

НАУЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО «АРГУМЕНТ»  
МОЛОДЕЖНЫЙ ПАРЛАМЕНТ ГОРОДА ЛИПЕЦКА  
ЦЕНТР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ «ЭКИС»  
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАОЧНЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АКСИОМА»  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «ДЕ-ФАКТО»

III-я Международная научная заочная конференция  
**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ»**

Российская Федерация, г. Липецк, 4 ноября 2010 г.

**СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

**ТОМ II**

Издательский центр «Де-факто»

Липецк, 2011



НАУЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО «АРГУМЕНТ»  
МОЛОДЕЖНЫЙ ПАРЛАМЕНТ ГОРОДА ЛИПЕЦКА  
ЦЕНТР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ «ЭКИС»  
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАОЧНЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АКСИОМА»  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «ДЕ-ФАКТО»

III-я Международная научная заочная конференция  
**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ»**

Российская Федерация, г. Липецк, 4 ноября 2010 г.

**СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

**ТОМ II**

*Под редакцией*

*А.В. Горбенко, С.В. Довженко*

Типография «Липецк»

Липецк, 2011

УДК 33  
ББК 65  
А43

Актуальные вопросы современной экономической науки  
[Текст]: Сборник докладов III-й Международной научной заочной конференции (Липецк, 4 ноября 2010 г.) Т. II. / Под ред. А.В. Горбенко, С.В. Довженко. – Липецк: Издательский центр «Де-факто», 2011. – 240 с.

Сборник включает тексты научных докладов участников III-й Международной научной заочной конференции «Актуальные вопросы современной экономической науки», состоявшейся 4 ноября 2010 г. в г. Липецке (Российская Федерация). В сборнике представлено 119 научных докладов из Белоруссии, Казахстана, Литвы, России, Украины.

Доклады сгруппированы по секциям в соответствии с принятой классификацией направлений в современной экономической науке.

Редакционная коллегия сборника:

*А.И. Егоров*  
*А.Д. Шматко*  
*Л.М. Мартынов*  
*А.В. Горбенко*  
*Д.Н. Мясоедов*  
*С.В. Довженко*  
*К.Д. Захаров*  
*Е.М. Мосолова*  
*А.Е. Сундеев*  
*В.В. Черепнин*

ISBN 978-5-901510-13-1



9 785901 510131

© Коллектив авторов

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

### **Секция 4. «Экономика труда, человеческий фактор в экономике, экономика народонаселения и природопользования, демография»**

<i>А.А. Ахметова.</i> Проведение межрегиональных сопоставлений структуры домашних хозяйств Казахстана.....	7
<i>С.Г. Бабич.</i> Необходимость внешней трудовой миграции на столичном рынке труда.....	11
<i>Е.А. Гревцева, К.И. Ивоненко.</i> Экономика народонаселения и природопользования.....	15
<i>В.В. Демина, Е.Л. Толокина.</i> Проблемы реализации становления постиндустриального уклада в экономике.....	16
<i>С.Е. Денисенко.</i> Профессиональное самоопределение личности в условиях глобализации экономических процессов современной России.....	19
<i>В.И. Колесов, Г.В. Колесов.</i> Динамика душевого дохода населения города.....	22
<i>В.И. Колесов, Г.В. Колесов, И.П. Самойлов.</i> Оценка средней стоимости легкового автомобиля на российском рынке.....	29
<i>А.П. Косарев.</i> Причины неэффективного собственника в условиях современной российской экономики.....	34
<i>Е.В. Кравченко, С.П. Черняев, Ю.А. Галеев.</i> Некоммерческие организации в сфере оказания юридической помощи и правовой защиты населения.....	37
<i>И.В. Краснопевцева.</i> Эффективность мероприятий по совершенствованию трудовой мотивации работников промышленного предприятия.....	40
<i>Е.В. Новикова.</i> Проблемы занятости молодежи в регионах РФ.....	46
<i>Л.В. Соловьева, Н.Н. Пенкина.</i> Влияние водных ресурсов на развитие экономики стран и их народонаселение.....	51
<i>А.Г. Феоктистов.</i> Человеческий фактор в экономике.....	55
<i>А.В. Чердакова.</i> Оценка рынка труда в сфере «розничная торговля».....	63
<i>Е.В. Янченко.</i> Российский рынок труда в условиях становления экономики знаний.....	66

### **Секция 5. «Мировая и региональная экономика, землеустройство, рекреация и туризм»**

<i>Е.А. Гревцева, Е.В. Каркавина.</i> Анализ прогнозов развития мирового хозяйства.....	70
<i>А.П. Захарова.</i> Инвестиционный процесс в Приморском крае.....	71
<i>А.П. Захарова.</i> Экономический рост и проблемы привлечения инвестиций в РФ.....	79
<i>А.В. Климов, В.В. Конопацкий, А.С. Бережной.</i> Формирование благоприятного инновационного климата для развития АПК в регионах.....	83

<i>Л.М. Лукашова.</i> Международные стратегические альянсы в мировой экономике .....	86
<i>Д. Макутенене, Л. Пукелене.</i> Оценка производства генетически модифицированных продуктов: экономический аспект .....	88
<i>О.Б. Малахова.</i> Методология разработки стратегии развития региона .....	94
<i>Е.В. Небелова.</i> Анализ проблем привлечения прямых отечественных и иностранных инвестиций в промышленность регионов .....	99
<i>В.В. Чистякова, В.И. Нестеренко.</i> Вычисление реальной торговой надбавки на импортные продовольственные товары .....	102
<i>А.В. Юрша.</i> Развитие торгово-экономического сотрудничества республики Беларусь с республикой Бразилия .....	104

### **Секция 6. «Логистика, экономическая безопасность»**

<i>Е.А. Буранова.</i> Индикативное планирование основа экономической безопасности региона .....	113
<i>В.В. Гамова, В.В. Захарова.</i> Основные тенденции развития контейнерных перевозок дальневосточного региона .....	116
<i>А.О. Горбачёва.</i> Продовольственная безопасность – основа экономической стабильности .....	118
<i>Н.А. Кулагина.</i> О проблемах обеспечения экономической безопасности АПК .....	123
<i>М.А. Лаитадзе.</i> Проблема экономической безопасности на Северном Кавказе. Коррупция .....	126
<i>Е.А. Марфутина.</i> Модернизация автотранспортных предприятий на основе логистического подхода .....	127
<i>Е.А. Смирнова, А.А. Иванов.</i> Типы связей и участники цепей поставок .....	130
<i>И.М. Яшкина.</i> Значение отрасли животноводства для хозяйств Курской области .....	135

### **Секция 7. «Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями»**

<i>Е.А. Гревцева, Е.Г. Соколов.</i> Инновационное развитие страны в условиях кризиса .....	139
<i>А.А. Денисова, И.Н. Филатов.</i> Методика принятия решения о качестве продукции на стадии её разработки .....	140
<i>М.И. Храмова.</i> Управление инновациями .....	144
<i>В.В. Черенков.</i> Взаимодействие инновационной и инвестиционной стратегий при переходе на инновационный путь развития .....	145

### **Секция 8. «Финансы, денежное обращение и кредит»**

<i>В.О. Джораев, Р.Р. Сагитов.</i> Комплексный подход к управлению банковскими рисками .....	150
<i>Л.М. Заема.</i> Факторинг как эффективный инструмент финансирования бизнеса .....	154

<i>А.Е. Конкина, Т.Е. Минякова.</i> Финансовый леверидж- инструмент управления финансовой деятельностью предприятия .....	160
<i>В.Ю. Короткова, Ю.А. Кувшинова.</i> Особенности трансформации национальной банковской системы в посткризисных условиях .....	162
<i>Ю.А. Кувшинова.</i> Роль синдицированного кредитования в развитии региональной сети коммерческих банков.....	167
<i>И.А. Матыцин.</i> Пути усовершенствования современной банковской системы России в условиях современного экономического кризиса .....	170
<i>Е.Е. Петухова.</i> Аутсорсинг в банковском бизнесе: цена вопроса.....	175
<i>Н.Ю. Попова.</i> Влияние современных экономических процессов на специфику деятельности маркетинговых служб в банке .....	178
<i>Э.Р. Хуснутдинова.</i> Управление кредиторской задолженности в условиях кризиса .....	181
<i>З.И. Шагиев.</i> Оптимальная стратегия исполнения при приобретении ценных бумаг в условиях неликвидного рынка .....	185

**Секция 9. «Бухгалтерский учет, статистика,  
математические и инструментальные методы  
экономики»**

<i>Н.М. Алиева.</i> Бюджетный учет денежных документов .....	191
<i>А.А. Бахирева.</i> Некоторые аспекты формирования учетно-аналитического обеспечения анализа исполнения сводного бюджета предприятия .....	194
<i>Н.П. Вахрушева.</i> Методические вопросы обоснования оптимального развития производства в сельскохозяйственных предприятиях .....	197
<i>А.С. Выскребенцева.</i> Анализ существующих подходов к оценке кредитоспособности .....	198
<i>Г.В. Дубровский.</i> Факторы управления стоимостью предприятий.....	203
<i>О.Г. Житлухина.</i> Производные ценные бумаги (производные финансовые инструменты) как объекты бухгалтерского учета .....	205
<i>О.Г. Житлухина, М.Г. Зубенко.</i> Об учете и налогообложении налога на прибыль расчетов, в условиях ВЭД, выраженных в иностранной валюте .....	207
<i>Т.В. Кабалина.</i> Традиции и модернизм в экономико-математическом моделировании городского общественного транспорта .....	210
<i>Е.М. Лисин.</i> Применение аппарата экономико-математического моделирования для решения задачи планирования «непрямого» трансфера производственных технологий .....	215
<i>Г.М. Магдич, М.Г. Зубенко.</i> Организация системы внутреннего налогового контроля на предприятии .....	223
<i>Н.С. Никитенко.</i> Актуальные вопросы законодательного и нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета в Российской Федерации .....	226
<i>К.В. Рахметова.</i> Теоретические основы статистического изучения воспроизводства оборотных средств в сельском хозяйстве .....	230
<i>К.С. Султан.</i> Факторно-балансовый метод расчета себестоимости .....	234
<i>Е.В. Шувалова.</i> Особенности применения модели «миграции риска» для оценки кредитного портфеля физических лиц.....	238

## **СЕКЦИЯ 4**

**«Экономика труда, человеческий фактор в экономике, экономика  
населения и природопользования, демография»**

А.А. Ахметова

## ПРОВЕДЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ СТРУКТУРЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАЗАХСТАНА

Кызылординский государственный университет им. Коркыт Ата  
г. Кызылорда, Казахстан

Одной из практических задач проблемы изучения структуры домашних хозяйств является использование экономико-математических методов: кластерного анализа и методов корреляционно-регрессионного.

