.) повышающие эффективность производственных или социально-экономических систем;

- информационные технологии и технические системы, являющиеся практическим воплощением научных идей, приводящие к качественным изменениям способов функционирования производственных или социально-экономических систем.

Процесс, обеспечивающий превращение идей в нововведение и формирующий систему управления этим процессом, является инновационной деятельностью. Он может быть разработан на основе принципа целеполагания на базе применения различных инновационных стратегий. Именно инновационная стратегия позволяет достичь целей, поставленных перед инновационной деятельностью предприятия. Инновационная стратегия определяет средства достижения поставленных целей и отличается определенной новизной, прежде всего для конкретной компании, а возможно, для отрасли, рынка в целом. Инновационная стратегия должна быть подчинена общей стратегии предприятия. Она задает цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств [8].

Проведенный в рамках кабинетного исследования контент-анализ различных научных источников показал, что специалисты выделяют различные виды стратегий, применяемых в инновационной деятельности [5]. Различают, например, кризисную инновационную стратегию и стратегию инновационного развития [3], наступательную, стабилизационную, оборонительную, зависимую, защитную, селективную [8], промежуточную,

поглощающую, имитационную, лицензионную, разбойничью [2] и др. стратегии. Однако систематизировать их достаточно проблематично, поскольку существует целый ряд негативных аспектов:

- в большинстве случаев не обозначена методология классификации, в частности не определены классификационные признаки;
- среди проанализированных вариантов классификации существуют тождественные стратегии с различными наименованиями;
- в рамках выделенных групп стратегий возникают дополнительные подгруппы;
- описанные стратегии охарактеризованы с различной степенью детализации и т.д. и т.п.

Таким образом, проведенный анализ выявил необходимость дальнейшего уточнения и развития существующих классификаций с более жесткой формализацией алгоритма классификации.

С целью изучения прикладных возможностей теории управления инновациями и методологии формирования инновационных стратегий, в ходе исследования было выбрано одного из предприятий ракетно-космической промышленности, на базе которого в дальнейшем планируется апробация разрабатываемого научно-практического инструментария – Федеральное государственное унитарное предприятие «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева» (ФГУП «ГКНПЦ имени М.В.Хруничева»). На его примере был проведен анализ применяемых инновационных стратегий. Как показало исследование организационно-управленческой деятельности этого предприятия, оно соблюдает принцип соответствия целей развития и его инновационной стратегии. Предприятие было образовано в 1993г. путем слияния

двух ведущих предприятий ракетно-космической промышленности России – Машиностроительного Завода им. М.В.Хруничева и Конструкторского Бюро «Салют». С этого момента оно поставило своей стратегической целью сохранить, укрепить и развить научно-технический потенциал, повысить эффективность работы ракетно-космической промышленности в новых рыночных экономических условиях и вывести ее на мировой космический рынок.

В соответствии со стратегией развития ракетно-космической промышленности, а также согласно Федеральной целевой программе «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002-2006гг.)», на базе ФГУП ГКНПЦ им. М.В.Хруничева было решено сформировать крупную интегрированную структуру в области разработки и создания ракет-носителей тяжелого класса. Важнейшая задача этой интеграции – сохранение существующего производственного и научно-технического потенциала предприятия и обеспечение выполнения государственных заказов, предусмотренных Федеральной космической программой.

В 2007г. вновь была проведена реорганизация, которая предусматривала присоединение еще четырех федеральных государственных унитарных предприятий в качестве филиалов (Производственное объединение «Полет», Московское предприятие по комплектованию оборудованием «Длина», Воронежский механический завод, Конструкторское бюро химического машиностроения имени А.М.Исаева).

В 2008г. ГКНПЦ имени М.В.Хруничева стал владельцем контрольного пакета акций ОАО «Протон-ПМ», которое специализируется на производстве жидкостных ракетных двигателей РД-275. Они используются в качестве энергетической установки первой

ступени ракеты-носителя тяжелого класса «Протон-М».

В 2009г. состоялась передача акций Конструкторского бюро химавтоматики в ведение ГКНПЦ имени М.В.Хруничева. Открытое акционерное общество «Конструкторское бюро химавтоматики» (ОАО КБХА) – является одним из мировых лидеров в создании жидкостных ракетных двигателей, и участвует во всех отечественных пилотируемых программах по освоению космоса. КБХА – это современное научно-производственное объединение, которое способно обеспечить полный цикл создания жидкостных ракетных двигателей (ЖРД) для ракет оборонного, научного и народнохозяйственного назначения.

В 2011г. Федеральное Государственное Унитарное Предприятие «Усть-Катавский вагоностроительный завод им. С.М.Кирова» также преобразовано в филиал ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева».

В настоящее время в состав ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр им. М.В.Хруничева» входят Ракетно-космический завод (РКЗ), Конструкторское Бюро «Салют», Завод по эксплуатации ракетно-космической техники (ЗЭРКТ), Завод медицинской техники и товаров народного потребления (ЗМТ и ТНП).

Многопрофильное предприятие ГКНПЦ им. М.В. Хруничева, имеющее 10 филиалов, расположенных на территории 6 субъектов Российской Федерации (г.Москва и Московская, Владимирская, Омская, Челябинская, Воронежская, Архангельская области, а также в Республике Украина) испытывает настоятельную необходимость в применении инновационных стратегий развития во всех трех важнейших

направлениях, выделенных в ходе теоретического исследования:

- продуктовые (товары или услуги) с новыми потребительскими свойствами;
- организационно-управленческие;
- информационно-технологические и технические.

В рамках первого направления сформирована и внедряется *стратегия разработки и внедрения информационных технологий с использованием супер-ЭВМ для отработки новых образцов ракетно-космической техники* (ОКР «Модель-ЖРД»). Внедрение суперкомпьютерных технологий трёхмерного моделирования характерных физических процессов в ЖРД на базе отечественного программного обеспечения обеспечивает имитацию работы ЖРД в реальных условиях, что позволяет усовершенствовать алгоритмы систем диагностики и аварийной защиты ЖРД при наземных испытаниях. Данная инновационная стратегия предполагает подготовку специалистов в области гидрогазодинамики, прочности и информационных технологий и внедрение отечественного программного обеспечения инженерного анализа на базе супер-ЭВМ, кроме того она требует разработки имитационных 3D-моделей отдельных подсистем двигателя РД0146 с использованием супер-ЭВМ. Стратегия рассчитана на реализацию в период с 2011 по 2015г. с общим объемом финансирования 300 млн. руб.

Вторая группа классификации представлена *инновационной стратегией в области управления бизнес-процессами* ГКНПЦ им. М. В. Хруничева и предполагает *создание единой корпоративной информационно-телекоммуникационной системы управления предприятием (ЕКИТСУП)*. В рамках реализации комплекса мероприятий данного проекта, рассчитанного на период с 20011 по 2015г. и финансируемого в размере 2716,0 млн.

руб. предполагается разработка и внедрение интегрированного решения автоматизированной ЕКИТСУП (с учётом территориально распределённой научно-производственной структуры ГКНПЦ им. М.В.Хруничева) на базе взаимосвязанных на уровне программно-аппаратных средств и комплексного внедрения современных программных комплексов:

- управления ресурсами предприятия (ERP),
- сопровождения жизненного цикла изделий (PLM),
- электронного документооборота,
- производственной исполнительной системы (MES),
- единой телекоммуникационной системы;
- объединённой информационной инфраструктуры центров обработки данных и вычислительных сетей;
- единого корпоративного хранилища нормативно-справочной информации и баз данных;
- системы стратегического планирования деятельности предприятия, корпоративного управления и бизнес-аналитики;
- системы управления корпоративной архитектурой предприятия;
- системы управления информационными ресурсами предприятия;
- системы диспетчеризации инженерных производственных средств.

Реализация комплекса мероприятий обеспечит:

- выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции;
- сокращение сроков разработки и производства изделий РКТ;
- снижение себестоимости изделий РКТ;
- обеспечение высокой управляемости предприятия как единой интегрированной территориально распределённой производственной структуры;

- организацию единой информационной среды предприятия, его филиалов и структурных подразделений;

- повышение объективности, достоверности и оперативности получения информации по различным аспектам деятельности предприятия на всех уровнях руководства;

- постепенный переход к единым цифровым моделям изделий, полностью электронному обмену информацией между конструкторами, технологами и управленцами;

- повышение исполнительской дисциплины (управление проектами, информационная прозрачность производства);

- повышение степени защиты информации, используемой для принятия управленческих решений;

- повышение мобильности предприятия, его адаптации к изменениям рынка, обеспечение финансовой устойчивости;

- использование ЕКИТСУП как возможного базового прототипа системы для предприятий космической отрасли;

- использования создаваемых в процессе внедрения системы баз данных для формирования единых для отрасли баз данных по типовым элементам конструкций изделий РКТ, стандартным изделиям и материалам, библиотекам нормативно-справочной информации (создание единой базы знаний отрасли).

Третья группа инновационных стратегий представляла в ГКНПЦ им. М.В.Хруничева *стратегией инновационного развития информационных технологий и предполагает разработку и внедрение высокоуровневого программного обеспечения по управлению корпоративной архитектурой предприятия*. Стратегия рассчитана на реализацию в течение 2011 – 2013 гг. и предусматривает финансирование в размере 250 млн. руб.

Формирование и внедрение названных стратегий обеспечивает решение задач непрерывного соответствия

архитектуры предприятия текущим и стратегическим целям и задачам предприятия и отрасли и обеспечивает | повышение эффективности совокупных активов предприятия как по прямым так и по стратегическим рыночным показателям.

Литература

1. Анализ инновационной деятельности высших учебных заведений России. Гребенюк И.Н., Голубцов Н.В., Кожин В.А., Чехов К.О., Чехова С.Э., Фёдоров О.В.М.: «Академия естествознания», 2012.
2. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О., М.: «Академия Естествознания», 2011.
3. Латыпова Э. Оценка конкурентоспособности турнаправления как элемент инновационной стратегии предприятия в условиях гиперконкуренции // Маркетинг услуг №1 2013.
4. Мачнева В.В. Сущность и значение инноваций и инновационных стратегий и проблемы их классификации. Сб. докладов научной конференции аспирантов ФТА МО «Инновационные аспекты социально-экономического развития региона», 2012.
5. Новиков В.С. Инновации в туризме. Учебное пособие//М, Издательский цент Академия, 2007.
6. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М.: 1978.
7. Паспорт специальности 08.00.05. на сайте ВАК http://vak.ed.gov.ru/ru/help_desk
8. Петрова Ю.А. Экономика предприятия <http://be5.biz/ekonomika/epua/index.htm>
9. Стратегия и тактика развития экономики России до 2020 года на федеральном и региональном уровнях: Монография / Под общ. ред. д.э.н., проф. Цыпина И.С., к.э.н., доц. Шедько Ю.Н. - М.: ВГНА Минфина России, 2011.
10. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
11. Электронный ресурс. Режим доступа: www.khrunichev.ru

Формирование интеграционных стратегий государства и частного бизнеса и роль технологических платформ в рамках инновационной системы России

В.В. Мачнева, младший научный сотрудник НИИ космических систем имени А.А. Максимова – филиал Государственного космического научно-производственного центра имени М.В.Хруничева, аспирант кафедры экономики, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Е.А. Эльканова, старший преподаватель АОНО ВПО «Институт систем управления экономики и международного права», соискатель кафедры экономики, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Л.Т. Керимова, аспирантка кафедры экономики, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье проанализированы мнения экспертов о состоянии инновационной системы России. Дана характеристика процессов становления инновационных экономик в ряде зарубежных стран, охарактеризована их эволюция, оценена роль государственной политики в этом процессе. Отражена роль формирования технологических платформ в инновационном развитии, описан порядок формирования перечня ТП и представлены практические аспекты формирования национальной космической технологической платформы.

Инновационная активность, инновационная система, технологические платформы, кооперация, интеграционные стратегии, государственно-частное партнерство, программы инновационной политики, национальная космическая технологическая платформа.

Development of the State and private business integration strategies, and the role of technology platforms across the innovation-driven environment in Russia

V.V. Machneva, the teacher, Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

E.A. Elkanova, Senior teacher Institute of management systems of economy and International Law, Applicant for the Economy Department, Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

L.T. Kerimova, post-graduate student of the Economy Department Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article provides expert assessments of the current state of Russia's innovative environment. It also describes the ongoing processes in the emerging innovation-based economies of the world, their evolution, and analyzes the role of the state policy in this process. The authors focus on the importance of the technological platforms (TP) development for the innovative advancement and describe the sequence of TP index formation. The article also presents some practical aspects with respect to building up the national aerospace technological platform.

The innovation activity, innovation environment, technology platforms, cooperation, integration strategies, public-private partnership, innovation policy initiatives, national aerospace technology platform.

Поступательное развитие экономики любой страны напрямую зависит от инновационной активности и эффективного функционирования инновационной сферы на различных уровнях, начиная от отдельных	предприятий, внедряющих инновации и заканчивая отраслями, определяющими инновационное развитие всего народного хозяйства. Отечественные эксперты, подчеркивают слабость существующей в России системы управления
--	--

высокотехнологичным производством, утверждая, что она не удовлетворяет ни промышленность, ни бизнес, ни науку. Связано это с отсутствием интеграционных стратегий взаимодействия между ними, низким развитием культуры бизнес-кооперации. Выход возможен только при условии развития различных форм государственно-частного партнерства. «Предприниматели обладают более глубокими знаниями рынка своей отрасли. Кроме того, умеют, как никто, определять собственные потребности для поиска инновационных разработок на рынке», утверждает в частности руководитель «Центра информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур» Абустина Н. [1]. Однако сегодня, по мнению специалистов, региональные экспертные группы состоят преимущественно из представителей вузов, организаций инновационной инфраструктуры и органов региональной власти, а бизнес до сих пор находится в стороне.

По мнению других экспертов, основные недостатки национальной инновационной системы России состоят не только в низком уровне развития кооперации и отсутствии эффективных интеграционных стратегий, но и в недостаточном развитии самого инновационного бизнеса. Например, по мнению заведующего кафедрой управления инновациями Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства Харина А., до тех пор, пока в России не будет восстановлен высокий уровень высокотехнологичного производства и развит бизнес, стране нельзя рассчитывать на сколько-нибудь заметные инновационные прорывы и серьезные действия со стороны государственной исполнительной власти [1].

Иного мнения придерживаются эксперты, представляющие Министерство экономического развития России. Например, начальник отдела стратегического управления и институционального развития Тарасенко В. утверждает, что его ведомство продуктивно работает над решением названных проблем. Он полагает, что активному развитию рынка инноваций, как на федеральном, так и на региональном уровнях, способствуют в частности, разработки планов по развитию технологических платформ, а также инновационных стратегии компаний с государственным участием. Ведомство консолидирует эти планы, и осуществляет методическую поддержку деятельности. Кроме этого на федеральном уровне оказывается определенное содействие малому инновационному бизнесу, подчеркивает Тарасенко В.: «В последнее время у нас активизировалась деятельность общественных организаций федерального уровня, осуществляющих поддержку инновационной деятельности. Здесь можно упомянуть ассоциацию инновационных регионов, различные некоммерческие организации и конференции». Если говорить о региональной инновационной системе, то в первую очередь надо обратить внимание на инновационные территориальные кластеры, считает эксперт. Например, в 2012г. минэкономразвития осуществило проект, связанный с пилотными программами развития инновационных территориальных кластеров [1].

Еще одним аспектом, способствующим развитию инновационной системы в России, является формирование инфраструктуры региональных инновационных систем. К ним эксперты относят технопарки, фонды региональной поддержки инновационных предприятий. «Некоторые инструменты и механизмы мы стараемся заимствовать, копировать с уже апробированных мировых практик. Некоторые

инструменты приходится самим нащупывать и искать. И мы здесь только в начале пути и готовы и открыты к диалогу, к тому, чтобы совместными усилиями формировать различные механизмы поддержки», подчеркивает Тарасенко В.

Таким образом, специалисты Министерства экономического развития России принимают активное участие в активизации инновационных процессов, разрабатывая и реализуя государственные программы инновационной политики, при подготовке которых используется разнообразный инструментарий, формируемый на основе изучения опыта зарубежных государств. На сайте Министерства экономического развития РФ представлены данные, позволяющие исследовать некоторые аспекты организации инновационной политики за

рубежом, в частности представлены наименования и характеристики программ инновационной политики в отдельных странах [14]. Используя этот материал, а также дополнительные данные из различных открытых источников [8,15,17], обобщим существующие подходы.

Наш взгляд, уместно систематизировать этапы становления инновационных политик, не ограничиваясь при этом отдельными странами, а представляя ситуацию в глобальном масштабе. Этот подход позволяет проследить временные рамки формирования и становления государственной инновационной политики в различных зарубежных странах (анализировалось 19 стран) и выделить среди них основных лидеров (табл. 1).

Табл. 1. Основные этапы формирования и становления государственной инновационной политики в зарубежных странах

Страна	Начало формирования, год/ период	Этапы и их характеристики
1	2	3
США	1940-е гг.	1940. Развитие инновационной системы. 1990-е гг. Формирование современной системы государственной инновационной политики. 1997. Определение приоритетов инновационного развития Демонопользация ряда отраслей экономики (энергетики, транспорта, связи).
Канада	1940-е гг.	1940. Взаимодействие с США в развитии инновационной системы. Формирование системы университетского образования, в рамках которой проводятся НИР совместно с британскими и канадскими учеными. Учреждение государственных органов, занимающихся развитием науки. 2007. Разработка стратегии «Мобилизация науки и технологий для достижения рыночных преимуществ Канады», определяющей развитие ключевых направлений.
Германия	1940-е гг.	1940. Выделение приоритетных направлений ведения НИОКР. Финансирование развития приоритетных отраслей экономики. 1950. Сотрудничество с американскими исследователями и обеспечение доступа к их разработкам. Разработка программы индивидуальной целевой поддержки субъектов инновационной деятельности определенных направлений. 1970. Возникновение первых венчурных фондов, направленных на развитие инновационных компаний в сфере малого бизнеса. Реализация программ ГЧП в научно-исследовательской сфере.
Индия	1947г.	1947 - 1990. Развитие системы образования. 1950. Инновационное развитие тяжелой промышленности при одновременном импорте технологий и капитала на начальном этапе. 1974. Реализация политики поддержки частных научных исследований и разработок. Отдельные налоговые льготы и организация доступа к инно-

		<p>странному оборудованию и сырью компаний, ведущих научные исследования.</p> <p>1991. Провозглашение новой экономической политики с переходом к рыночному финансированию науки. Однако, после снижения темпов развития науки и новых технологий - увеличение бюджетного финансирования.</p> <p>1970-е гг. Реализация политики по развитию информационных технологий, предусматривающей создание компьютерных центров при крупных университетах</p> <p>1980-е гг. когда была Отменена процедура лицензирования, сформированы специализированные исследовательские центры, приняты законы о развитии ИТ-сферы.</p> <p>1991. Создание специализированных технопарков по производству программного обеспечения на экспорт.</p>
Швейцария	1950-е гг.	<p>1950. Разработка программы перехода от индустриальной экономики и экономике основанной на знаниях.</p> <p>1990. Создание структуры государственных ведомств, курирующих становление новой экономики.</p> <p>2007. Определение приоритетов развития страны и основных инновационных отраслей.</p>
Финляндия	1960-е гг.	<p>1960-1980. Развитие партнерства государства и частного сектора.</p> <p>1980. Создание государственного фонда венчурного финансирования.</p> <p>2000. Активное инвестирование средств фондом в развитие биотехнологий.</p>
Китай	1980	<p>1980. Разработка курса на модернизацию национальной промышленности. Выполнение целевых программ по освоению иностранных и разработке собственных высоких технологий.</p> <p>2002. Утверждение основополагающих законов регулирования инновационной деятельности: «О стимулировании средних и малых предприятий» и «О популяризации науки и техники».</p> <p>2010. Госсоветом принято «Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей».</p>
Израиль	1980	<p>1980-е гг. Проведение конверсии сферы НИОКР, переориентировавшей разработки двойного назначения на обеспечение нужд гражданской промышленности. Сокращение военных исследований. Поощрение притока частных капиталов в создание и коммерческое использование невоенных технологий.</p> <p>2005. Принятие закона о НИОКР.</p>
Дания	1980	1980. Разработана Программа развития информационных технологий
Бразилия	1990	<p>1990-е гг. Принятие законов для увеличения количества научных исследований, стимулирования инноваций в частном секторе и установления партнерских отношений между научными институтами и бизнесом.</p> <p>2001 г. Развитие национальных сетей по нанотехнологиям и нанонауке, объединяющих научных института страны.</p> <p>2005. Принятие закона о налоговом стимулировании частных инвестиций в НИОКР.</p> <p>2006. Принятие Инновационного закона</p>
Франция	1998	<p>1998. Разработан план стимулирования патентования изобретений.</p> <p>1999. Принят Закон об инновациях и научных исследованиях.</p> <p>2007-2008. Разработаны налоговые меры по поддержке финансирования инноваций</p>
Южная Корея	1990	1990. Реализованы первые программы инновационного развития.
Великобритания	2003	<p>2003. Опубликована стратегия правительства в сфере технологического развития.</p> <p>2004. Создан Совет по технологическим стратегиям.</p> <p>2008. Сформулирована целостная инновационная стратегия долгосрочного развития Великобритании.</p>
Нидерланды	2003	2003. Определены основные направления инновационной политики в регионах.
Швеция	2005-2008	2005-2008. Определены приоритетные сферы финансирования НИОКР и на-

		чато формирование «Центров высоких технологий».
Ирландия	2007	2007. Начата реализация Стратегии науки, технологии и инноваций.
Таиланд	2007-2009	2007-2009. Национальным агентством по развитию науки и технологий совместно с Федерацией промышленников реализован проект «Промышленно-технологическая клиника», в рамках которого оказана поддержка предприятиям малого и среднего бизнеса в проведении научных исследований.
Республика Индонезия	2010	2010. Формируется системная государственная научно-техническая и инновационная политика, выделяются средства на исследование нанотехнологий.
Испания	2010	2010. Разработана и начала финансироваться Государственная стратегия инноваций.

Избранный подход позволил выявить группу «первопроходцев» – стран, в которых уже в 40-е гг. прошлого столетия начали выработываться целенаправленные усилия со стороны государства к формированию инновационной среды: США, Канада, Германия. Примыкает к ним Индия – страна, которая достаточно давно реализует государственную инновационную политику и, несмотря на сложности на этом пути, добилась значительных успехов.

Оценивая положение России на этом общемировом фоне, необходимо отметить следующее. Выделенный в результате анализа этап становления государственных инновационных политик стран-лидеров (1940-е гг.) приходится на период существования СССР, характеристики инновационного потенциала которого несравнимы с современной Россией. Как известно, научный потенциал страны был существенно подорван в 90-е гг. прошлого столетия. В период с 1990 по 2000 доля занятых в науке сократилась почти в два раза, инвестиции в науку в тот период сократилось до минимального уровня: доля расходов на НИОКР (все источники финансирования) в ВВП страны в 1990г. составляла 2,03%, в 1998г. она снизилась до 0,93%. В 1996г., например, расходы на НИОКР в расчете на одного ученого в Академии наук РФ составляли 5.000 долларов, в сравнении с 189.000 долларами в США, 148.000 долларами в Японии, 177.000 долларами во Франции

[9,10]. В результате устойчивой тенденции уменьшения реальных ассигнований на науку расходы на НИОКР за период с 1991 по 2000г. снизились почти в 5-6 раз. По мнению аналитиков, в период 1996-2000 гг. «возникла реальная угроза полного распада научно-технологического комплекса страны» [3]. В связи с этим требуются колоссальные усилия со стороны государства, общества и бизнес-структур для научного подъема. При этом именно государство должно играть ключевую роль в этой системе.

В последнее десятилетие правительство активизировало действия, связанные с инновационным развитием страны:

- 2005г. – определены Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы до 2010 г.,
- 2006 г. – разработана Стратегия развития науки и инноваций в РФ до 2015 г.,
- 20011г. – принята Стратегия инновационного развития РФ до 2020 г.

Осуществление этих программ и стратегий призвано заложить основы формируемой национальной инновационной системы, развития ее инфраструктуры, наконец, модернизации всей экономики страны.

Успешному развитию национальной инновационной системы способствуют последовательная и долгосрочная инновационная политика государства с четко сформулированными целями и задачами, выявление и целевая поддержка важных для инновационно-

технологического потенциала направлений. Как показывает мировой опыт государство берет на себя задачу по определению приоритетных направлений науки в отраслях, развитие которых является мощным стимулом для роста инновационного потенциала, обеспечивая эффект синергетического развития и других отраслей народного хозяйства, включая как промышленную, так и социальную сферы.