Для кластерного анализа с учетом логического анализа первоначально были отобраны показатели по 16 регионам Республики Казахстан, включая города Астана и Алматы. Для анализа использовались данные текущего статистического наблюдения и бюджетных обследований за 2008 год [1,6-45].

Величина демографических социально-экономических показателей весьма различается в пределах Республики в различных территориях. В частности, средний размер домохозяйства колеблется от 3,0 человек в Костанайской области до 5,1 человека в Кызылординской области.

Определим типологические группы в Казахстане сходные по характеристикам, определяющим средний размер домохозяйства, с помощью кластерного анализа.

Анализ парных коэффициентов корреляции позволил выявить сильную зависимость среднего размера семьи от таких факторов, как доля расширенных домохозяйств, среднее число детей в домохозяйствах, доля лиц коренной (казахской) национальности в общей численности населения региона, соотношение дохода, использованного на потребление, и прожиточного минимума, общий коэффициент рождаемости, коэффициент старения, коэффициент разводимости.

Вместе с тем анализ матрицы парных коэффициентов корреляции позволил отбросить показатели, между которыми наблюдалась сильная мультиколлинеарность, что могло исказить результаты многомерной классификации. В частности, выявилась сильная зависимость между такими показателями, как:

$X_1$  - доля расширенных домохозяйств с показателями:  $X_2$  - среднее число детей в домохозяйствах,  $X_3$  - доля простых домохозяйств и  $X_5$  - доля лиц коренной национальности;

$X_2$  - среднее число детей в домохозяйствах с показателями:  $X_3$  - доля простых домохозяйств,  $X_5$  - доля лиц коренной национальности,  $X_{10}$  - общий коэффициент рождаемости и  $X_{17}$  - общий коэффициент разводимости;

$X_3$  - доля простых домохозяйств с показателями:  $X_5$  - доля лиц коренной национальности,  $X_{17}$  - общий коэффициент разводимости;

$X_4$  - уровень образования женщин с показателями:  $X_6$  - соотношение дохода, использованного на потребление и прожиточного минимума и  $X_8$  - доля городского населения.

Кластерный анализ проводился по методу К-средних. В качестве метрики расстояний использовалось евклидово расстояние:

$$p(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{j=1}^k (x_{ij} - x_{oj})^2}$$

Результатом кластерного анализа явилось разбиение 16 регионов Республики Казахстан на 3 кластера. Кластеры неравноценно «наполнены»: в 1 кластер вошло два региона, это города Алматы и Астана (самый низкий средний размер домохозяйства), во второй – 9 территорий, в третий кластер – 5 регионов (самый высокий средний размер домохозяйства).

Таблица 1  
Средние значения переменных в кластерах

Переменные	Кластер 1 - 2 региона	Кластер 2 - 9 регионов	Кластер 3 - 5 регионов
$Y$ – средний размер домохозяйств, чел.	3,1	3,3	4,5
$X_4$ – уровень образования женщин	56,6	37,9	35,3
$X_6$ – соотношение дохода, использованного на потребление и прожиточного минимума, %	248,5	164,3	125,9
$X_8$ – доля городского населения, %	100,0	52,5	55,4
$X_9$ – уровень занятости женщин, %	44,9	44,7	42,5
$X_{10}$ – общий коэффициент рождаемости, ‰	17,6	14,8	23,6
$X_{11}$ – коэффициент старения, %	10,2	12,1	8,1
$X_{12}$ – доля расходов на продовольственные товары, %	42,5	44,5	48,1
$X_{13}$ – доля социальных трансфертов в доходе домохозяйств, %	13,0	19,1	14,4
$X_{14}$ – соотношение численности детей и мест в детских дошкольных учреждениях, %	99,2	75,3	79,5
$X_{15}$ – коэффициент младенческой смертности, ‰	12,5	14,3	16,3
$X_{16}$ – ожидаемая продолжительность жизни, лет	69,3	65,4	66,6
$X_{17}$ – коэффициент разводимости, ‰	2,9	2,4	1,5

На величину среднего размера домохозяйств оказывают влияние целый ряд социально-экономических и демографических факторов. Это наглядно демонстрируют средние значения переменных в кластерах, различающихся средним размером домохозяйств.

Таблица 2

Списки кластеров		
Кластер 1 – 2 региона	Кластер 2 – 9 регионов	Кластер 3 – 5 регионов
г. Астана г. Алматы	Акмолинская область Актюбинская область Алматинская область Восточно-Казахстанская область Западно-Казахстанская область Карагандинская область Костанайская область Павлодарская область Северо-Казахстанская область	Атырауская область Жамбылская область Мангыстауская область Кызылординская область Южно-Казахстанская область

Как видно из таблицы 2, в первый кластер вошли два города - Астана и Алматы. Для них характерен самый небольшой средний размер домохозяйств - 3,1 человека. В городах этого кластера наблюдается самый высокий уровень образования женщин, средний на уровне других кластеров общий уровень рождаемости и самый высокий коэффициент разводимости (2,9 ‰). То есть средний размер домохозяйств формируется под воздействием высокого уровня разводимости и среднего уровня рождаемости, определяемого в значительной степени ценностными ориентациями женщин (выбор в сторону образования, профессиональной деятельности). Вместе с тем в данных городах самый высокий уровень жизни (соотношение дохода, использованного на потребление, и прожиточного минимума составляет 248,5%; самая низкая доля социальных трансфертов в доходах домохозяйств). В городах Астана и Алматы самая высокая продолжительность жизни из всех регионов Казахстана. Вместе с тем, развитие социальной инфраструктуры не ориентирована на высокую рождаемость – соотношение численности детей и мест в детских дошкольных учреждениях составляет 99,2% (в отличие от других регионов).

Для третьего кластера, напротив, характерен самый большой средний размер домохозяйства – 4,5 человека. Наряду с этим для пяти регионов, вошедших в данный кластер, характерны самый низкий уровень образования женщин, низкие уровни разводимости и старения населения. В определенной степени высокий уровень рождаемости (23,6‰) компенсирует высокую младенческую смертность. Можно предположить, что

развитие демографической ситуации связано с экономическими проблемами – в регионах данного кластера самый низкий уровень жизни.

Второй кластер, состоящий из 9 регионов, представляет собой наиболее типичную для Республики Казахстан ситуацию. По большинству из показателей, использованных в анализе, как и по среднему размеру домохозяйств, второй кластер занимает промежуточное положение. Обращает на себя внимание низкий уровень рождаемости (на фоне других кластеров) и высокий коэффициент старения населения. Высокая доля пожилых в численности населения, вероятно, определяет самую значительную долю трансфертов в доходе домохозяйств (преимущественно, пенсии).

Для оценки степени влияния на величину среднего размера домохозяйств ряда социально-экономических и демографических признаков был применен метод корреляционно-регрессионного анализа.

На основе логического анализа, с учетом силы взаимосвязи между анализируемыми признаками и необходимости исключения мультиколлинеарности для построения регрессионной модели были отобраны следующие признаки:

У – средний размер домохозяйств, человек;

$X_6$  – соотношение дохода, использованного на потребление, и прожиточного минимума, % ;

$X_{10}$  – общий коэффициент рождаемости, ‰;

$X_{11}$  – коэффициент старения, %;

$X_{17}$  – коэффициент разводимости, ‰.

С точки зрения таких статистических критериев, как относительная ошибка аппроксимации (0.12), нормированный коэффициент детерминации  $R^2 = 0,93$  оптимальным является следующее уравнение:

$$\hat{Y} = +5.66 - 0.0063X_6 + 0.029X_{10} - 0.07X_{11} - 0.53X_{17}$$

(-2,4) (2,5) (-2,5) (-5,5)

Уравнения значимо, а также значимы все его коэффициенты.

Включенные в модель факторы объясняют 93 % вариации результирующего признака – показателя, характеризующего средний размер домохозяйства.

Средний размер семьи увеличивается при росте коэффициента рождаемости и уменьшении показателей разводимости, старения населения и, как ни странно это звучит, уровня доходов (ухудшении уровня жизни). Наибольшее влияние на средний размер домохозяйства оказывает уровень разводимости, приводящий к образованию неполных семей и косвенным образом влияющий на уровень рождаемости. Логичной представляется взаимосвязь между ростом рождаемости и увеличением среднего размера семьи.

Выявленные направление и сила зависимости между средним размером семьи и такими факторами, как уровень жизни и коэффициент старения могут быть использованы при разработке и оценке социально-

демографической политики. Омоложение возрастной структуры приводит к росту рождаемости и увеличению среднего размера домохозяйства. Процесс старения населения приводит к увеличению доли домохозяйств, состоящих из одиноких пожилых людей. В настоящее время в регионах и группах населения с более высоким уровнем жизни наблюдается сокращение уровня рождаемости. В этом случае наблюдается столкновение интересов и предпочтений граждан, осуществляющих выбор между семьей и рождением и воспитанием детей и индивидуальными интересами в области профессиональной занятости и проведения досуга. Можно предположить, что наблюдается так называемая U-образная зависимость между уровнем жизни и рождаемостью, и при улучшении экономических условий можно ожидать некоторого ее роста, однако в пределах достаточно невысоких значений.

### **Литература**

1. Уровень жизни населения в Казахстане. Статистический сборник. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2010 г.

Связь с автором: [aakhmetova.kgu@mail.ru](mailto:aakhmetova.kgu@mail.ru)

---

*С.Г. Бабич*

### **НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ ТРУДА**

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова  
г. Москва, Россия

Социально-экономическое развитие страны в целом и отдельного региона зависит, в первую очередь, от характера воспроизводства трудового потенциала общества и эффективности его применения. Успех происходящих в нашей стране экономических реформ определяется тем, насколько они будут нацелены, прежде всего, на формирование благоприятных условий для воспроизводства трудового потенциала общества.