В России при определении списка из 30 технологических платформ специалисты также ориентировались на международный опыт развития и сформировали его таким образом, чтобы тематика «находилась в тренде мирового развития» [1]. Порядок формирования перечня технологических платформ (ПТП), утвержденный в 2010г. определяет ПТП как *«важный инструмент государственной научно-технической и инновационной политики, как механизма частно-государственного партнерства и объединения усилий в области научно-технологического и инновационного развития российской экономики»*. При этом под ПТП понимается «коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития» [11]. Перечень технологических платформ формируется с целью обеспечения наиболее эффективных коммуникаций и взаимодействия государства, бизнеса и науки по вопросам научно-технического и инновационного развития и утверждается Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям.

Положением предусмотрена процедура формирования ПТП по инициативе бизнеса, науки, государства, гражданского общества, в том числе компаний, включая компании с государственным участием; научных организаций и образовательных учреждений, в том числе национальных исследовательских центров, национальных исследовательских университетов и федеральных университетов; государственных институтов развития; органов государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации; некоммерческих организаций и общественных объединений, в том числе объединений предпринимателей.

Существующий Перечень технологических платформ, составлен Минэкономразвития РФ совместно с Минобрнауки РФ по итогам экспертного анализа поступивших в министерства предложений и утвержденного Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям. Этот перечень определяет как наименования технологических платформ в рамках определенных направлений, так и названия и контактные данные организаций – координаторов технологических платформ [11].

Каждая ПТП имеет координатора – организацию, которая осуществляет организационное, информационное обеспечение взаимодействия участников технологических платформ. Федеральные органы исполнительной власти оказывают институциональную, организационную и консультационную поддержку деятельности технологических платформ, включенных в перечень.

Механизм формирования ПТП предполагает определение общего руководства и координацию работы по формированию ПТП рабочей группой (РГ) по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере.

Рабочую группу возглавляет заместитель Министра экономического развития Российской Федерации. В состав рабочей группы входят представители Администрации Президента Российской Федерации, Аппарата Правительства Российской Федерации, заинтересованных федеральных органов исполнительной власти (на уровне не ниже директора департамента – для федеральных министерств и заместителя руководителя – для федеральных служб и федеральных агентств), а также представители заинтересованных государственных финансовых институтов развития, научных организаций и высших учебных заведений, эксперты.

Организационное и методическое обеспечение деятельности рабочей группы осуществляет Министерство экономического развития Российской Федерации, информационно-аналитическое обеспечение в части координации работы по формированию перечня – Министерство образования и науки Российской Федерации [14].

В настоящее время Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям в Перечне технологических платформ представлены следующие ключевые технологии: Медицинские и био-; Информационно-коммуникационные; Фотоника; Авиа-космические; Ядерные и радиационные; Энергетика; Технологии транспорта; Технологии металлургии и новые материалы; Добыча природных ресурсов и нефтегазопереработка; Электроника и машиностроение.

Несомненно, одной из важнейших ТП, определяющих инновационное развитие, является *Национальная космическая технологическая платформа*, на примере которой проанализируем процессы, в которые вовлечены инициаторы, координаторы и члены ТП и основные решаемые ими задачи на начальных этапах функционирования.

Рассматриваемая ТП включает такие технологические направления как: Технологии использования результатов космической деятельности в различных отраслях экономики и сферы безопасности; Технологии космического образования; Средства выведения космических аппаратов; Полезные нагрузки для КА связи, ДЗЗ, навигационных КА, гелио и магнитосферного мониторинга; Спутниковые платформы; Базовые технологии в области материаловедения, включая нанотехнологии; Пилотируемые полеты и космическая медицина и пр.

Основным результатом функционирования этой ТП предполагается:

- Координация научно-исследовательских работ в сфере космической деятельности с учетом их последующего использования в других отраслях экономики (ракетно-космическая промышленность; авиационная промышленность; радиоэлектронная промышленность; машиностроение (включая авиастроение, автомобилестроение, транспортное, энергетическое и сельскохозяйственное машиностроение); приборостроение; наноиндустрия (наноэлектроника, нанооптика); жилищное строительство; агропромышленный комплекс и пищевая промышленность; фармацевтическая и медицинская промышленность; транспортные перевозки (авиационные, железнодорожные, речные); оборонно-промышленный комплекс; малое и среднее предпринимательство; образование).

- Обеспечение частно-государственного партнерства в области инновационной деятельности применительно к ракетно-космической промышленности.

- Информационное обеспечение и интенсификация использования космических технологий и результатов космической деятельности в различных отраслях экономики.

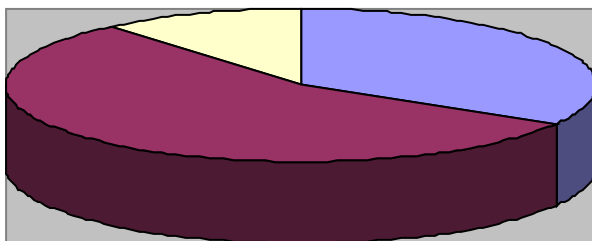
• Создание инновационной образовательной инфраструктуры в интересах образовательных учреждений различного уровня по профилю технологической платформы.

В план работ платформы в 2011-2012 гг. были включены совещание инициаторов объединения и координаторов «НКТП», общее собрание членов и собрание учредителей некоммерческого партнерства «НКТП», регистрация некоммерческого партнерства «Национальная космическая технологическая платформа». Важнейшими этапами стали также:

- формирование «Стратегического плана исследований»;
- сбор предложений по формированию тематики ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы»;
- сбор предложений по увязке государственных программ с технологическими платформами [16].

Инициаторами формирования НКТП выступили 9 учреждений следующих организационно-правовых

форм: федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУП: «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева», «Научно-производственное объединение им. С.А. Лавочкина», «Центральный аэрогидродинамический институт им. профессора Н.Е. Жуковского» –33%), федеральные государственные бюджетные образовательные учреждения высшего профессионального образования (ФГОУ ВПО: «Казанский национальный исследовательский технологический университет», «Рыбинский государственный авиационный технический университет имени П.А. Соловьева», «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет)», «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева», «Уфимский государственный авиационный технический университет» - 56%), а также «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С.П. Королёва» (11%) (рисунок 1).



■ ФГУП ■ ВУЗы ■ НПК

Рис. 1. Структура инициаторов формирования НКТП, 2011г.

Координаторами НКТП выступили ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт машиностроения» и ФГБОУ ВПО

«Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)».

Впоследствии в НКТП в течение 2011 и 2012 гг. к ТП присоединились еще 35 учреждений и предприятий, структура НКТП к концу 2012 г. была представлена следующими учреждениями, предприятиями и организациями (всего 46): ФГУП – 12 (26%), ВПО – 21 (46%), предприятий, корпораций, научно-производственных объединений – 9 (29%), конструкторских бюро 1 (2%), НИИ – 3 (6%) (рисунок 2).

В 2011 г. НКТП был объявлен конкурс проектов. К координаторам в течение 2011-2012 гг. поступило 36 проектов от 11 участников, в число которых вошли: Научно-

исследовательские институты (НИИ 3 – 25%), Конструкторские бюро (КБ 1 – 9%), Научно-производственные корпорации (НПК 1 – 9%) и учреждения высшего профессионального образования соответствующего направления (ВУЗы 7 – 24%) (рисунок 3).

Количество работ, поступивших от разных участников, варьировалось от 1 до 7. Структура поступивших проектов в зависимости от группы участников была следующей: 24 от ВУЗов (3,4 в среднем на участника группы), 6 от НПК (6 от участника группы), 3 от КБ (3 от участника группы), 3 от НИИ (1 от участника группы) (рисунок 4).

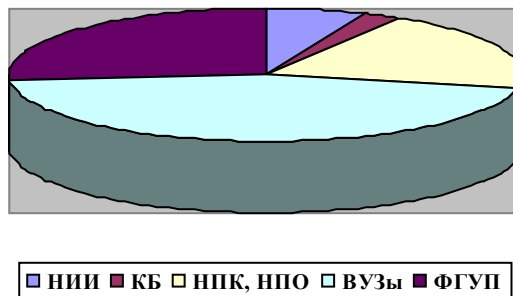


Рис. 2. Структура участников НКТП, 2012 г.

Рис. 3. Структура участников конкурса проектов НКТП в 2011-2012 гг.

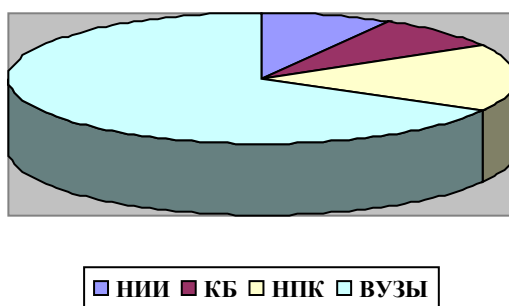


Рис. 4. Структура поступивших работ от участников конкурса проектов НКТП в 2011-2012 гг.

Графическое отражение соотношения количества участников конкурса проектов и поданных на конкурс работ представлено на рисунке 5.

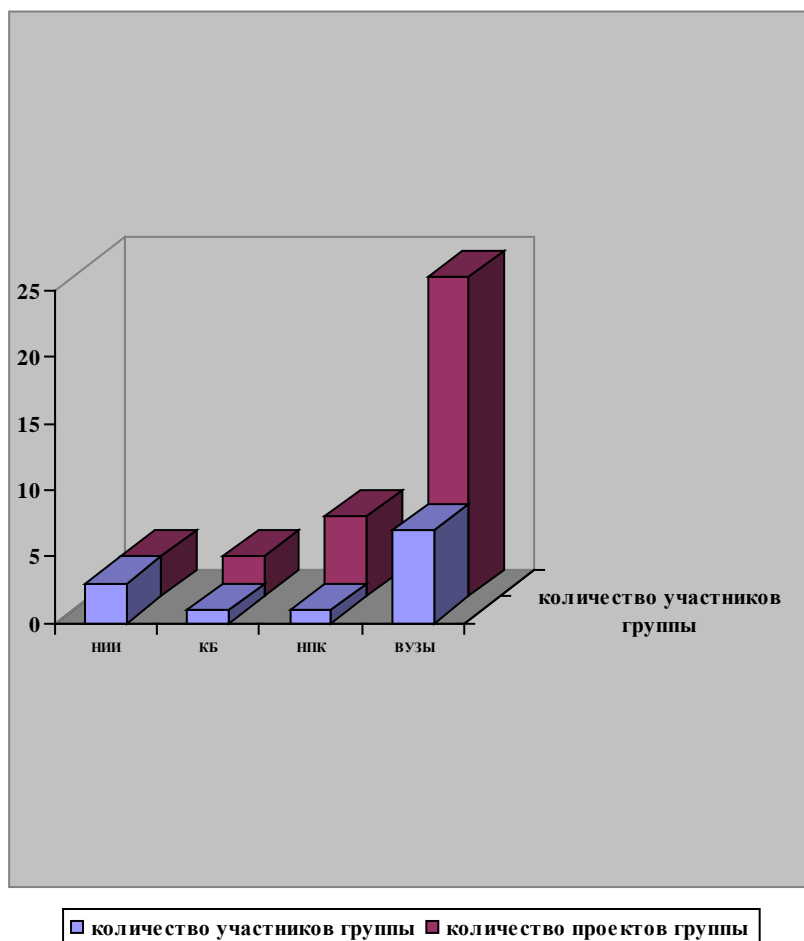


Рис. 5. Соотношение количества участников конкурса проектов и поданных на конкурс работ

Как видим, наиболее активны ВУЗы, на втором месте НПК, на третьем НИИ. При этом 3 участника конкурса (25%) не являлись участниками ТП, соответственно 75% участников конкурса являлись одновременно и участниками ТП и приняли участие в проекте. Из сложившейся структуры участников ТП (46) приняли участие в конкурсе только 9 или 20%.

Очевидно, что для реализации поставленных правительством задач по

модернизации экономики и инновационному развитию конкретной отрасли или сферы деятельности, в данном случае ракетно-космической промышленности, необходима более активная позиция всех входящих в ТП участников, дальнейший их количественный рост, поиск различных форм взаимодействия в рамках интеграционных стратегий различного уровня.