Воспроизводство трудовых ресурсов определяется воспроизводством всего населения и осуществляется за счет населения трудоспособного возраста, а также работников моложе и старше трудоспособного возраста. Численность населения в трудоспособном возрасте в отдельном регионе зависит от естественного движения населения, возрастного состава населения и миграции трудовых ресурсов. Значительная естественная убыль населения, отмечающаяся в большинстве субъектов Российской Федерации в последние годы, сокращение численности населе-

ния в трудоспособном возрасте обусловили необходимость привлечения трудовых ресурсов из других регионов нашей страны и различных стран. В связи с этим внешняя трудовая миграция населения является объективным и необходимым условием дальнейшего социально-экономического развития страны и отдельных регионов, особенно в регионах с трудодефицитным потенциалом.

Отсутствие рабочих мест и низкая заработная плата в регионах постоянного проживания вынуждают граждан переезжать в другие регионы в поисках работы. С одной стороны, рабочие места для иностранных работников - это тяжелый, низкоквалифицированный и малооплачиваемый труд, который зачастую осуществляется во вредных и опасных условиях. Даже в условиях финансово-экономического кризиса потребность в привлечении иностранных работников, например в таком виде экономической деятельности, как строительство, сохранится, поскольку высвобождение трудовых ресурсов не решит проблему структурного дефицита кадров, связанную и с мобильностью рабочей силы, и с качеством рабочих мест. С другой стороны, на руководящие должности представительств иностранных компаний, функционирующих в нашей стране, чаще назначаются иностранные граждане, обладающие соответствующей квалификацией и имеющие большой опыт управления за рубежом. Также иностранные граждане занимают рабочие места, требующие высокой квалификации в связи с особенностью производственного процесса и применяемого импортного оборудования. Таким образом, привлечение высококвалифицированных специалистов из-за рубежа также останется актуальным.

Иностранные работники являются менее защищенными, чем граждане страны, в которой трудятся мигранты, особенно если речь идет о нелегальных мигрантах. В связи с ратификацией Государственной Думой Российской Федерации Европейской социальной хартии должно быть предусмотрено создание условий, обеспечивающих эффективное осуществление права граждан любого из государств-участников заниматься деятельностью, приносящей доход, на территории любого другого государства-участника за исключением ограничений, вызванных вескими экономическими или социальными причинами. Но при этом необходимо обеспечивать национальную безопасность, поддерживать оптимальный баланс трудовых ресурсов и трудоустраивать в первую очередь российских граждан, вводить различные ограничения на привлечение иностранных работников в тех случаях, если это необходимо для обеспечения прав и интересов граждан нашей страны. Также иностранные граждане не имеют права занимать должности государственной и муниципальной службы, работать в отдельных регионах страны, занимать определенные должности на военных объектах и т.д.

Проблема дискриминации мигрантов по уровню оплаты и условиям труда существует в Российской Федерации. Но она проявляется в нарушении норм закона: нелегальное пребывание на территории страны, не-

формальная занятость, уклонение от налогов. Работодателям выгодно привлекать дешевую малоквалифицированную рабочую силу из числа мигрантов-нелегалов к работам, связанным с опасными и вредными условиями труда, поскольку российские работники, во-первых, практически не заинтересованы в такой работе, а во-вторых, потребуют более высокую оплату труда.

Негативные демографические процессы отмечаются и в нашей столице: в г. Москве по данным Росстата в I полугодии 2010г. естественная убыль населения: в среднем на каждую 1000 человек населения города составляла 0,4 человек, т.е. воспроизводство трудовых ресурсов за счет демографических процессов не происходило.

Одним из негативных последствий финансового кризиса в нашей стране стало ухудшение ситуации на рынке труда. И в таком вполне благополучном регионе, как г. Москва, сократилось число лиц, занятых в экономике, и возросло число безработных. По данным Департамента труда и занятости населения города Москвы на конец мая 2010г. численность экономически активного населения составляла 6270 тыс. чел., из них занятые в экономике – 6166 тыс. чел., безработные (по стандартам Международной Организации Труда – МОТ) – 104 тыс. чел.

И при этом количество вакансий в банке данных Департамента труда и занятости населения города Москвы составляла в 173,9 тыс. единиц. Это свидетельствует о том, что имеющиеся в базе данных вакансии не востребованы москвичами по различным причинам – не устраивал вид профессиональной деятельности, низкий уровень оплаты труда, плохие условия труда и др. Имеющееся большое количество вакантных мест на рынке труда столичного региона ярко свидетельствует о том, что развитие экономики города невозможно без привлечения трудовых мигрантов, в том числе и внешних.

Последствием финансово-экономического кризиса стало сокращение числа иностранных работников в столичном регионе I полугодии 2010г. по сравнению с аналогичным периодом 2009г. на 33171 чел (на 24%). При этом численность работников из стран с визовым порядком въезда сократилась в первом полугодии 2010г. по сравнению с первым полугодием 2009г. на 16337 чел. (на 37%), а число предприятий, получивших заключение о целесообразности привлечения иностранной рабочей силы, возросло за этот же период на 2051 ед. (на 59%). Численность трудовых мигрантов из стран с безвизовым порядком въезда снизилось на 18%.

Большую часть иностранной рабочей силы составляют работники, прибывшие в г. Москву из стран с безвизовым порядком въезда - Узбекистана, Украины, Таджикистана, Молдавии, Киргизии, причем их доля в течение рассматриваемого периода времени увеличилась на 5,5 процентных пунктов. Около трети иностранных работников из стран с безвизовым порядком въезда трудятся в строительстве, около 14% - в оптовой и розничной торговле и ремонте автотранспортных средств, бытовых из-

делий и предметов личного пользования, около 22% - в сфере операций с недвижимостью, 7% - в транспортных организациях города.

Наибольшее число иностранных работников из стран с визовым порядком въезда являются гражданами Китая, Вьетнама, Турции, на долю которых приходится около половины все трудовых мигрантов из стран с визовым порядком въезда. В результате финансового кризиса численность работников из этих стран существенно сократилась: из Китая – в 2 раза, из Вьетнама – почти в 9 раз, из Турции – в 2 раза. Основными сферами приложения своего труда для данных категорий работников являются оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; строительство и операции с недвижимостью, на долю которых приходится, соответственно, 44%, 24% и 12% от общего числа работников из стран с визовым порядком въезда.

В настоящее время в связи со сложившейся демографической ситуацией Правительство г. Москвы крайне заинтересовано в присутствии иностранной рабочей силы в столичном регионе, но должна сохраняться приоритетность трудоустройства российских граждан в условиях роста безработицы и сокращения рабочих мест. Необходимо четко регулировать число внешних трудовых мигрантов: к нам должны приезжать трудоспособные граждане для работы в конкретных регионах с трудовдефицитным потенциалом, на конкретных предприятиях. Московский рынок труда нуждается в квалифицированных кадрах, обладающих востребованной на столичном рынке труда профессией и хорошим здоровьем, знанием русского языка.

С 1 июля 2010 года вступают в действие поправки в миграционное законодательство, которые значительно упрощают порядок оформления разрешений на работу, а также дают возможность иностранным гражданам, работающим на частных лиц и выполняющих малоквалифицированную работу, получить специальный патент. Но необходима четкая и сбалансированная политика по привлечению трудовых мигрантов из других стран с учетом перспективных возрастных и отраслевых структурных изменений на столичном рынке труда.

### **Литература**

1. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) - [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. Департамент труда и занятости населения города Москвы – [www.labor.ru](http://www.labor.ru)

## **ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Шахтинский институт (филиал) Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасский политехнический институт)  
г. Шахты, Россия

В современную эпоху стремительный рост народонаселения оказывает огромное влияние, как на жизнь отдельных государств, так и на международные отношения в целом. В мире существует много проблем, таких как предотвращение ядерной войны, преодоление отсталости развивающихся стран, ликвидация опасных болезней, загрязнение окружающей среды. Чтобы обеспечивать людей всем необходимым строятся заводы, фабрики, добываются полезные ископаемые, вырубается леса. Это наносит огромный ущерб природе, а исправить свои ошибки человеку трудно. Это может привести к глобальной экологической катастрофе.

Народонаселение не просто заполняет собой все социальное пространство, но и неразрывно связано со всеми другими компонентами единого социального организма, прежде всего с экономикой. Существуют две линии взаимодействия демографических и экономических процессов и состояний: население-экономика и экономика-население. Ускорение или замедление темпов экономического развития зависит от такого показателя, как общая численность населения. Заметное влияние на экономику оказывает и плотность народонаселения. В регионах с редким населением затруднено разделение труда, остается тенденция к сохранению натурального хозяйства, экономически невыгодным является наращивание информационно-транспортной инфраструктуры (строительство шоссе и железных дорог).

При чрезмерно высоких темпах роста народонаселения развитие экономики тоже замедляется, и значительная часть совокупного продукта и национального дохода отторгается просто на физическое сохранение вновь родившихся. Отклонением от закономерностей равновесия в живой природе стал ускоряющийся рост народонаселения Земли. Число особей какого-либо вида, по биологическим законам, зависит от потенциала размножения, продолжительности жизни, широты приспособительных возможностей и регулируется естественным отбором. Рост народонаселения требует увеличения продуктов питания, создания новых рабочих мест и расширения промышленного производства.

В развитии взаимоотношений природы и общества наблюдаются определенные закономерности, связанные с уровнем развития производительных сил и степенью воздействия их на окружающую среду.

Благополучие нашего общества все в большей степени стало зависеть от земельных, водных, лесных и климатических ресурсов, наличия многообразных полезных ископаемых, экологически чистой воздушной среды. Все указанные ресурсы имеют одну общую, характеризующую их

основу - они являются природными ресурсами и представляют собой запасы почвенного плодородия, различных видов сырья и энергии, металлов, строительных материалов и т.д. Без непрерывного снабжения природными ресурсами всех отраслей и сфер народного хозяйства невозможно расширенное воспроизводство в обществе и нормальное функционирование рынка.

Введение платного природопользования направлено на обеспечение учета экологического фактора в экономике, рациональное использование природных ресурсов. Среди платежей за природные ресурсы можно выделить плату за право пользования природными ресурсами и за воспроизводство и охрану природных ресурсов.

Нарастание противоречий между народонаселением, природными ресурсами и загрязнением среды требует качественно новых подходов к природопользованию.