Литература

-
1. Абдуллаев Т. Не забыть о бизнесе. Без предпринимателей с инновациями не разобраться // «Российская Бизнес-газета» 2012 №864 (35).
 2. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О., М.: «Академия Естествознания», 2011.
 3. Материал Минпромнауки РФ к парламентским слушаниям на тему: «О стратегии социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу». – М., 2001.
 4. Мачнева В.В. Сущность и значение инноваций и инновационных стратегий и проблемы их классификации. Сб. докладов научной конференции аспирантов ФТА МО «Инновационные аспекты социально-экономического развития региона», 2012.
 5. Новиков В.С. Инновации в туризме. Учебное пособие//М, Издательский центр Академия, 2007.
 6. Петрова Ю.А. Экономика предприятия. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/epua/index.htm>
 7. Стратегия и тактика развития экономики России до 2020 года на федеральном и региональном уровнях: Монография / Под общ. ред. д.э.н., проф. Цыпина И.С., к.э.н., доц. Шедько Ю.Н. - М.: ВГНА Минфина России, 2011.
 8. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие / В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011.
 9. Христофорова И.В. Проблемы капитализации предприятий сферы услуг в период становления сервисного общества в России: маркетинговый аспект: Монография, ГОУВПО «МГУС». – М., 2007.
 10. Христофорова И.В., Карпусенко Г.Ф., Волкова С.К. Проблемы перехода к сервисному обществу в России // Теоретические и прикладные проблемы сервиса. №2 (9). 2007.
 11. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/09/18/biznes.html>
 12. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
 13. Электронный ресурс. Режим доступа: www.khrunichev.ru
 14. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc2011040>
 15. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=39679
 16. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.spacetrp.ru>
 17. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource>.

Значение бюджетирования для построения эффективной системы внутреннего контроля в региональных банках

Г.М. Микаелян, аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Государственный университет управления, г. Москва
А.Е. Суглобов, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье предложены этапы бюджетного цикла; обоснованы требования, предъявляемые к бюджету; выделена основная цель бюджетирования в региональном банке с позиции организации внутреннего контроля; построена логическая модель взаимосвязи планирования, бюджетирования и внутреннего контроля в региональном банке.

Бюджетирование, бюджет, внутренний контроль, региональные банки.

The value of budgeting for an effective system of internal controls in regional banks

G.M. Mikaelyan, graduate student of department of accounting and audit,
State university of management, Moscow
A.E. Suglobov, head of chair economic analysis, professor,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This paper proposes stages of the budget cycle; justified requirements for budget, highlighted the main purpose of budgeting in the regional bank from a position of internal control, build a logical model of the relationship of planning, budgeting and internal controls in the regional bank.

Budgeting, budget, internal control, and regional banks.

Построение системы внутреннего контроля за эффективностью деятельности региональных банков невозможно без системы бюджетирования.

Авторский коллектив в учебном пособии под редакцией профессора Я.В. Соколова [7, с. 265] отмечают, что «бюджетирование – это планирование движения активов, пассивов, доходов и расходов; план состояния активов и пассивов предприятия. Бюджетирование служит инструментом управленческого учета для формирования планов в количественном выражении и мониторинга их выполнения для эффективного управления ресурсами предприятия». В свою очередь, авторы [7, с. 265] считают, что «под бюджетом подразумевается количественное выражение в натуральных и стоимостных измерителях совокупности показателей, раскрывающих экономический механизм достижения цели

финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом, а также ее составляющих».

Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. [8, с. 656] считают, что «бюджет (budget) – это количественное выражение денежных притоков (поступлений) и оттоков (выплат), которые показывают, сможет ли финансовый план удовлетворять целям организации. Бюджетирование (budgeting) – это процесс подготовки бюджетов».

О.В. Волкова [2, с. 214-215] отмечает, что «бюджетирование – это процесс согласованного планирования и управления деятельностью организации с помощью бюджетов. Бюджет – это количественно детализированный план деятельности организаций в целом и отдельных ее сегментов, направленный на достижение целей организации».

М.А. Вахрушина [1, с. 327] отмечает, что «под бюджетированием в бухгалтерском управленческом учете понимается процесс планирования. Соответственно бюджет (или смета) — это план. Планирование — особый тип процесса принятия решений, который касается не одного события, а деятельности всего предприятия. Процесс планирования неразрывно связан с процессом контроля. Без контроля планирование становится бессмысленным. Планирование наряду с контролем является одной из функций управления и представляет собой процесс определения действий, которые должны быть выполнены в будущем». Согласно определению Института дипломированных бухгалтеров по управленческому учету США, бюджет — это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понесены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели. Бюджет является количественным выражением планов деятельности и развития организации, координирующим и конкретизирующим в цифрах проекты руководителей [1, с. 328].

В экономической литературе выделяют различные виды бюджетов.

Так, авторский коллектив в учебном пособии «Управленческий учет» под редакцией Я.В. Соколова выделяют следующие виды бюджетов: генеральный (основной, мастер-бюджет), операционные (функциональные), финансовые (основные), вспомогательные, дополнительные (специальные), гибкие, статичные (жесткие) [7].

М. А. Вахрушина в зависимости от поставленных задач выделяет виды бюджетов, такие как [1]:

- генеральный и частные;
- гибкие и статические.

О.В. Волкова [2, с. 268-269] считает, что типология бюджетов определяется

типологией подходов к бюджетированию и достаточно подробно представляет схематично классификацию подходов к бюджетированию и типы бюджетов.

Н.П. Кондраков [3, с. 346] рассматривая планирование по степени обобщения информации различает: общий план (бюджет) и частные планы (бюджеты). Общий бюджет охватывает всю основную деятельность организации и представляет собой план ее работы, скоординированный по всем подразделениям и функциям. В свою очередь, общий бюджет состоит из операционного бюджета и финансового бюджета. Частные бюджеты составляются структурными подразделениями организации или ее функциональными службами (бюджет продаж, бюджет производственной себестоимости, бюджет цеха и т. п.).

По механизму использования автор [3, с. 346] выделяет статический и гибкий бюджеты. Статический бюджет составляется исходя из конкретного уровня деловой активности организации. Гибкий бюджет составляется для определенного диапазона деловой активности организации. В нем предусматривается использование нескольких альтернативных вариантов деятельности организации или ее подразделения.

Р.Г. Ольхова выделяет следующие классификационные признаки, по которым разделяет бюджеты: по возможности внесения последующих изменений, срока, целям. По возможности внесения последующих изменений выделяет статичные, изменяющиеся, роллинговые или скользящие, гибкие. По срокам бюджеты классифицируют на краткосрочные и долгосрочные. По целям выделяют общий, операционный и финансовый бюджеты [4].

Эффективность бюджетирования определяется различными факторами, к которым относят состав и структуру бюджетов, согласованность между ними, заинтересованность высшего менеджмента во внедрении бюджетного управления.

В процессе деятельности банка стратегическое и тактическое планирова-

ние содействует контролю. Бюджет, являясь составной частью плана, способствует целенаправленной деятельности банка. Бюджет позволяет сформировать объективную основу оценки результатов функционирования банка как в целом, так и по подразделениям. Посредством бюджета координируется работа подразделений банка. Бюджет служит базой для оценки выполнения плана центрами ответственности и их руководителей. Именно посредством анализа отчетов о выполнении бюджета, сопоставления фактических результатов с бюджетными данными оценивается работа менеджеров определяются направ-

ления, требующие более пристального внимания и контроля. Кроме того, с помощью бюджета осуществляется анализ отклонений.

Бюджетирование направлено на обеспечение руководства коммерческого банка оперативной и достоверной информацией об основных направлениях деятельности. Внедрение бюджетирования в деятельность коммерческих банков основывается на системном подходе, в рамках которого выделяются организационно-методические мероприятия. Этапы бюджетного цикла в региональном банке представлены на рисунке 1.

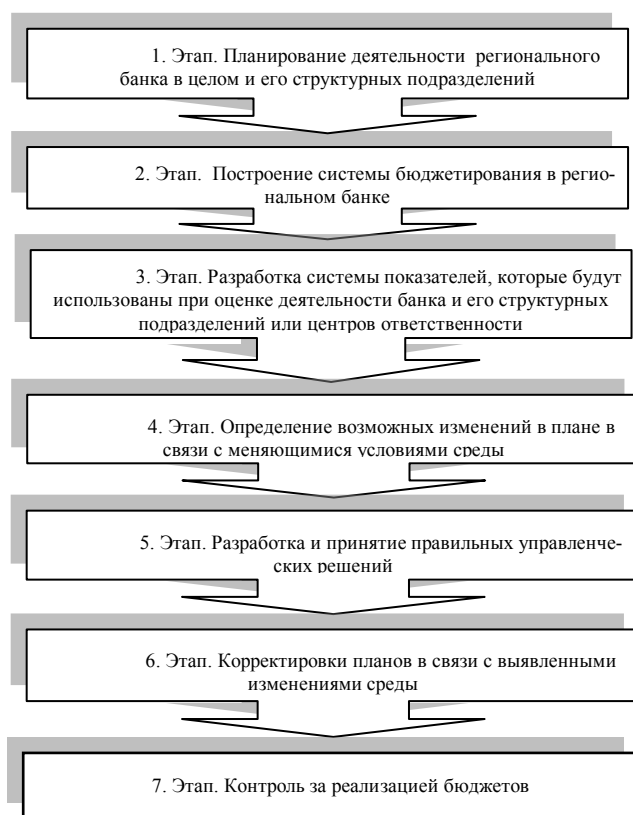


Рис. 1. Этапы бюджетного цикла в региональном банке

Постановка системы бюджетирования опирается на разработку бюджетов. К основным требованиям, которым долж-

ны отвечать бюджеты следует отнести: объективность, конкретность, функциональность, прозрачность, сопоставимость

данных, аналитичность, контролируемость | (рис. 2).

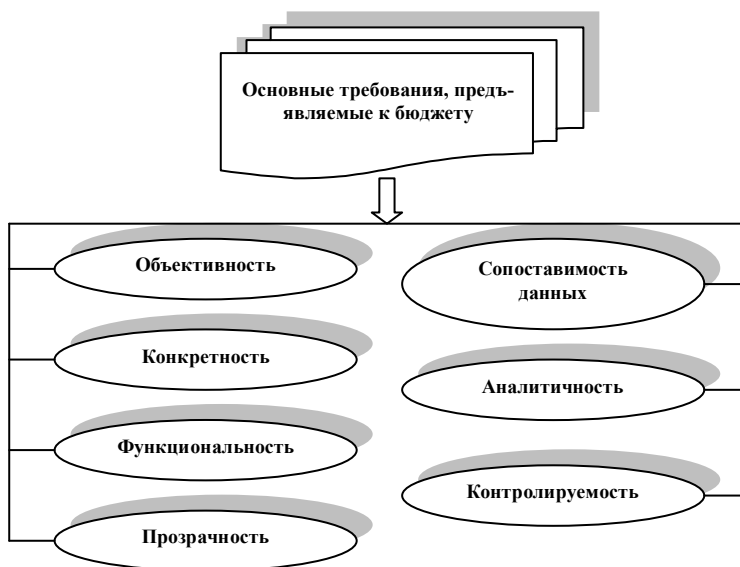


Рис. 2. Основные требования, предъявляемые к бюджету

Требование объективности предполагает формирование бюджета, основанного на реальной действительности. Конкретность означает, что бюджет должен содержать конкретные значения и мероприятия. Требование функциональности предусматривает взаимосвязь бюджета с существующей организационной структурой управления. Прозрачность бюджета предполагает понятность и достоверность информации, содержащейся в бюджете. Требование сопоставимости данных бюджета означает возможность сопоставления смежной и взаимосвязанной информации с иными бюджетами. Аналитичность предполагает формирование детализированного бюджета и возможность его анализа. Требование контролируемости предусматривает закрепление бюджета за соответствующими центрами ответственности и возможности его контроля.

В настоящее время внедрение системы планирования и бюджетирования в отечественных коммерческих банках не является общепризнанным. Данный процесс требует решения комплекса вопросов,

связанных с организацией системы бюджетирования, разработкой форм управленческой отчетности, наличием специалистов в этой области. Планирование и бюджетирование необходимо в первую очередь органам управления банка, поскольку способствует достижению стратегических целей и задач банка. Именно бюджетирование позволяет правильно разработать стратегию развития банка, формировать бизнес-планы, планировать и снижать себестоимость банковских продуктов и, в целом, затрат банка. В современных условиях внедрение в деятельность коммерческих банков бюджетного управления направлено на рост эффективности использования ресурсов, реализацию стратегии и усилению системы внутреннего контроля.

Развитие и применение бюджетирования в коммерческих банках способствует решению множества важных задач, к которым можно отнести:

- прозрачность деятельности коммерческого банка для руководства;
- инвестиционная привлекательность

банка;

- контроль за распределением доходов и расходов банка;
- повышение ответственности руководителей различных уровней за подконтрольные участки банка;
- возможность оценки рентабельности отдельных видов банковских продуктов и услуг;
- возможность определения невостребованных банковских продуктов и услуг;
- диагностика и прогнозирования внешней среды;
- выявление потребностей потенциальных клиентов в инновационных банковских продуктах и услугах;
- лимитирование и нормирование затрат по отдельным видам банковских продуктов и услуг, структурным подразделениям и т.д.

Бюджетное управление в

банковской деятельности представляет собой способ экономического обоснования управленческого решения, состоящее в оценке текущей деятельности и ее сравнении с плановыми показателями.

Бюджетирование в банке характеризуется как процесс планирования и управления банковской деятельностью посредством формирования бюджетов с целью достижения стратегических и тактических целей.

Бюджетирование является необходимой составляющей краткосрочного и долгосрочного планирования, при котором объектом становятся ресурсы, поведение конкурентов, прогнозируемый рыночный спрос и т.д.

В связи с чем целесообразно выделить основную цель бюджетирования в региональном банке с позиции организации внутреннего контроля (рис. 3.).



Рис. 3. Цель бюджетирования в региональном банке с позиции организации внутреннего контроля

Успех в деятельности регионального банка во многом обеспечивается четко определенной миссией и правильной стратегией, реализация которых невозможна без систематического анализа

внешней и внутренней среды. Исследование внешней среды способствует определению банковских рисков, потенциальных угроз снижения финансовых результатов регионального банка, потери клиентов, а

также выявлению возможностей, своевременное использование которых позволит повысить эффективность функционирования. Анализ внутренней среды направлен на выявление сильных и слабых сторон, определение конкурентных преимуществ, что позволит разработать план деятельности регионального банка. Не смотря на то, что в планах отражаются действия, необходимые для достижения поставленных целей, однако в них остаются нерешенными такие вопросы, например, какие именно ресурсы имеются и как их необходимо использовать для реализации поставленных целей. Для решения данных вопросов в качестве инструментов планирования применяют бюджеты. Разработанные бюджеты по центрам ответственности способствуют наиболее эффективному внутреннему контролю за деятельностью коммерческого банка. Логическая модель взаимосвязи планирования, бюджетирования и внутреннего контроля в региональном банке представлена на рис. 4.

Состав основных элементов и контрольных точек системы бюджетирования, формирующих механизм внутреннего контроля за эффективностью деятельности региональных банков представлен на рис. 5.

Основными элементами и контрольными точками системы бюджетирования являются рост прибыли и доходов,

снижение расходов и повышение конкурентоспособности, характеризующейся укреплением финансовой устойчивости, повышением ликвидности, ростом рентабельности и деловой активности, расширением доли рынка. В целях усиления механизма внутреннего контроля за деятельностью региональных банков необходим регулярный анализ отклонений фактических значений от плановых по элементам и контрольным точкам системы бюджетирования.

Процесс разработки бюджета является стимулирующим фактором для руководителей центров ответственности в достижении поставленных перед ними целей и задач. Особое значение имеет принятие участия менеджеров в формировании бюджетов своих подразделений. Грамотно составленный бюджет является лучшим стандартом, с которым сопоставляются достигнутые результаты. При этом выявленные отклонения фактических данных с бюджетов позволяют установить слабые места в деятельности регионального банка, установить внутренние возможности, ранее не учтенные при составлении бюджета. Регулярное сравнение фактических показателей с данными бюджета способствует внутреннему контролю банка и служит основным критерием оценки деятельности центров ответственности и их руководителей.

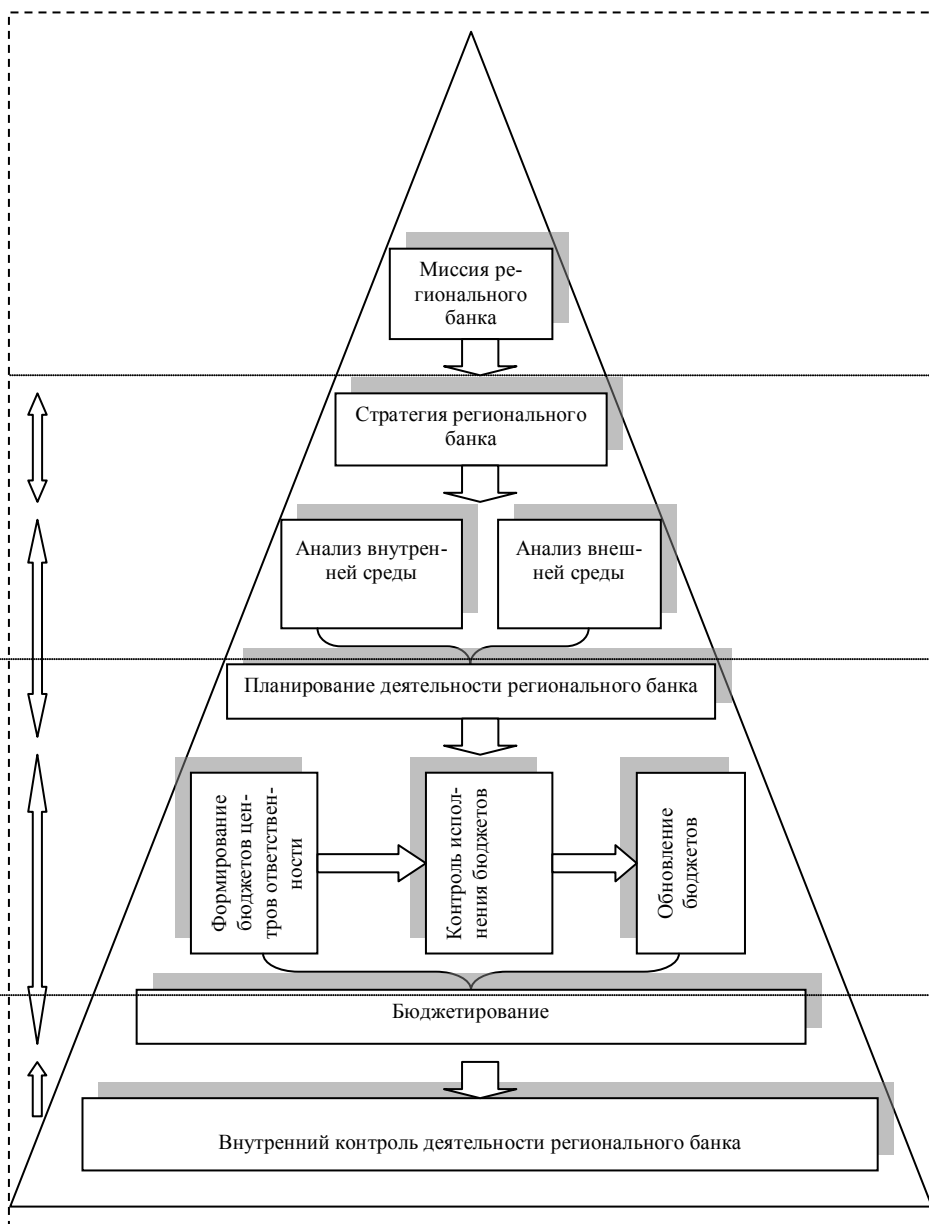


Рис. 4. Логическая модель взаимосвязи планирования, бюджетирования и внутреннего контроля в региональном банке

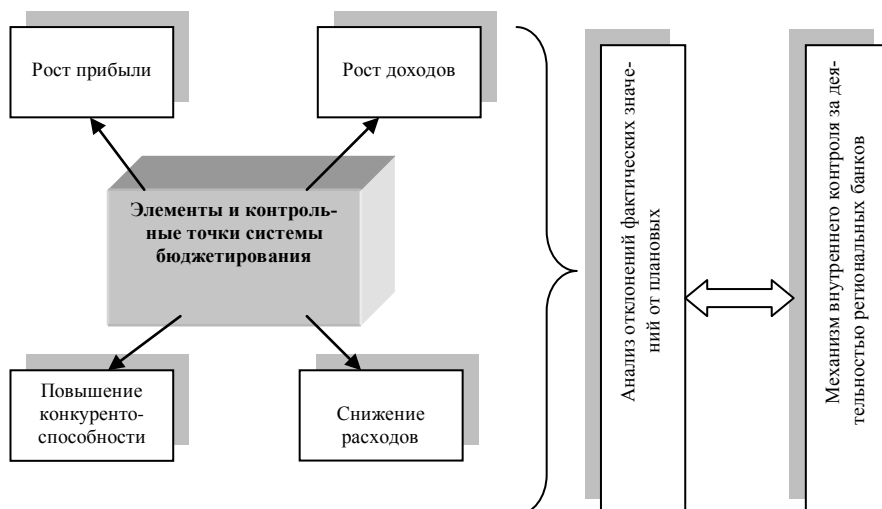


Рис. 5. Элементы и контрольные точки системы бюджетирования, формирующие механизм внутреннего контроля за эффективностью деятельности региональных банков

Литература

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. – 8-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 570 с.
2. Волкова, О.Н. Управленческий учет: учеб./ О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 472 с.
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. / Н.П. Кондраков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 448 с.
4. Ольхова, Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие / Р.Г. Ольхова. – 2-е изд. перераб и доп. – М. КНОРУС, 2012. – 304 с.
5. Суглобов А.Е. Аудит коммерческих банков в соответствии с международными стандартами // Аудиторские ведомости. – М., 2006. №3.
6. Суглобов А.Е., Баширов Р.М. Развитие Private Banking в региональных банках / РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция – М., 2010. № 4(2).
7. Управленческий учет: учеб. пособие (Бакалавриат) / под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2010. – 428 с.
8. Управленческий учет: учебник / Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. – 3-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – с.: ил. – Парал. Тит. англ.

УДК 352

Развитие территориального общественного самоуправления в Республике Бурятия: состояние и основные этапы

О.С. Тулохонов, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления БГУ

А.Ц. Базаров, канд. социол. наук, старший преподаватель кафедры экономической теории БГУ
Бурятский государственный университет, Улан-Удэ

Статья посвящена основным этапам развития территориального общественного самоуправления в Республике Бурятия.

Территориальное общественное самоуправление, вопросы местного значения, оценка эффективности, балльные методы.

Development of territorial public self-government in the Republic of Buryatia: current state and main stages

O.S. Tulokhonov, candidate of econ., senior lecturer of department of state and municipal management of the Buryat State University, Ulan-Ude

A.T. Bazarov, candidate of sociological sciences, senior lecturer of Department of economic theory of the Buryat State University, Ulan-Ude

The article is devoted to the main stages of development of territorial public self-government in the Republic of Buryatia.

Territorial public self-governance, the issues of local importance, the assessment of the efficiency and scoring methods.

Территориальное общественное самоуправление, как первичные общественные образования получили свое развитие в Республике Бурятия только в последние три года. По этой причине в республике не накоплен соответствующий опыт их эффективной работы. В то же время, она становится реальной силой, способствующей с одной стороны оказывать действенную помощь муниципальному управлению, а с другой контролировать местную власть.

Правовое определение данного термина закреплено в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (закон о МСУ) от 06.10.2003 №131-ФЗ, где в статье 27 п. 1 закреплено, что «территориальное общественное самоуправление это самоорганизация граждан по месту их жительства на части территории поселения для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив по вопросам местного значения»[1]. На наш взгляд данное определение является доста-

точно емким, понятным и лаконичным, что и объясняет популярность его в научной литературе.

Можно выделить следующие ключевые слова данного определения: «самоорганизация граждан», «часть территории поселения», «осуществление инициатив (собственных)», «решение вопросов местного значения», которые являются основными признаками территориального общественного самоуправления.

В целом достаточно объемный перечень вопросов по выделенным административно-территориальным единицам практически совпадает, за исключением некоторых особенностей (связанные с полномочиями). Поэтому на наш взгляд, государству на правовом уровне необходимо уточнить перечень вопросов местного значения относящихся к территориальному общественному самоуправлению.

Конкретизация вопросов местного значения осуществляется в процессе разработки и реализации различных локальных конкурсов (региональных и муници-

пальных). В частности разграничение происходит в процессе выделения номинации. Согласно Постановлению Правительства Республики Бурятия от 19.08.2010 №351 «О республиканском конкурсе «Лучшее территориальное общественное самоуправление», это прежде всего:

- социальное партнерство;
- патриотическое воспитание и работа с молодежью;
- санитарное состояние и благоустройство территории;
- формирование здорового образа жизни и повышение качества жизни населения;
- организация общественного порядка, профилактика правонарушений и пожарной безопасности [2].