---

*В.В. Демина, Е.Л. Толокина*

## **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО УКЛАДА В ЭКОНОМИКЕ**

Старооскольский технологический институт  
г. Старый Оскол, Россия

С момента зарождения теории постиндустриального общества перед исследователями встал вопрос: сохранится ли ведущая роль рыночного механизма как механизма координации производственных связей при переходе к «экономике знаний». В рыночной экономике стоимость экономического продукта определяется различными издержками, в том числе и затраченным временем необходимым для его производства, которое получило название «рабочее». Размывание границ рабочего и свободного времени связано и с совершенно иной природой «продукта знания» по сравнению с материальным продуктом. Экономический продукт, производимый в индустриальном хозяйстве, потребляется индивидуально и уничтожается в этом потреблении. Продукт постиндустриального хозяйства не только не уничтожим, но как бы увеличивается в процессе потребления. Люди, получающие знания, увеличивают их количество, а иногда и качество, пропорционально числу потребляющих, которых может быть неограниченное число. Причем характеристика неограниченности относится как к пространству потребления (например, информация через систему Интернет доступна жителю любой точки Земли), так и ко времени. Во-первых, мы используем труд людей, живших сотни и тысячи лет назад, во-вторых, воспроизводство таких экономических продуктов, как знание или информация может проходить в течение неограниченного периода времени, кроме сна, хотя и это не аксиома, например, таблица химических элементов приснилась Д. И. Менделееву во сне.

Еще более очевидны изменения, взрывающие постулаты как теории трудовой стоимости, так и неоклассической теории, поскольку уже сегодня затраты на воспроизводство товаров, учитываемых в трудовой теории стоимости, фактически несоизмеримы, или, точнее, неизмеримы (например, затраты на рекламу, не учитываемые в себестоимости «по теории», сегодня занимают чуть ли не больше половины общих затрат на производство товара). Кроме того, успехи НТР устраняют фактор редкости блага, на чем основаны многие постулаты современного макроэкономического анализа, в связи с чем вызов, брошенный «Экономиксу» постиндустриальными изменениями, является самым решительным за всю историю экономической науки[1].

Грандиозная техническая, экономическая, политическая, культурная роль знания и информации объясняется именно тем, что они не предметны как «продукт». Информация и знания имеют особую природу по сравнению с ранними символами хозяйственной власти: они более демократичны, чем земля или капитал. Если земля или капитал конечны, то знания и информация могут генерироваться и накапливаться беспредельно; если земля и капитал имеют ограниченное количество пользователей, то знания и информация доступны одновременно любому их числу. И, наконец, если земля и капитал принадлежат лишь сильным и богатым, то революционной характеристикой знания и информации являются их доступность слабым и бедным. В условиях быстрого научно-технического прогресса идет процесс «размывания» собственности, выражающийся в утрате монополии на знания и частично на информацию и распространении интеллектуальных технологий, предполагающих высокий уровень образования и квалификации работника [2, 3].

Еще И. Ефремов – ученый, писатель-фантаст и педагог – предсказывал, что всемерное расширение образования, то есть получение его большим количеством людей более всего может повлиять на ход истории. Причем революция в производительных силах – по объективным экономическим законам – должна привести и к революции в производственных отношениях. Но, напомним, рыночный механизм использовался многими формациями. Хотя только при капитализме он, якобы, стал ведущим, господствующим. Поэтому, на наш взгляд, проблема сохранения в постиндустриальном обществе рыночных отношений относится не к кардинальным моментам развития этой стадии, а к форме хозяйственной координации. Но на самом деле за рыночной риторикой кроется важнейший вопрос о трансформации частной собственности в общественную. Именно эта коллизия иллюстрируется формулой «особой природы продукта «знание». Мировой финансово-экономический кризис начала XXI в. затронул почти все капиталистические страны, включая Россию, выход из которого пытались найти в национализации крупнейших банков и корпораций. То есть внедрение рынка как панацеи от всех бед оказывается не столь аксиоматичным, как казалось ранее. Если в кризис рынок не справляется с экономикой, есть ли у него будущее в постиндустриальном хозяйстве?

Все исследователи постиндустриального общества отмечают его «постэкономическую» природу. Но согласно основоположникам марксиз-

ма, таким обществом может быть лишь общество всеобщего равенства, где нет частной собственности, нет товара, денег, самого рынка. Э. Тоффлер прогнозирует становление совершенно нового социального устройства [4]. Аргументируя гипотезу об «особой природе» знания и информации, становящейся ведущим продуктом данной стадии исторического развития, отметим что основополагающим признаком индустриального способа производства является использование невозпроизводимых ресурсов. Труд, земля, капитал – таковы основные факторы производства на этой стадии развития общества. Но их можно представить как овеществленное знание и информацию. Следовательно, знание и информация в индустриальном обществе уже были объектом спроса и предложения. Видимо поэтому при возрастающей роли идеальной информации в форме знаний в настоящее время сохраняются рыночные отношения и в постиндустриальном укладе по отношению к ресурсам.

И всё же качество ресурсов меняются. На смену ограниченным ресурсам приходят не ограниченные, не уничтожаемые. Однако само производство интеллектуального продукта пока ничем не отличается от производства любого другого продукта и тесно связано с рыночными отношениями. Надо отметить, что капитализм всё время включает в систему своих отношений продукты, вроде бы не имеющие стоимости, ценности, но и они в современных условиях становятся товарами. Чаще всего здесь приводят в пример честь, совесть. Идет как бы встречный процесс: всё больше производится продукта с антирыночной природой производства и потребления, всё ярче он проявляет эту природу, но в обратном направлении рынок старается навязать свою форму всё большему числу благ, никогда прежде товарами не являвшимися.

Творчество само по себе безгранично и неуничтожаемо. Но оно не может создавать безграничный продукт. На смену одной научно-технической революции приходит другая, более высокого уровня и так далее [5]. И здесь мы опять наблюдаем двойственный процесс. Работа человека над собой, овладение знаниями, постоянное обучение – процесс безграничный. Следовательно, рабочее время можно считать безграничным и здесь возникает вопрос: Как его ограничить? Эту работу, как и художественное творчество, можно отнести к постоянному богатству. Творчество как процесс безгранично. Увеличивая богатство индивид будет стремиться сократить рабочее время. Будет ли сокращен таким образом прогресс? Признавая уникальность знания и таланта как трудового ресурса, ведущие компании развитых стран заключают индивидуальные трудовые соглашения с работниками умственного труда, где оплата выходит далеко за рамки средних размеров доходов. Но как бы высока не была эта оплата, она должна принести предпринимателю прибыль, – во всяком случае он на это рассчитывает. А чтобы эта прибыль появилась, нужно «потребить» работника, то есть тот должен приложить трудовые усилия. Иными словами, можно констатировать наличие традиционной формы найма с очень высокой оплатой, т.о. все отношения капиталистического рыночного хозяйства присутствуют в полной мере.

Ещё хуже обстоит дело с «рынком звезд», например, в спорте. Это, по сути, современное гладиаторство – но опять-таки, весьма высоко оп-

лачиваемое. А, значит, налицо элементы не только капитализма, но и рабовладения, феодализма с их торговлей людьми. «Наемное рабство» - этот термин использовали ещё классики экономической теории.

И всё же, объективный ход истории – это движение к обобществлению производства в масштабе планеты и создание форм собственности, способных соответствовать данному процессу. Именно поэтому зрелый постиндустриальный, постэкономический строй должен быть лишен всяких форм эксплуатации человека человеком. Капитализм, с его увеличивающимся потреблением, неминуемо ведет в тупик, одним из проявлений которого стал финансовый кризис начала XXI века. Только общество, сознательно осуществляющее свое развитие, имеющее целью достаточное потребление при безграничном творческом развитии личности, не только высокообразованной, но, в первую очередь, высокоморальной, сможет остановить движение по этому катастрофическому сценарию. Именно таким должно стать постиндустриальное хозяйство.

### **Литература**

1. Stonier T. The Wealth of Information. A Profile of the Post-Industrial Economy. L., 1983.
  2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание. – М.: «Academia» - «Наука», 1998, с. 118.
  3. Елецкий Н. Д. Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №2. – С. 24.
  4. Тоффлер А. Общество будущего. М., 1988, с. 185.
  5. Бузгалин А., Коганов А. Политическая экономия постсоветского марксизма.// Вопросы экономики. – 2005. – №9. – С. 36-55.
- 

*С.Е. Денисенко*

### **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Южный федеральный университет  
г. Ростов-на-Дону, Россия

В настоящее время происходят глубокие процессы изменения во всей системе международных отношений. Одним из наиболее значимых является глобализация.

Глобализация – это всемирная экономическая, политическая и культурная интеграция и унификация. Основными следствиями этого процесса являются: мировое разделение труда, миграция (в масштабах всей планеты) как капитала, так и человеческих и производственных ресурсов,

унификация законодательства, интеграция экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов [2, с.6].

Таким образом, роль глобализации – многопланова. Рассматривая интегративную составляющую, можно сказать и о том, что, влияя на экономику любого государства, вовлеченного в этот процесс, глобализация неизбежно накладывает своеобразный отпечаток и на рынок труда.

При таких условиях и появляются новые, «модные» профессии, как например мерчендайзер, PR-менеджер, HR-менеджер, арт-консультант, имиджмейкер, сомелье, бренд-менеджер, груммер, финансовый аналитик, системный администратор и другие. Так, по данным многочисленных российских кадровых агентств, актуальными на сегодняшний день профессиями являются: IT-специалист, промоутер, специалист по защите информации, бренд-менеджер, копирайтер, коучер, бизнес-тренер, маркетолог, рекрутер, web-дизайнер.

Рынок труда - несомненно - отражение состояния экономики. По словам Михаила Гольдберга, генерального директора Центра делового обучения «Сфера» (г. Новосибирск): «Если отдельные секторы (или, говоря языком маркетинга, сегменты) экономики региона и страны развиваются, то растёт и спрос на специалистов в этих сегментах, а если «проедают» или вовсе угасают, то спрос и условия труда, разумеется, тоже существенно снижаются».

Изложенное позволяет сделать вывод, что одной из наиболее актуальных социологических задач настоящего времени является изучение вопросов профессионального самоопределения личности в условиях глобализации.

Вообще, профессиональное самоопределение представляет собой избирательное отношение индивида к миру профессий в целом и к конкретной выбранной профессии. Проблема выбора профессии человеком анализируется во взаимосвязи различных сторон его проявления: формирования профессиональной карьеры, сферы приложения и саморазвития личностных возможностей, области личностной самореализации, а также реально-практического, действенного отношения личности к системе социокультурных и профессиональных факторов её бытия и саморазвития [4, с. 27].

Профессор Н.С. Пряжников считает, что критериями, влияющими на профессиональное самоопределение личности являются: социально-экономические условия, межличностные отношения в профессиональном коллективе, профессиональное развитие, возрастные и профессиональные кризисы.

Академик Е.А. Климов выделяет следующие компоненты, играющие важную роль при выборе профессии: информированность о той или иной профессии, её престижность; склонности, способности; определенные

отношения с родителями, связанные с профессиональным будущим; определенные отношения с людьми, представляющими интересы общества в отношении профессионализации молодежи; личный профессиональный план. [3, с.103].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для определения будущей профессии конкретным индивидом, экономическая составляющая государства играет далеко не последнюю роль.

Интересные выводы позволили сделать результаты интервьюирования школьников выпускных классов в восьми школах Краснодарского края. Среди опрашиваемых наиболее популярными сферами будущей деятельности были выявлены: экономика (28%), юриспруденция (26%), информатика (19%), коммерция (15%). В числе самых непопулярных - производство и сельское хозяйство. (4 и 1 % соответственно)

Примечательно, что согласно данным ежемесячного доклада «Труд и занятость в России», выпускаемого Федеральной службой государственной статистики, профессиональная востребованность в России выглядит следующим образом: врачи (кроме зубных) (38,7%); инженеры и специалисты родственных видов профессий (12,9%); учителя общеобразовательных школ (9,0%), преподаватели учреждений начального профессионального образования, высшего и среднего профессионального образования (колледжей, университетов и других вузов) (8,7%), инженеры-механики и технологи машиностроения (7, 2%), бухгалтеры и специалисты по финансам и кредиту (6, 8%), экономисты (4, 8%).

Но, согласно этому же источнику, на сегодняшний день большая часть экономически активного населения России занята в следующих сферах экономики: оптовая, розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (17, 3%); обрабатывающее производство (16, 8%); образование (9, 0%); финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (8, 1%); государственное управление (7, 9%); сельское хозяйство (7, 8%) и др.

Анализируя современное состояние России, заместитель директора Института социологии РАН, профессор З.Т. Голенкова отмечает, что «глобализация должна предполагать равенство в получении информации, международное разделение труда, общий рынок труда, широкое распространение новых технологий, рационализацию, управление, осовременивание социальной структуры, продвижение в направлении либеральной (или хотя бы электоральной) демократии, развитие гражданских институтов, интернационализацию сферы их активности и т.п. Словом, модернизацию всей общественной жизни, ускорение развития, подтягивание отстающих обществ к уровню передовых» [1, с.30].

Таким образом, проблема профессионального самоопределения личности в условиях глобализации имеет огромное значение. Разрабатывая ту или иную стратегию развития экономики страны, необходимо, прежде всего, обращать внимание на рынок труда, учитывать преобразования и проблемы, происходящие в нём. Отечественные наработки и меж-

дународный опыт, бенчмаркинг в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров и должны помочь в решении поставленных вопросов.

### Литература

1. Голенкова З.Т. Социальные изменения в мире в контексте глобализации // Ценностные ориентиры и приоритеты в трансформирующемся мире. – М: Изд-во Института социологии РАН, 2010. – 370 с.
2. Гринин Л. Е. Глобализация и национальный суверенитет // История и современность. – № 1. – 2005. – С. 6-31.
3. Зеер Э.Ф. Психология профессий. – М: Академический проект, 2003.– 336с.
4. Чистякова С.Н. Концепция профессионального самоопределения молодёжи // Профессиональное самоопределение учащихся, их трудоустройство и социальная защита. – Омск, 1993.– С.26-37

Связь с автором [dse405@list.ru](mailto:dse405@list.ru)

---

*В.И. Колесов, Г.В. Колесов*

## **ДИНАМИКА ДУШЕВОГО ДОХОДА НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА**

Тюменский государственный нефтегазовый университет  
г. Тюмень, Россия

Постановка задачи. Одной из важнейших задач стратегического планирования транспортного обслуживания населения города является оценка предстоящего объема пассажироперевозок, определяющего, в конечном счете, экономические показатели работы городского общественного транспорта (ГОТ). Успех прогнозирования в значительной степени предопределяется уровнем понимания работы рыночного механизма пассажироперевозок, одной из движущих пружин которого является динамика душевого дохода населения (ДДН). Инструментальные средства, используемые для решения подобных задач, как правило, основаны на структурной и параметрической идентификации региональной модели ДДН, которая обычно наследует черты общероссийской модели. Ставится задача создания модели душевого дохода населения города и оценки эволюции её параметров на основе динамики ДДН Российской Федерации.

Решение задачи. Необходимо дать ответ на три вопроса:

Какова структура модели ?

Каковы параметры модели?

Каков тренд этих параметров на интервале последних 8 лет?

Структура модели душевого дохода населения Тюмени. В качестве рабочей модели принято распределение Вейбулла. Функция распределения Вейбулла, как известно, зависит от двух параметров ( $b$  и  $c$ ) и имеет вид

$$F(x) = 1 - \exp[-(x/b)^c], \quad (1)$$

при этом плотность вероятности равна

$$f(x) = \frac{c \cdot x^{c-1}}{b^c} \cdot \exp[-(x/b)^c]. \quad (2)$$

Такой выбор обусловлен рядом причин. Во-первых, доход по своей физической сути является величиной положительной и, следовательно, должен иметь одностороннее (правое) распределение. Во-вторых, распределение Вейбулла обладает необходимой общностью и позволяет корректно описывать ряд типовых распределений: экспоненциальное (при  $c = 1$ ), Релея (при  $c=2$ ). В-третьих, вычисление как функции распределения, так и плотности вероятности не сопряжено со снижением быстродействия вычислительных процедур из-за привлечения специальных функций, что важно при инженерной реализации инструментальных средств (АРМов).

С целью получения исходного материала, в 2007 году был проведен опрос жителей г. Тюмени, при этом пригодными для обработки оказались 512 анкет. Вся выборочная совокупность, в соответствии с критерием К.Брукса и Н.Краузерса, была разбита на 15 интервалов. Для оценки параметров функции распределения Вейбулла  $F(x)$  выполнялось преобразование, позволяющее воспользоваться линейной регрессией. Поскольку

$$F(x) = 1 - \exp\left[-\left(\frac{x}{b}\right)^c\right], \text{ то } \left(\frac{x}{b}\right)^c = -\ln[1 - F(x)]. \text{ Таким образом, можно}$$

записать

$$c \cdot t - a = \ln[-\ln(1 - F(x))] = Y(t), \quad (3)$$

где  $t = \ln(x)$ ;  $a = c \cdot \ln(b)$ ;  $b = \exp\left(\frac{a}{c}\right)$ .

Далее, следуя (3), были вычислены параметры распределения:  $b = 116.79$  руб/час;  $c = 1.3733$ .

Адекватность модели оценивалась по F-критерию Фишера с использованием полученного при регрессионном анализе коэффициента детерминации  $R^2 = 0.945$

$$F_R = \frac{R^2 \cdot (n-p-1)}{(1-R^2) \cdot p} = 233,4.$$

Значение  $F_R$  сравнивалось с табличным  $F_T$  при выбранном уровне значимости (5 %) и числах степеней свободы  $v_1 = n - p - 1$  и  $v_2 = p$  (здесь  $n$  – число интервалов,  $n = 15$ ;  $p$  – число факторов,  $p = 1$ ). Табличное значение равно  $F_T(13,1, 5\%) = 245$ . Выполнение условия  $F_R > F_T$  свидетельствует о том, что принятая модель не противоречит эксперименту.

Несмотря на то, что структура модели определена, остаётся вопрос о стабильности параметров распределения в перспективе (от чего, кстати, зависит правдоподобность прогноза). Для выяснения этого факта мы обратились к российской статистике.

Федеральная модель душевого дохода населения. Для построения федеральной модели ДДН использованы данные (таблица 1) российского статистического ежегодника за 2008 г.[1].

По данным таблицы 1 найдены значения кумулятивных функций для каждого года, которые затем были использованы, в соответствии с (3), для параметрической идентификации ежегодных моделей ДДН (таблица 2). На рисунке 1 представлена для примера графическая интерпретация результатов обработки данных 2007 года: функция распределения и плотность вероятности среднедушевого дохода населения РФ. При проведении регрессионного анализа в рассмотрение включались лишь экспериментальные точки, лежащие в интервале от 15% до 85% максимального значения кумулятивной функции.

В таблице 2 приведены также вычисленные для каждого года математические ожидания душевого дохода SDD, которые оценивались с использованием найденных параметров  $b$  и  $c$

$$SDD = b \cdot \Gamma[(c+1)/c], \quad (4)$$

где  $\Gamma(x)$  – гамма-функция.

В соответствии с задачами статьи анализировалась эволюция параметров модели ДДН на интервале в 8 лет (рисунки 2 и 3). Как показывает анализ, параметр «с», характеризующий форму распределения, достаточно стабилен.

Это позволяет сделать стратегический вывод: форма распределения душевого дохода устойчива во времени, меняется лишь масштаб распределения, характеризуемый параметром  $b$ . Что же касается параметра  $b$ , то в Российской Федерации его тренд с коэффициентом детерминации  $R^2=0.99$  описывается квадратичной параболой (рисунок 3)

$$b = 0.1141 \cdot G^2 - 455.845 \cdot G + 455274.214 \quad (\text{здесь } G - \text{год}). \quad (5)$$

Таблица 1

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах)

Интервалы доходов	Год							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Все население в том числе со среднедушевыми денежными доходами, руб. в месяц:	100	100	100	100	100	100	100	100
до 1000,0	20,4	12,5	6,8	3,3	1,9	0,8	0,5	0,2
1000,1–1500,0	19,9	15,0	10,6	6,5	4,3	2,4	1,4	0,8
1500,1–2000,0	16,4	14,4	11,8	8,5	6,1	3,9	2,4	1,6
2000,1–3000,0	20,7	21,7	21,0	17,7	14,3	10,4	7,3	5,1
3000,1–4000,0	10,4	13,4	15,2	15,1	13,7	11,4	8,9	6,8
4000,1–5000,0	5,3	8,2	10,4	11,7	11,7	10,8	9,1	7,5
5000,1–7000,0	4,4	8,2	11,9	15,4	17,0	17,6	16,4	14,5
7000,1–12000,0 <sup>1)</sup>	2,5	6,6	12,3	15,2	19,6	24,2	26,5	26,8
свыше 12000,0	...	...	...	6,6	11,4	18,5	27,5	36,7

**2000-2002 гг. – свыше 7000,0.**

Таблица 2

Параметры модели ДДН

№ п/п	Год	Параметры модели			Среднедушевой доход, тыс. руб./мес.
		c	b	a	
1	2000	1,520	02,292	1,261	02,066
2	2001	1,546	03,046	1,723	02,741
3	2002	1,662	03,895	2,260	03,481
4	2003	1,612	05,133	2,638	04,599
5	2004	1,568	06,213	2,865	05,582
6	2005	1,552	08,143	3,255	07,324
7	2006	1,559	09,945	3,583	08,940
8	2007	1,581	11,854	3,911	10,642

Для проверки справедливости полученных выводов были протестированы данные по Москве и Санкт-Петербургу [2]. В качестве аргумента х принят дециль распределения. Результаты оценки параметра «с» для Москвы (с = 1.596) практически совпадают со средним значением «с» для РФ (с=1.575) . Относительная погрешность составила 1.3%.