Другими словами, вопросы местного значения в рамках осуществления территориального общественного самоуправления характеризуются следующими особенностями. Это незначительные финансовые вложения, незначительное инфраструктурное сопровождение, то есть способность решить тот или иной вопрос самостоятельно местным жителям.

Что касается муниципального регулирования территориальных общественных самоуправлений, то оно реализуется через комплекс средств, основными из которых являются организация, стимулирование и оценка эффективности. Можно выделить несколько этапов муниципального регулирования данных организаций.

Первый этап - информационно-правовой. Здесь внимание уделяется разработке нормативно-правовой базы и информационно-методической части работы с населением. Так, в Республике Бурятия, с 2010 года активно внедряют опыт Волгоградской области, в части внедрения и реализации системного инновационного проекта «Местное самоуправление в Волгоградской области». Проводятся различные разъяснительные мероприятия (конференции, семинары-совещания, презентации, показы и т.д.) с использованием различных современных средств (мульти-

медийных), с местным активом (главы районов и поселений, депутаты районных и сельских советов, представители общест-венности) [3; С.161]. Параллельно разра-батываются и утверждаются различные законопроекты, которые регламентируют деятельность институтов формирующих и развивающих территориальное общест-венное самоуправление. Это, прежде все-го:

- Постановление Правительства Рес-публики Бурятия от 19.08.2010 №351 (ред. от 27.12.2012) «О республиканском кон-курсе «Лучшее территориальное общест-венное самоуправление»;

- Проект Постановления Правительства Республики Бурятия «О республиканском конкурсе на лучшее освещение в средствах массовой информации деятельности орга-нов территориального общественного са-моуправления в Республике Бурятия»;

- решение Улан-Удэнского городского совета депутатов от 20 октября 2005 г. №268-32 «Об утвержденный положения о территориальном общественном са-моуправлении в городском округе «город Улан-Удэ»;

- постановление Администрации г. Улан-Удэ от 16.07.2012 № 310 «О созда-нии Общественных приемных мэра города Улан-Удэ по месту жительства»;

- постановление Администрации г. Улан-Удэ от 14.05.2012 № 167 «О созда-нии Совета по территориальному общест-венному самоуправлению при мэре города Улан-Удэ»;

- Концепция развития территориально-го общественного самоуправления в горо-де Улан-Удэ на 2012-2016 годы.

В соответствии с законодательст-вом Республики Бурятия, деятельность по созданию и развитию территориальных общественных самоуправлений в городе Улан-Удэ (столице) началась раньше, чем в самом регионе в целом.

Второй этап – создание ТОС. В данном случае органы местного са-моуправления активно взаимодействуют с активом местного населения в целях за-

крепления необходимости создания ТОС, организации сходов, определения границ, прохождения процедуры регистрации и т.д.

Третий этап – развитие ТОС (решение местных проблем). Здесь органы местного самоуправления используя в основном косвенные методы регулирования сопровождают, а в каких-то моментах стимулируют решение вопросов местного значения.

В настоящее время, в Республике Бурятия муниципальное регулирование территориальных общественных самоуправлений находится на завершающей стадии второго этапа, и создании условий для активизации третьего этапа. Данное утверждение обосновывается тем, что в Республике Бурятия насчитывается более 900 активно действующих территориальных общественных самоуправлений. Однако необходимо отметить, что этап «создание ТОС» не завершен. Эксперты, члены территориальных общественных самоуправлений и органы местного самоуправления решают вопрос о юридическом статусе данных организаций. Некоторые считают, что нет необходимости оформлять ТОСы как юридические лица. Другие считают, что есть необходимость в этом. Истина на наш взгляд где-то по середине. Нам импонирует мнение тех экспертов, которые полагают, что необходимо создавать ассоциации территориальных общественных самоуправлений, где будут работать представители всех созданных ТОСов. И эти ассоциации вполне могут быть оформлены в качестве юридических лиц, со всеми вытекающими отсюда последствиями и возможностями.

В настоящее время, органы региональной власти и местного самоуправления стараются активно способствовать развитию данного института, используя в основном косвенные методы - это различные конкурсы и гранты. Практически во всех муниципальных образованиях проводятся конкурсы проектов, инициированных от активистов территориального об-

щественного самоуправления. По результатам проведенных конкурсов, можно выделить некоторые их особенности. Это, прежде всего, бурная активность всех ТОСов. Практически все ТОСы разработали по несколько проектов, и большинство проектов получили от администрации муниципальных образований различные по финансовому обеспечению поддержки. Существует ряд положительных и негативных моментов. Положительные это в основном, то, что поощряются практически все инициативы исходящие от членов ТОС, а также стимулирует для дальнейшего поиска различных проектов и т.д. К минусам можно отнести распыление общего фонда поддержки деятельности территориальных общественных самоуправлений. Увеличивается объем работы при осуществлении контрольных функции за расходованием денежных средств и т.д. Поэтому необходимо постоянно проводить мониторинг по оценке эффективности использования денежных средств при реализации различных проектов.

Кроме этого, необходимо обратить внимание на способы оценки проектов или деятельности территориальных общественных самоуправлений. На практике в большинстве случаев применяется экспертный метод. Когда комиссия в составе должностных лиц органов местного самоуправления оценивает по ряду критериев. Например в конкурсах «на лучший проект ТОС» не учитывали опыт или результаты деятельности за определенный период. Получали различные поощрения только созданные ТОС. На наш взгляд, необходимо дополнять систему оценки деятельности ТОС, некоторыми количественными методами. Например используя систему определенных показателей В.П. Максимова, применить балльный метод оценки. Это когда формируются баллы за выполнение документально подтвержденных конкретных показателей. Безусловно проранжировав предварительно весь перечень общих, социальных и экономических показателей.

В дополнении к применяемой на

практике экспертной оценки, целесообразно применять балльную оценку эффективности деятельности ТОСов, которая рассчитывается путем отношения фактически достигнутых конечных результатов, к базисным значениям целевых ориентиров ТОС.

Процесс формирования базисных значений целесообразно осуществлять на собраниях (сходах, конференциях) активистов ТОСов, при обязательном участии должностных лиц местного самоуправления (депутаты районных, городских сельских советов, муниципальные служащие, главы администрации муниципальных образований). Это усилит статус и сформирует элемент легитимности собрания (схода, конференции). На этом этапе, потребности и инициативы местного населения (активистов ТОС) будут притираться с формальными нормативными требованиями (законодательством), а также с возможностями и потенциалом территории, органов местного самоуправления. Затем в процессе дискуссии все благопожелания должны конвертироваться в конкретные (измеримые) базисные значения конечных результатов [6, С.6].

При реализации муниципального регулирования развития территориального

общественного самоуправления данная методика оценки будет дополнять функции стимулирования, оценки и контроля.

Используя различные закономерности, можно по результатам оценки выделить 10% наиболее успешных территориальных общественных самоуправлений, которые можно смело оформлять в качестве юридических лиц. Через них можно реализовывать различные муниципальные контракты и заказы (безусловно, в рамках процедур и норм предусмотренные законодательством РФ). Другие крайние 10-20% от общего числа, уйдут в историю развития ТОСов в Республике Бурятия. Оставшиеся 60-80% будут требовать усиленного внимания, с использованием в основном прямых методов муниципально-регулирувания.

Таким образом, развитие территориального общественного самоуправления в Республике Бурятия находится на начальной стадии и требует активного вмешательства со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. Целесообразно расширять спектр стимулирующих механизмов, применять более или менее объективные способы воздействия на деятельность территориальных общественных самоуправлений.

Литература

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (закон о МСУ) от 06.10.2003 №131-ФЗ (Консультант Плюс, 1992-2012) http://www.consultant.ru/popular/selfgovernment/57_5.html#p921.
2. Постановление Правительства Республики Бурятия от 19.08.2010 №351 «О республиканском конкурсе «Лучшее территориальное общественное самоуправление». <http://www.ulan-ude-eg.ru/tos/konkurs/detail.php?ID=71077>.
3. Максимов В.П. Оценка эффективности территориального общественного самоуправления и его вклада в социально-экономическое развитие муниципального образования // Гор. управление. – 2005. – №9. – С. 63–75.
4. Мотошкин Л.Н., Габаева А.А. Практика организации территориального общественного самоуправления (ТОС) в Республике Бурятия // Государственное и муниципальное управление в Сибири: состояние и перспективы. материалы науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2012. – С.159-166.
5. Тулохонов О.С. Основные мероприятия по повышению информированности жителей территории и обеспечение их понимания и поддержки при создании ТОС // Государственное и муниципальное управление в Сибири: состояние и перспективы. материалы науч.-практ. конф. - Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2012. – С.176-179.
6. Тулохонов О.С. Методические подходы к оценке результативности и эффективности деятельности территориального общественного самоуправления // Электронный научный журнал: <http://vseup.ru/page/journal> // Вестник-экономист Забайкальского государственного университета. №5, 2012.

Анализ существующих подходов к повышению эффективности процесса управления хозяйственными образованиями в промышленности

И.И. Хацкевич, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье обосновывается актуальность совершенствования методов управления хозяйственными образованиями в промышленности, приводится анализ существующих подходов.

Промышленность, управление, хозяйственные образования.

Analysis of existing approaches to improve the process of management of economic education in industry

I.I. Hatskevich, graduate student of economy department,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article explains the relevance of improving management of economic entities in the industry, an analysis of existing approaches.

Industry, government, economic education.

Осуществляемые в России экономические оказывают существенное влияние на развитие и реорганизацию промышленного комплекса. Преодоление последствий мирового финансового кризиса в России актуализировал проблемы промышленного комплекса, который является необходимой составляющей рыночного хозяйства.

Исходя из анализа литературы [1-16], развитие производственных систем и усложняющийся в связи с этим процесс управления закономерно приводят к необходимости создания более совершенных методов управления производством. Изменение подходов к управлению и внедрение новых методов с целью повышения эффективности требует совершенствования научных основ управления. Простая реорганизация системы не даст желаемого результата, если старая методология останется неизменной. Поэтому, специалисты утверждают, что в настоящее время самый радикальный прием повышения эффективности управления это замена общей теории.

Цель статьи заключается в обосновании актуальности совершенствования методов управления хозяйственными образованиями в промышленности, проанализировать существующие подходы к повышению эффективности процесса управления.

Как показывает аналитический обзор литературных источников, в передовых организациях специалисты по управлению переходят от управлению системой к управлению процессом [1-5]. В связи с этим можно привести пример создания на базе современных информационных технологий новейшего метода совершенствования систем управления под названием реинжиниринг.

Термин «реинжиниринг бизнес-процессов» означает фундаментальное переосмысление и радикальную реконструкцию бизнес-процессов предприятий для достижения коренных улучшений в основных показателях их деятельности – стоимости, качестве, услугах и темпах. Объектом реинжиниринга являются не отдельные производственные функции, а процессы, под которыми понимают работу

сотрудников организации от начала до завершения в виде конкретных конечных результатов.

Некоторые специалисты различают реинжиниринг бизнес-процессов (реинжиниринг бизнеса) и усовершенствование бизнеса. В настоящее время основное внимание уделяется реинжинирингу бизнеса, потому что именно он дает наиболее впечатляющие и кардинальные результаты. Например, в литературных источниках отмечены такие конкретные примеры, когда посредством реинжиниринга предприятия достигали 90%-ого сокращения стоимостных или временных затрат [6].

Проведение реинжиниринга целесообразно в тех случаях, когда требуется достигнуть резкого (скачкообразного) улучшения показателей деятельности предприятия путем внедрения новых методов управления. Такая необходимость может возникнуть у предприятий, которые находятся или на грани краха, или в затруднительном положении, которое сигнализирует о приближающихся трудноразрешимых проблемах, что беспокоит руководство, а может у предприятий-лидеров, которые не удовлетворены текущим хорошим состоянием и стремятся добиться не просто дальнейшего совершенствования бизнеса, а коренного изменения своего положения на рынке.

Внедрение реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии обуславливает создание принципиально иных способов организации его деятельности. В результате осуществляется так называемое горизонтальное сжатие процесса – несколько рабочих процедур интегрируются в одну. Функциональные подразделения сменяются командами процессов, т.е. командами, выполняющими совместно законченную часть работы. При этом, работа исполнителей изменяется от простой к многоплановой, поскольку каждый член команды должен выполнять не одно, а несколько заданий. И немаловажно, что каждый работник уполномочен принимать самостоятельные решения, то есть изме-

нять предписанные задания в случае необходимости, что повышает гибкость управления.

Чтобы выжить в современных условиях, хозяйственное образование должно адаптироваться и постоянно приспосабливаться к изменяющемуся окружению. Для этого и нужен инжиниринг бизнеса, который представляет собой множество методик, используемых для проектирования бизнеса, удовлетворяющего заданным целям предприятия.

Одной из основных методологических основ при исследовании и обобщении практики в области управления является комплексный подход. Каждое хозяйственное образование является своего рода сложной системой, которая не может существовать изолированно. Решать вопросы управления необходимо с учетом особенностей действия всей системы, ее частей, связи с другими системами, влияния окружающей среды.

Проблемы управления в производственных системах значительно сложнее проблем построения автоматических технических систем, что определяется следующим: производственные системы по своим масштабам несопоставимо превосходят любые технические объекты управления; в управлении производством количество выполняемых функций и их разнообразие намного больше, чем в самих сложных системах управления техническими объектами; для систем управления производством характерны очень большие потоки разнообразной информации, подлежащей обработке; производственная система состоит из локальных компонентов, что делает обязательным учет и анализ большого числа взаимосвязей этих участков с окружающей производственной средой;

преобразование одних и тех же входных величин в выходные при одних и тех же состояниях производственной системы производится с известной степенью вероятности, следовательно с различной

вероятностью возможны и соответствующие результаты [7].

В жестких условиях рынка, когда успех предпринимательской деятельности во многом определяется степенью готовности менеджмента к кризису, управление должно быть антикризисным и учитывать вероятность и опасность кризисных ситуаций, степень предсказуемости которых зависит от внешних и внутренних факторов. Как показывают исследования кризисных ситуаций на предприятиях РФ, главными причинами их возникновения являются недостаточный уровень знаний о возможностях прогнозирования кризиса; определенный уровень отчуждения в функционировании социальных, политических, экономических и психологических механизмов; случайные отклонения, просчеты или ошибки руководителей, управленцев.

К наиболее распространенным причинам кризисных ситуаций на предприятиях можно отнести неудовлетворительные последствия развития различных процессов и тенденций, которые руководство своевременно не учло; издание новых правительственных постановлений и законов, что явилось для предприятия непредвиденным фактором; ошибки и просчеты в деятельности менеджеров и специалистов из-за недостаточной компетентности или отсутствия достоверной информации о рынках сбыта, конкурентах, прогнозе изменения цен на готовую продукцию и сырьевые ресурсы и др.; открытое проявление недовольства со стороны работников вследствие неконтролируемого повышения социальной напряженности, ухудшения психологического климата.

В обстановке, когда большинство предприятий не просто испытывают затруднения, а уже давно балансируют на краю пропасти, обычные, стандартные инструменты менеджмента не дают желаемого результата. Поэтому особую актуальность приобретает проблема поиска и внедрения в практику таких форм и методов управления, которые бы позволили

предотвратить кризисное состояние на предприятии.

Способность любого хозяйственного образования приспособляться к изменению как внешних, так и внутренних факторов – гарантия не только его выживания, но и дальнейшего развития. Тем не менее, для предприятий базовых отраслей промышленности в настоящее время характерно то, что большинство из них сохранили присущую государственным предприятиям централизованную линейно-функциональную структуру управления. Такая организация оказалась неприспособленной к условиям рынка, поскольку не может обеспечить требуемой гибкости в управлении и, прежде всего, в планировании хозяйственной деятельности предприятий. Поэтому в перечне первоочередных задач, решаемых предприятиями в процессе реорганизаций, должен стоять вопрос о выборе и разработке такой системы управления, которая лучше всего отвечала бы целям и задачам предприятия, а также воздействующим на него внутренним и внешним факторам в существующих и ожидаемых условиях функционирования предприятия.

Многие специалисты на базе приобретенного опыта реорганизации считают, что целесообразно создание системы программно-целевого управления. Создание такой системы позволит освободить вышестоящих руководителей предприятия от функций оперативного руководства и координации действий исполнителей по выполнению программы развития предприятия и повысить оперативность текущего руководства, приблизив органы управления к исполнителям и создав непосредственные горизонтальные связи между ними [2].

Решать проблему управления в условиях кризисной ситуации необходимо не только путем перестройки функциональной структуры, повышения квалификации кадров, но и перехода к новой управленческой парадигме [1].

Концепция управления предприятием как открытой, социально-ориентированной системой означает поворот к потребителю и рынку. Для успешного осуществления реорганизации (преобразований) необходимо знать, в каком направлении необходимо проводить изменения, разработать концепцию будущей системы; определить характеристики управления, меняя которые существующая система приблизится к идеальному образувидению, заложенному в концепции; иметь модели управления с необходимыми изменениями; создать экономический механизм, способный заинтересовать людей в эффективной реализации новых решений.

Кроме того, управленческая команда должна состоять из лидеров организации, способных довести до сознания каждого работника необходимость преобразований, доходчиво объяснить сложность поставленных задач и определенные пути их решения, место и роль, участвующих в этом процессе лиц.

Непременным качеством таких управляющих должен быть дженералистский подход. Реорганизация заранее будет обречена на провал, если не найдется главного конструктора, то есть человека, который мог бы сформировать параметры новой системы в целом, определить основные этапы ее создания и развития.

В настоящее же время многие руководители крупных хозяйственных образований действуют разрозненно, единая стратегия, единая идеология в условиях кризиса, как правило, отсутствуют, и только потому, что нет менеджеров-дженералистов, генеральных конструкторов, которые видели бы систему в целом и управляли процессами ее перестройки.

Типичная в этом отношении картина складывается при акционировании объединений. При этом в системе управления происходят глубинные изменения, которые, к сожалению, на первом этапе не признаются менеджерами, а затем развиваются бесконтрольно. Поэтому в рамках

процесса преобразований, который направлен на производственную систему предприятия в целом и его менеджмент, важно выделить последний.

Представляет определенный интерес логический план преобразований, разработанный Л. Д. Гительманом [6]. По мнению автора, преобразования, осуществляемые на предприятии, должны происходить по следующим этапам. На первом этапе ставится диагноз, то есть осознание необходимости и возможности реорганизации. Он включает в себя изучение тенденций во внешней среде; анализ сложившейся ситуации и выявление ее причин; выявление противодействующих групп в коллективе, их позиции и уровни притязаний, прогноз поведения, стремлений к власти. На втором этапе осуществляется постановка задачи на реорганизацию – формулируются цели, определяется структура задачи, выбирается форма собственности, организационно-правовой статус, уровень самостоятельности. Кроме того, устанавливаются требования к новой системе управления – целостный взгляд: новые цели, стиль и методы управления, тип стратегии «продукт-рынок». На этом же этапе следует определить темп и способ реорганизации, принять необходимые ограничения и допущения, определить критерии эффективности реорганизации.

Далее разрабатывается концепция – новое видение системы управления, включающая: миссию организации, новую концептуальную основу управления, принципы структурно-функционального строения в рамках новой концептуальной основы, сценарии развития (системы управления в целом, маркетинга, финансовой и инвестиционной сфер, организационной структуры, информационной системы, управленческой деятельности), требования к системе повышения кадров.

Заключительный этап – организация и институционализация. На этом этапе разрабатываются конкретные планы, программы и проекты реорганизации, определяются пути развития управленческого

персонала, создаются «стартовые площадки» («точки роста»), мотивация, производится оценка эффективности проводимых изменений, корректировка образа будущего и способов его достижения.

Рассмотрение этапов преобразований позволяет дать определение понятию «преобразующий менеджмент» – новой организационно-экономической форме управления.

Под преобразующим менеджментом следует понимать систему управления крупными изменениями, обеспечивающую реализацию новых целей, принципов организации деятельности и методов управления, включающую менеджеров особого типа – лидеров реорганизации.

Ресурсосбережение, ориентация на потребительский спрос и качество стали основополагающими идеями новой философии менеджмента, развитие которой вылилось в «тихую управленческую революцию». Последняя направлена на преодоление чрезмерной централизации и формализации, сложившихся за последние десятилетия оргструктур и управленческих процедур, раскрытие творческого потенциала всех работников, демократизацию кадровой политики корпораций, приведение ее в соответствие с возросшим культурным и образовательным уровнем рабочей силы.

Естественный процесс специализации работников, в том числе и в сфере управления, а также лавинообразное увеличение управленческой информации неминуемо приводит к увеличению числа

штатных работников, а следовательно, к бюрократизации, то есть к господству формальных принципов ведения дел. В организациях, имеющих жесткую бюрократическую структуру, отсутствует объективный механизм выявления, анализа и ранжирования реальных и потенциальных проблем, определения приоритетов в деле их решения. В результате многие из этих проблем игнорируются или вообще не решаются, поскольку остаются неизвестными.

Существование экономических отношений между подразделениями, а также между ними и руководством организации приводит к необходимости иметь в структуре подразделения, выполняющее функции своеобразного внутреннего банка, причем не только осуществляющего расчеты, но при необходимости выдающего краткосрочные кредиты. Организации, в которых переплетаются административные и экономические методы управления, получили название многомерных. В них создается простор для дальнейшего совершенствования его форм, ослабляется негативное воздействие бюрократических тенденций.

Материалы имеющихся исследований внедрения новых методов в практику и их совершенствование позволяют сделать вывод о влиянии на этот процесс множества факторов. Представить воздействие основных факторов на применение и совершенствование методов деятельности можно в виде системы (рис. 1).

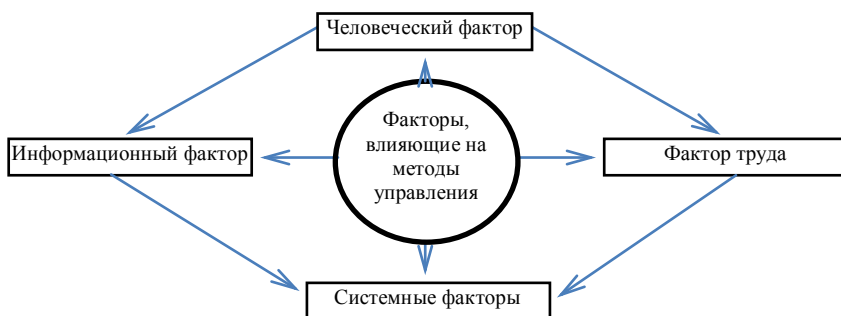


Рис. 1. Факторы, влияющие на методы управления

Особого внимания заслуживает человеческий фактор, представляющий собой действие интеллектуальных, физических и духовных сил, проявляющихся в профессиональной и духовной деятельности персонала, готовности воспринимать и использовать подходы к совершенствованию методов деятельности. Несмотря на большое количество литературы, посвященной человеческому фактору, нет четких рекомендаций по его учету в управленческой практике.

Теоретики и практики пришли к единому мнению, что основным инструментом, побуждающим человека к деятельности, является мотивация. В различных странах разрабатывают и применяют самые различные модели мотивации, из числа которых особый интерес вызывают системы участия работников организации в распределении получаемой прибыли. Речь идет о дополнительной прибыли, которая получается в результате повышения производительности труда или качества выпускаемой продукции.

Как показывает практика, умелое формирование отношений с общественностью позволяет не только решить конкретные задачи, но и значительно повысить уровень управления организации в целом. Обращая серьезное внимание на эту сферу деятельности, любой руководитель может добиться предотвращения возможных конфликтов, снижения текучести кадров, укрепить позиции его самого и организации в окружающем мире [9, 10].

Процесс управления организацией очень тесно связан со сбором и переработкой большого количества информации, циркулирующей в каналах системы управления. Исследования практики управления предприятием привело к выводам о необходимости управления потоками информации. Необходимый уровень информационного обеспечения должен соответствовать структуре и цели управления.

На крупных предприятиях, где много структурных подразделений, а задачи управления разными сферами жизне-

деятельности решаются с помощью отдельных автоматизированных рабочих мест (использующих электронные таблицы и базы данных), большие усилия затрачиваются на консолидацию выходных данных и получение итоговых документов. При этом весьма мала достоверность результатов из-за несогласованности во времени различных данных, многократности ввода одной и той же информации. Для успешной деятельности предприятия, состоящего из множества филиалов, обособленных подразделений, а также многочисленных служб и отделов управления, необходимо внедрение интегрированной информационной системы высокой степени надежности, которая осуществляет постоянный контроль деловых процессов и интеграционных данных вне зависимости от границ структурных подразделений. Такая система должна иметь возможность любого расширения, минимальный риск при внедрении, экономичность обслуживания, высокую степень интеграции, легкость изучения и пользования (конечными пользователями), простой и возможный в любое время доступ к данным, необходимым для принятия решений.