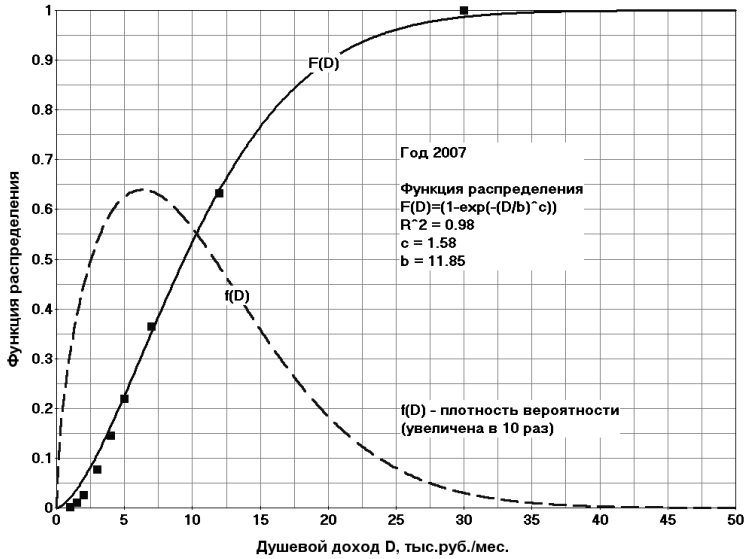


Рис. 1. Функция распределения душевого дохода населения РФ

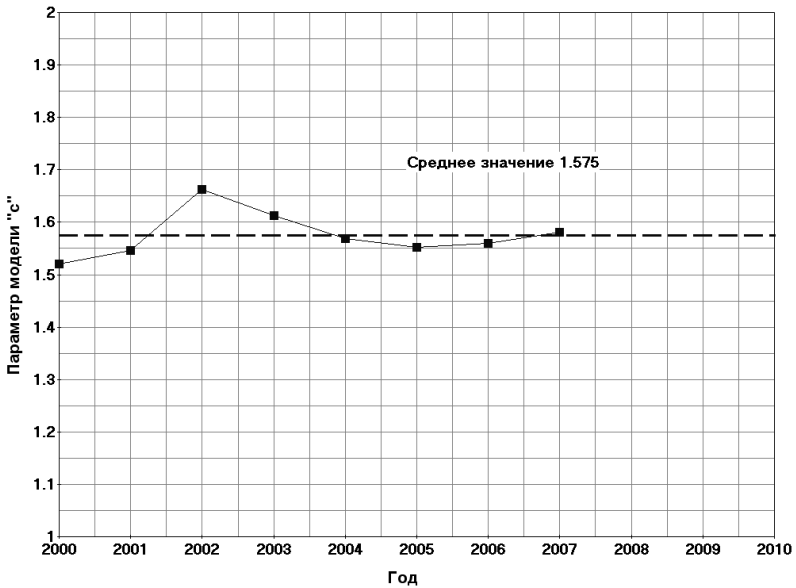


Рис. 2. Динамика параметра модели «с»

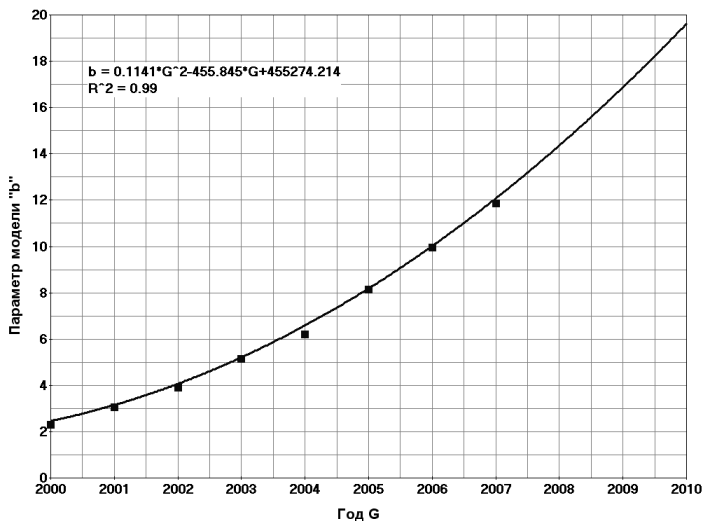


Рис. 3. Динамика параметра модели «б»

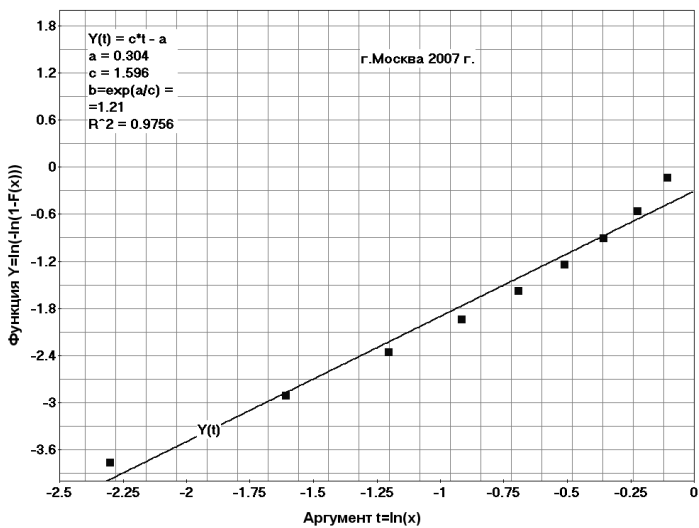


Рис. 4. Результаты анализа по Москве

Практически тот же вывод можно сделать по результатам анализа данных г. Санкт-Петербург (рисунок 5). Относительная погрешность составила

$$\delta = \frac{1.6113 - 1.575}{1.575} \cdot 100\% = 2.3\%.$$

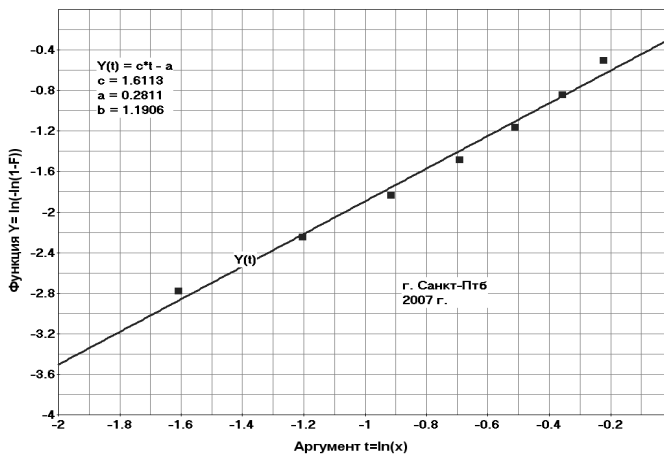


Рис. 5. Результаты анализа по г. Санкт-Петербург

Таким образом, в вейбулловских моделях ДДН города при вычислении функции распределения  $F(D) = 1 - \exp\left[-\left(\frac{D}{b}\right)^c\right]$  (здесь  $D$  – душевой

доход, руб./мес.) и плотности вероятности  $f(D) = \frac{c}{b} \cdot \left(\frac{D}{b}\right)^{c-1} \cdot \exp\left[-\left(\frac{D}{b}\right)^c\right]$

параметр «с» можно считать постоянным ( $c=1.575$ ), а параметр  $b$  должен оцениваться по среднему душевому доходу населения  $SDD$  (руб./мес.)

$$b = SDD / \Gamma((c + 1) / c) = SDD / \Gamma(1.6349) = SDD / 0.8979.$$

### Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2008. – 847 с.
2. <http://expertcc.ru/content/view/152/64/>

Связь с автором: gulyev\_mi72@mail.ru

## ОЦЕНКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ ЛЕГКОВОГО АВТОМОБИЛЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Тюменский государственный нефтегазовый университет  
г. Тюмень, Россия

В задачах моделирования структуры внутригородских перемещений широкое распространение получил подход, основанный на минимизации транзакционных издержек [1], при котором используется, в частности, информация о средней стоимости легкового автомобиля в городе. Механизм её образования в значительной степени определяется техническим состоянием (физическим износом) транспортного средства (ТС). Разнородность марок легковых автомобилей в городе порождает вопрос, как подходить к понятию технического состояния ТС в этом случае. Предлагается вариант решения задачи для легкового автомобильного транспорта.

Расчет физического износа (в %) с учетом возраста и пробега транспортного средства с начала эксплуатации, в соответствии с [2], проводится по формуле

$$I_{\phi} = 100 \cdot [1 - \exp(-\Omega)], \quad (1)$$

где  $\Omega$  - функция, зависящая от возраста  $T$  (лет) и фактического пробега  $L$  (тыс.км) транспортного средства с начала эксплуатации.

Вид функции

$$\Omega = a \cdot T + b \cdot L \quad (2)$$

для различных видов транспортных средств приведен в таблице 1 [2].