Автоматизация процесса управления, внедрение новой техники и повышение механизации труда также являются побуждающими факторами совершенствования методов руководства.

К группе системных факторов традиционно относят соответствие систем и научную организацию труда. Необходимость согласования двух подсистем – управляющей и управляемой – объясняется требованиями законов управления (закон гармонии и необходимого разнообразия). Еще А. А. Богданов отмечал, что любая организация, как бы она ни была совершенна в момент своего создания или кульминации своей деятельности, как бы она хорошо ни соответствовала своей первоначальной задаче, однажды будет нуждаться в коренной перестройке [11].

Отметим, что в странах с развитой рыночной экономикой предприятия через

2 - 4 года (в зависимости от размеров фирмы) перестраивают организационную структуру в соответствии с бизнес-средой и своими целями.

Перестраивая организацию, менеджеры приводят в соответствие управляющую систему с управляемой. Соответствие должно быть методологическое, организационное, функциональное, социально-психологическое, информационно-технологическое, правовое.

Требования соответствия систем приводят к тому, что методы управления и труда должны соответствовать существующему состоянию управляемого объекта. Для внедрения новых, более совершенных приемов, способов и методов управления необходимо создать соответствующий механизм управления и перестроить действующую систему управления.

Научную организацию управленческого труда, при рассмотрении в динамике, характеризуют процессы рационализации труда и совершенствования его организации. Осуществляются эти процессы путем внедрения новых достижений науки и техники, организационных мероприятий, способствующих достижению более высоких результатов труда при минимальных затратах и наиболее эффективных приемах, способах и методах.

В общем плане, совершенствование методов управления производством должно охватить следующий круг основных вопросов: формирование производственной программы предприятия, учет и планирование производственных издержек, разработку ценовой политики, стимулирование сбыта, оптимизацию оборотных средств предприятия, построение системы управления персоналом.

Анализ методов, применяемых отечественными предприятиями для составления производственных программ, позволяет выделить: уровневое прогнозирование, последовательное принятие плановых решений, линейное программирование, диверсификация продуктов и рынков. Сравнительно новым методом, широко

ко распространенным в американских и японских организациях, является ситуационное планирование, которое по сравнению с другими обладает рядом преимуществ. На это обращает внимание в своей работе английский ученый Т. Коно [4]. Реализация данного метода предполагает установку ключевых факторов внешней и внутренней среды, влияющих на планируемые результаты деятельности предприятия; составление нормативного плана; отбор для каждого продукта нескольких определяющих или основных допущений, отличных от наиболее вероятной ситуации; составление автономного плана, который не входит в комплексный. Ситуационный план не разрабатывается в деталях, он предписывает, что должен делать каждый исполнитель в той или иной ситуации и каких последствий можно ожидать при их наступлении.

Таким образом, руководители и исполнители планов получают возможность быстро действовать в неблагоприятной ситуации, которая была заранее запланирована. Например, при снижении спроса на выпускаемую продукцию вступает в действие ситуационный план сокращения ее выпуска. Метод ситуационного анализа заслуживает интереса особенно в быстро изменяющейся внешней среде, характерной для настоящего времени.

В сфере управления издержками также имеется ряд нерешенных вопросов, связанных с подходами, и методами учета производственных затрат, их планированием и определением роли себестоимости продукции в установлении цены готовой продукции. Как показывает практика, российские предприятия очень часто допускают такую крайность, как закладывание в цену товара всех затрат (даже тех, которые можно избежать, применяя определенные средства) и достаточно высокой прибыли, при которой уровень рентабельности зачастую превышает 40%. Такие цены делают товары неконкурентоспособными по цене, особенно по сравнению с импортными товарами. В связи с этим необходима

разработка концептуально нового подхода к планированию издержек производства с учетом отсутствия централизованно устанавливаемых цен, быстро меняющейся рыночной конъюнктуры, конкуренции среди товаропроизводителей. Технология планирования производственных издержек, учитывающая рыночные условия хозяйствования, должна отвечать таким основным требованиям, как адаптация, адекватность, непрерывность, гибкость, обеспечение непосредственной связи показателей плана с внедрением новой техники, технологии, улучшением организации производства и труда. По-прежнему остается открытым вопрос о базе отсчета. Традиционно, в соответствии с требованиями административно-плановой экономики, такой базой были показатели отчетного года. В современных условиях, по мнению специалистов, такой базой должна быть нормативная себестоимость продукции по плановой номенклатуре, ассортименту и нормативам по состоянию на начало планируемого года [12].

Необходимость проведения данных изменений объясняется, прежде всего, тем, что в развитом рыночном хозяйстве стоимость товаров и услуг определяется не индивидуальными издержками товаропроизводителей и их качественными характеристиками, а соотношением рыночных категорий — спроса и предложения. Большинство производителей под стоимостью понимают денежную сумму, которую готов заплатить потребитель, чтобы получить товары или услуги.

По мнению П. Друкера, в действительности определение стоимости может выходить за пределы понятия «товар, приобретаемый покупателем». Он склоняется к пониманию того, что «никто не покупает вещь. Покупатель приобретает удовлетворение и пользу, которую он из нее извлекает» [13].

Исследуя проблему снижения затрат, автор указывает на то, что не существует «дешевого» или «эффективного» производства как такового. Существует

только производство дешевых товаров и услуг и действительно полезных для потребителя. Производителю необходимо тщательно изучать, анализировать и контролировать все виды затрат на протяжении всей экономической цепочки. При этом следует учитывать природу затрат и места их возникновения, поскольку каждый вид затрат требует разного анализа и разного подхода к контролю над ними. Например, так называемые, продуктивные затраты должны контролироваться путем сосредоточения ресурсов на имеющихся возможностях предприятия и измеряться исходя из результатов, достигнутых с помощью использования таких ключевых ресурсов, как: люди, время и деньги. Убыточные затраты зачастую очень трудно обнаружить и анализировать несмотря на то, что они высоки в любом бизнесе. В основном, это затраты связанные с бездействием (простоями оборудования и транспорта и др.), поэтому есть только один разумный путь к избавлению от них — это отказаться от действий, которые их вызывают. Целью анализа затрат на поддержание бизнеса, среди которых наибольшая доля приходится на транспортные затраты, должно быть доказательство того, что они вообще нужны. Для того, чтобы контролировать эти затраты весь поток материалов следует рассматривать и как физическую, и как экономическую систему, в которой максимальный объем работ должен осуществляться с наибольшей экономией.

Таким образом, организация контроля в хозяйственном образовании предполагает выполнение анализа, который определяет центры сосредоточения затрат — области бизнеса, где накапливаются значительные затраты и где эффективное их снижение может принести реальные результаты; находит важные пункты затрат в пределах каждого центра их сосредоточения; рассматривает бизнес в целом как один поток затрат; рассматривает стоимость скорее как сумму, которую платит потребитель, чем как сумму затрат, которая возникает в пределах компании как

юридического лица или объекта налогового учета; классифицирует затраты в соответствии с их основными характеристиками и таким образом осуществляет диагностику затрат.

Система контроля затрат на многих отечественных предприятиях в настоящее время поставлена не на должном уровне, что при высоком уровне цен на сырьевые и энергетические ресурсы и желании производителей получить максимальные выгоды сопровождается высокими ценами на изготавливаемый товар или оказываемую услугу.

Установление предприятием сравнительно высоких цен на свою продукцию не всегда обеспечивает ему повышение прибыли. В условиях жесткой конкуренции для повышения дохода целесообразнее осуществлять стимулирование сбыта, используя для этого наиболее эффективные средства (рекламу, специальные скидки, лотереи, демонстрации товаров, связи с общественностью, персональную работу с покупателем). Однако не на всех предприятиях в РФ стимулирование продаж осуществляется на должном уровне, в основном из-за отсутствия денежных средств, необходимых для проведения соответствующих мероприятий. Наблюдаются трудности и в определении потребности в этих средствах. Например, расчет средств, направляемых на рекламные цели, чаще всего осуществляется на основе «процентных методов» (процент от реализации продукции прошлого или будущего года, процент от прибыли и т.д.). Эти методы просты в практическом использовании, а средства, рассчитанные на их основе, изменяются пропорционально изменению рыночной доли организации, что исключает возможность превышения расходов над доходами.

Следует отметить возрастающую значимость функции планирования в управлении хозяйственными образованиями. По мнению многих ученых-практиков, планирование является одним из основных средств, с помощью которого компания

имеет реальную возможность повысить свои шансы на успех.

Зарубежная и отечественная практика ведения хозяйственной деятельности показывает, что у предприятия должно быть четкое представление о будущем, определяющем основное стратегическое направление его развития.

Таким образом, возникает необходимость в разработке концепции стратегического планирования, позволяющей формировать адаптивный механизм предприятия к изменяющимся условиям рынка. Однако, специалисты в области стратегического управления хозяйственными образованиями высказывают мнение о том, что вопросам разработки стратегии на многих отечественных предприятиях еще не уделяется должное внимание [14-16].

Для внедрения стратегического планирования в практику деятельности предприятий, прежде всего, необходимо преодоление психологического барьера, как руководителями, так и управленческим персоналом, относительно нововведений.

Вывод. Подводя итог рассмотрению вопроса актуальности совершенствования методов управления хозяйственными образованиями в промышленности, в качестве основных предпосылок можно выделить следующие: развитие производственных систем и усложняющийся, в связи с этим, процесс управления; переориентация управления производства на управление производственными процессами; кризис, порождаемый рыночной экономической системой в связи с несоответствием традиционных методов управления, применяемых ранее, требованиям рынка; отсутствие должного опыта руководителей (менеджеров) ведения хозяйственной деятельности в совершенно новых экономических условиях; высокая динамичность развития производственных и экономических систем; необходимость решения проблемы ресурсосбережения; ориентация на потребительский спрос; необходимость де бюрократизации организаций, предполагающей локализацию максимального чис-

ла управленческих функций непосредственно на низовом уровне и интеграцию их с производственными; повышение среднего интеллектуального уровня рабочего персонала; формирование позитивного имиджа организации; необходимость внедрения интегрированных информационных систем высокой степени надежности; изменение подходов к формированию производственной программы, значительное сокращение жизненного цикла многих

товаров; рост конкуренции на рынках товаров и ресурсов; изменение структуры издержек производства, планирования и контроля затрат.

В принятии управленческих решений сегодня важную роль играет фактор неопределенности, поэтому применяемые методы управления должны обеспечивать гибкость и быстроту в переориентации производства и сбыта.

Литература

1. Управление организацией : учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2010. 669 с.
2. Чернявская Л. Антикризисный менеджмент в программно-целевом управлении // Персонал, 2009. №3 С. 64-69.
3. Уотермен Р. Фактор обновления : Пер. с англ. / Общ. ред. В. Т. Рысина. М. : Прогресс, 2008. 368 с.
4. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий : Пер. с англ. М. : Прогресс, 2007. 322 с.
5. Менеджмент организации : учебное пособие / Под ред. З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. М. : ИНФРА-М, 2006. 432 с.
6. Гительман Л. Д. Преобразующий менеджмент : Лидерам реорганизации и консультантам по управлению : учебное пособие. М. : Дело, 2009. 496 с.
7. Карданская Н. Л. Основы принятия управленческих решений : учебн. пособ. М. : Русская Деловая Литература, 2008. 288 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. Серия «Теория и практика менеджмента» СПб. : Питер, 2009. 416 с.
9. Грейсон Д. К., О'Делл К. Д. Американский менеджмент на пороге XXI века : Пер. с англ. М. : Экономика, 2001. 319 с.
10. Блэк С. Паблик рилейшинз. Что это такое? М. : Модино Пресс, 2000. 240 с.
11. Курочкин А. С. Организация управления предприятием : учебник. К. : МАУП, 2006. 132 с.
12. Орлов О., Рясных Е., Ларионова Е. Планирование себестоимости продукции // Экономика РФ. 2009. №2. С. 39-47.
13. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения : Пер. с англ. М. Котельниковой. М. : ФАИР-ПРЕСС, 2011. 288 с.
14. Зябелин П. В., Моисеева Н. К. Основы стратегического управления : учебн. пособие. М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. 195 с.
15. Индрисов А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М. : Инф-изд. дом Пилин, 2006. 272 с.
16. Социальная стратегия акционерного общества в условиях становления рыночных отношений / Г. М. Скударь, В. А. Панков, Н. А. Орлова, Л. Л. Бутковская. К. : Техника, 2008. 112 с.