Таблица 1

Параметрическое описание функции  $\Omega$

N п/п	Вид транспортного средства (ТС)	Вид зависимости $\Omega$
1	Легковые автомобили европейского производства	$\Omega = 0.050 \cdot T + 0.0025 \cdot L$
2	Легковые автомобили отечественные	$\Omega = 0.070 \cdot T + 0.0035 \cdot L$
3	Легковые автомобили американского производства	$\Omega = 0.055 \cdot T + 0.0030 \cdot L$
4	Легковые автомобили производства Японии	$\Omega = 0.045 \cdot T + 0.0020 \cdot L$
5	Легковые автомобили азиатского производства (кроме Японии)	$\Omega = 0.065 \cdot T + 0.0032 \cdot L$

При моделировании структуры внутригородских перемещений приходится пользоваться спеднегородскими значениями цен транспортных средств, а это связано с трудностями двоякого рода. Во-первых, понятие среднегородской цены легкового автомобиля полно неопределенности, во-вторых, в соответствии с (1), необходима информация не только о возрасте автомобиля (что с трудом, но все же можно реализовать), но также о фактическом его пробеге (что практически недоступно).

Первую трудность можно преодолеть, если при оценке физического износа (в %) ввести некий обобщенный показатель, под которым понимается взвешенная сумма

$$I_{\Phi} = \sum_{i=1}^5 \alpha_i \cdot I_{\Phi i} = 100 \cdot \sum_{i=1}^5 \alpha_i \cdot [1 - \exp(-\Omega_i)], \quad (3)$$

тогда среднюю стоимость автомобиля (с учетом его износа) можно представить в виде

$$C_{I_{\Phi i}} = \sum_{i=1}^5 \alpha_i \cdot C_{\text{ср}i} \cdot \exp(-\Omega_i), \quad (4)$$

где  $i$  – вид (группа) транспортного средства, в соответствии с таблицей 1;

$\alpha_i$  - весовые коэффициенты, отвечающие условию нормировки  $\sum_{i=1}^5 \alpha_i = 1$ ;

$\Omega_i$  - функция  $\Omega$  для  $i$ -вида ТС;  $C_{\text{ср}i}$  – средняя стоимость нового автомобиля  $i$ -вида,

$$C_{\text{ср}i} = \sum_{j=1}^m (\beta_j \cdot C_{ij}); \quad (5)$$

$\beta_j$  - доля  $j$ -марки (фирмы) в  $i$ -виде транспортного средства;  $C_{ij}$  - средняя стоимость нового автомобиля  $j$ -марки (фирмы) в  $i$ -виде.

Строго говоря, оценка стоимости  $C_{ij}$  также должна осуществляться с учетом доли каждой  $k$ -модели в модельном ряду фирмы, однако такой информацией авторы, к сожалению, не обладали, поэтому она находилась как среднее арифметическое по модельному ряду фирмы, т.е.

$$C_{ij} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{k=1}^n C_{ijk}. \quad (6)$$

.(здесь  $n$  – длина модельного ряда фирмы). Проведенный нами анализ российского рынка показал, что в 2009 году оценки показателей  $C_{ij}$  и  $\beta_j$  соответствовали значениям, приведенным в таблице 2. Подстановка их в (5) даёт для легковых автомобилей:

- европейского производства  $C_{cp1} = \sum_{j=1}^{14} (\beta_{1j} \cdot C_{1j}) = 1271292$  руб.;

$$\alpha_1 = \sum_{j=1}^{14} \beta_{1j} = 0.2109;$$

- российского производства  $C_{cp2} = \sum_{j=1}^3 (\beta_{2j} \cdot C_{2j}) = 320160$ ;

$$\alpha_2 = \sum_{j=1}^3 \beta_{2j} = 0.3048;$$

- американского производства  $C_{cp3} = \sum_{j=1}^8 (\beta_{3j} \cdot C_{3j}) = 878865$ ;

$$\alpha_3 = \sum_{j=1}^8 \beta_{3j} = 0.1366;$$

- японского производства  $C_{cp4} = \sum_{j=1}^9 \beta_{4j} \cdot C_{4j} = 1148774$ ;

$$\alpha_4 = \sum_{j=1}^9 \beta_{4j} = 0.1964;$$

Таблица 2

Значения  $C_{ij}$  и  $\beta_j$  для российского рынка в 2009 г.

№ п/п	Вид	Марка	Средняя цена, руб	Доля на рынке, %
1	2	3	4	5
1	Легковые автомобили европейского производства	Peugeot	749900	2,16
2		Volkswagen	1430411	2,81
3		Volvo	1512444	0,51
4		Range Rover	2439600	0,62
5		FIAT	637856	1,17
6		Citroën	957923	0,90
7		Renault	909876	4,87
8		Mercedes-Benz	3313840	0,77
9		BMW	3038805	1,07
10		Skoda	702750	2,31
11		Audi	2591211	1,04
12		SEAT	802475	0,07
13		Porsche	5112340	0,09
14		Opel	818971	2,70

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
15	Легковые автомобили российского производства	ВАЗ	281521	24,53
16		ГАЗ	484514	3,88
17		УАЗ	469977	2,07
18	Легковые автомобили американского производства	Chevrolet	747239	7,41
19		Ford	968069	5,90
20		Cadillac	1728000	0,11
21		JEEP	1677488	0,03
22		Dodge	1148531	0,03
23		Chrysler	1575255	0,02
24		Hummer	2187125	0,09
25	Jaguar	3620625	0,07	
26	Легковые автомобили японского производства	Toyota	1233821	4,87
27		SUBARU	1570782	0,63
28		Mazda	983821	2,39
29		Mitsubishi	1016255	3,01
30		Suzuki	635317	1,49
31		Honda	1193460	1,75
32		Nissan	1034927	4,71
33		Lexus	3107781	0,44
34	Infiniti	2503600	0,35	
35	Легковые автомобили восточного производства	DAEWOO	254750	3,55
36		KIA	779680	4,36
37		Hyundai (ТаГАЗ)	558186	0,21
38		Hyundai	1010065	4,74
39		Ssang	954400	0,56
40		Great Wall	488900	0,18
41		BYD	349500	0,09
42		Geely	339000	0,60
43		Brilliance	499000	0,34
44		Lifan	309000	0,21
45	Chery	336217	0,29	
46	Итого			100

восточного

производства

$$C_{cp5} = \sum_{j=1}^{11} \beta_{5j} \cdot C_{ij} = 687248;$$

$$\alpha_5 = \sum_{j=1}^{14} \beta_{5j} = 0.1513.$$

С учетом полученных значений  $\alpha_i$  и  $C_{срi}$  средняя цена нового автомобиля на российском рынке в 2009 году составила  $C_{cp} = \sum_{i=1}^5 (\alpha_i \cdot C_{срi}) = 815353$  руб.

Что же касается второй трудности, связанной с фактическим пробегом  $L$ , то её можно обойти (как это делают некоторые страховые агентства, например, [3]), введя среднегодовой пробег  $L_{\text{срн}}$ . В этом случае функция  $\Omega$  может быть сведена к виду

$$\Omega = a \cdot T + b \cdot L_{\text{срн}} \cdot T = (a + b \cdot L_{\text{срн}}) \cdot T. \quad (7)$$

Выполненное нами сравнение результатов, полученных по (2) и (7), свидетельствуют о том, что в материалах [3] используется явно завышенное значение  $L_{\text{срн}}=29$  тыс. км в год, поэтому была внесена необходимая коррекция.

Как показано в работе [4], между среднегодовым пробегом  $L_{\text{срн}}$  и площадью города  $S_r$  существует взаимосвязь, выражаемая соотношением

$$L_{\text{срн}} = -0.1638 \cdot S_r^2 + 287.32 \cdot S_r - 89351,$$

которая дает для г. Тюмени (с учетом пригорода  $S_r = 516 \text{ км}^2$ ) значение  $L_{\text{срн}} = 15.29$  тыс.км, что вполне правдоподобно, поэтому в наших расчетах среднегодовой пробег принят 16 тыс.км (что, кстати подтверждают форумы автомобилистов). Результаты расчетов для каждого вида производств приведены на рисунке 1.

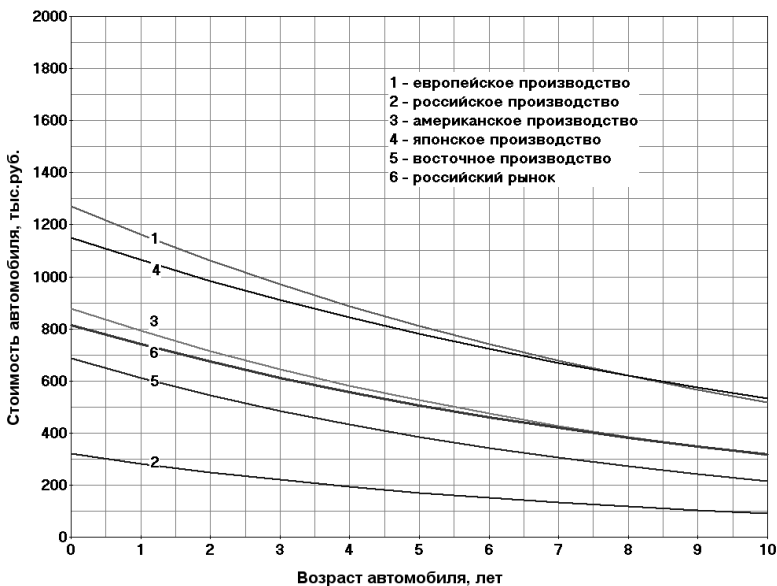


Рис. 1. Средняя стоимость автомобиля с учетом износа

Авторы отдают себе полный отчет в том, что структура легкового транспорта в городе может отличаться от общероссийского рынка (даже скорее всего это факт), однако отсутствие санкционированного доступа к городской базе данных не позволяет создать реальную картину, в то же время утешают 3 факта: во-первых, предложенная методика имеет право на жизнь, во-вторых, тенденция изменения структуры автотранспорта в областных центрах в целом повторяет общероссийскую и, в третьих, наличие пусть даже не совсем корректной модели на первом шаге итерации – это всё же лучше, чем полное её отсутствие.

### **Литература**

1. Михайлов А.С. Управление рынком перемещений городского населения. -Алматы: НИЦ Гылым, 2003.-237 с.
2. Методика оценки остаточной стоимости транспортных средств с учетом технического состояния (Р-031121-94-0376-98).-Режим доступа: <http://www.citadel-expert.ru/69.html>
3. Страховые тарифы по страховым продуктам. «РОСНО-Формула в регионах РФ». Приложение 1 к распоряжению от 27.06.2007 № 25/04.
4. Шакирова Е.Ф., Шакиров И.Ф. Закономерности формирования зарегистрированных и незарегистрированных в городе легковых автомобилей. Проблемы эксплуатации транспорта: материалы Всероссийской НТК.- Тюмень: ТюмГНГУ, 2009.- С.323-327.

Связь с автором: [gulyev\\_ml72@mail.ru](mailto:gulyev_ml72@mail.ru)

---

*А.П. Косарев*

### **ПРИЧИНЫ НЕЭФФЕКТИВНОГО СОБСТВЕННИКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Уральский федеральный университет имени  
первого Президента России Б.Н. Ельцина  
г. Ирбит, Россия

На рынке ресурсов, в первую очередь рынке трудовых ресурсов уже второе десятилетие основной проблемой, которая оказывает прямое влияние на экономический рост, является низкая, на первый взгляд ничем не оправданная, ставка заработной платы в перерабатывающих отраслях промышленности, и в целом в индустриальном производстве.

От результатов труда зависит положение собственника труда, что дает нам право, задуматься: Почему эта закономерность не реализуется сегодня в условиях рынка регионов и в целом по России?

На наш взгляд данная проблема может быть решена в рамках институционального подхода, где рассматривается эффективность действия институтов экономики, и в первую очередь государства, которое определяет правила поведения субъектов на рынке и условия их реализации как в стратегическом плане, так и в тактических шагах текущего момента, т.е. в разные производственные моменты. Особенно важным является долгосрочное государственное регулирование экономики, опираясь на знания закона объективности экономического цикла, что в условиях современного мирового валютного кризиса только подтверждает эту значимую необходимость.

Действия правительства России, в конечном счете, не могут решить проблему эффективного собственника, если не принимать во внимание эффект мультипликативности, возникающий в связи с объективными причинами, четко работающими в производстве и отражающем конечный результат мотивации (субъективных предпочтений или производственного выбора) собственника капитала, т.е. предпринимателя.

В чем принцип такого недвусмысленного действия как заем избыточных резервов Правительством страны у Центрального банка?

Во-первых, это инструмент денежно-кредитной политики государства, направленной на регулирование соотношения совокупного спроса и совокупного предложения, следствием которой является сокращение резервных возможностей ЦБ, а значит, имеет место сужение предложения на денежном рынке, т.е. политика «дорогих денег», что прекрасно отражено в теории Дж. М. Кейнса.

Во-вторых, это изменение политики самого банка в целом в отношении предоставления кредитов, более строгое рассмотрение кредитной истории потенциального заемщика, а как следствие направления кредитования в угоду наиболее монополизированных предприятий, имеющих наибольшие прибыли и лоббирующие интересы определенных групп в обществе.

Таким образом, отсекая повышением процентной ставки заемщиков среднего звена и малого бизнеса - правительство само опровергает установленные в законе принципы конкурентности в борьбе за ограниченный ресурс, в данном случае инвестиционный ресурс, обрекая производство на поступательное движение вниз. Имея высокие доходы от продажи нефти, государство нарушает объективный принцип, сформулированный кейнсианской школой - неоправданно высокий уровень сбережений снижает поток инвестиций и как следствие приводит к падению производства.

В третьих, установленный искусственно низкий показатель прогнозируемый показатель цены на нефть в текущий период 2010 - 2012 гг. в бюджете РФ дополнительно усиливает негативное действие мультипликативного эффекта в экономике страны. Так как уровень сбережений (утечек) из экономики значительно превышает инъекции инъекций (инвестиций).

Откуда берется высокая инфляция на самом деле, точнее какой механизм ее раскручивает сегодня и в последние годы, так называемого экономического роста (не берем в расчет текущий кризис)?

Не только монетарная причина способна раскрутить маховик обесценения денег. К этому причастны и производственные потери, которые связаны не только отсутствием желания предпринимателя проводить инновации в общественном производстве, скорее вопрос необходимо ставить следующим образом: «Почему желание предпринимателя не совпадает с его возможностями?»

Как будет думать собственник капитала, если представит себе ближайшую перспективу банкротства своего предприятия, в случае отсутствия инвестиций, вызванных в среде прочего высокой кредитной процентной ставкой. Если он реальный, а не потенциальный собственник, то он будет бороться за свою собственность или акционерный капитал. Что он предпримет в данном случае?

Возможны два варианта:

- первый, если это собственник акционерного капитала, он осуществит перелив своего капитала в более выгодный сектор, учитывая дисконтированную стоимость этих операций. Что в любом случае не принесет выгоды обществу и ему самому, если он не по своей воле бросает любимое занятие в конкретном производстве.

- второй, если он предприниматель - производственник, то спасая предприятие, он осуществит сокращение персонала по принципу минимальных переменных затрат. А если это предприятие имеет несколько направлений производства, то этот процесс вызовет отрицательный мультипликативный эффект, т. е. сокращения произойдут одновременно в нескольких секторах производства. Сужая производственный сектор, предприниматель может направить свой капитал в сферу обращения, но в любом случае это приведет к эффекту вытеснения инвестиций из производства и серьезно ударит по рынку труда.

Если кризис в экономике будет развиваться, охватывая все новые отрасли, предприниматель решится на окончательное сворачивание производственной деятельности, раздробив имеющуюся капитальную собственность на доли, определив номинального собственника каждой из них, в лице членов семьи или ближних родственников. Меньшая доля собственности облагается меньшими налогами и не представляет интереса для государства, а результатом данной политики становится неэффективный, но умелый в свою пользу собственник, которому становится выгоднее не производить, а перераспределять, капитализировать имеющуюся у него собственность.

Этот процесс непопулярного действия экономической политики, связанной с сокращением кредитования, в конечном счете, приводит к деградации производства и проблемам на рынке труда. Данную ситуацию

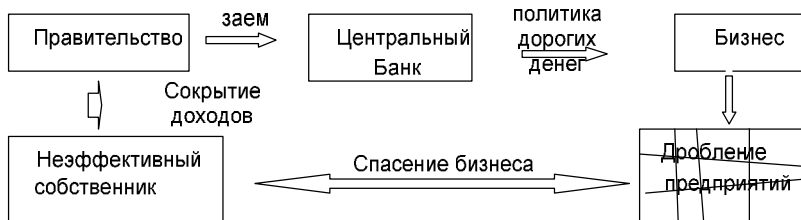


Схема 1. Положение собственника в современном производстве России

Инвестиции проводят серьезные перемены в производстве, их отсутствие не может развивать ничего, кроме затянувшейся депрессии, но источником крупных инвестиционных проектов в России должен быть государственный сектор. Это единственный путь выхода из кризиса.

Связь с автором: [apk761@rambler.ru](mailto:apk761@rambler.ru)

*Е.В. Кравченко, С.П. Черняев, Ю.А. Галеев*

## **НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ И ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ**

Институт Международного права, экономики, гуманитарных наук и управления им. К.В. Россинского (Институт им. Россинского)  
г. Краснодар, Россия

Научно-технический прогресс как социальный процесс предполагает институциональную наполненность и свободу творчества личности как условия экономического развития. Особое место в системе сложного экономического механизма в настоящий момент, как в мировой экономике, так и национальной, занимают некоммерческие организации. Они - не только реальность, но и активная сила, являющаяся символом самодеятельности масс, надежной опорой государства на пути к демократизации общественной жизни. Инициативные программы некоммерческих организаций направлены на правовую защиту, бесплатное юридическое консультирование, правовое просвещение населения. Условиями реализации прав и свободы человека являются: создание максимально благоприятных юридических возможностей для полноценного развития личности, составляющих социально-правовой механизм защиты, а также совершенствования средств защиты прав человека под руководством определенной категории группы лиц, действия которых направлены на осуществление благотворительных программы со стороны негосударственных некоммерческих структур.[3; с. 71-75]

По сути, речь идет о правовой благотворительности социально-активных людей, чьим жизненным кредо является бескорыстная деятельность во имя гуманности общественных отношений, приоритета интересов личности. В России некоммерческие организации в ограниченном представительстве не только продолжают свое существование с дореформенных времен, но и активно преобразовываются и увеличивают свою численность. Мировой опыт показывает существование самостоятельного сектора некоммерческих организаций. Негосударственные некоммерческие организации, будучи основанными на частной форме собственности, действуют в общественных интересах, обеспечивают доступ к общечеловеческим ценностям, отстаивают принцип плюрализма и равных возможностей для всех членов общества. Смыслом существования некоммерческой общественной организации является определенная миссия: сохранения и повышение культурного наследия, доступного образования, медицины, объединения людей с общими интересами и увлечениями. В социальной рыночной экономике на негосударственные некоммерческие структуры возлагаются функции, которые ранее традиционно выполнялись государством. Это становится возможным вследствие особого функционального назначения такого рода организаций в рыночной экономике, специфики использования их прибыли. В результате некоммерческие организации реализуются в амбивалентности: являясь негосударственными, удовлетворяют, прежде всего, потребности в общественных благах, выражая не только личные, но и интересы общества в целом, но, в то же время, являясь некоммерческими, в процессе функционирования в большей мере следуют законам рынка. Усложнение функционирования рыночных структур и механизмов рынка в постиндустриальную эпоху, а также наложение на них проблем посткризисного глобального развития повышают роль и значение некоммерческих организаций, особенно в сфере юридической помощи, и усиливает их амбивалентные характеристики. Особую важность приобретает анализ деятельности некоммерческих организаций в сфере правовой защиты и оказания юридической помощи, представляемых адвокатской палатой и адвокатскими образованиями в плане их экономической активности по созданию общественных услуг как общественного блага. Механизм некоммерческого хозяйствования является принципиально новым для нашей страны и недостаточно исследованным. Отсутствуют должные организационные меры, государственная политика, регулирование функционирования и развития сектора некоммерческих организаций России. Но первая по значимости проблема – это недостаток финансовых средств, затрудняющих реализацию многих, особенно массовых правовых инициатив. Речь идет, прежде всего, о правовом просвещении масс, правовой защите социально незащищенных слоев населения, мониторингах правовой ситуации в масштабах регионах, массовом издании правовой литературы. Одна из проблем, тормозящих эффективную работу некоммерческих организаций – технологическое несовершенство и неполнота базы правовой информации, которой некоммерческие организации обладают сегодня. Однако, пред-

посылкой этого является опять-таки должная финансовая поддержка некоммерческих организаций со стороны государства, призванных лечь в основу развития одной из важнейших составляющих демократического облика российской государственности, правовых инициатив добровольных объединений граждан.

Вместе с тем строительство правового государства, обеспечивающего полноту реализации отраженных проблем - это неотвратимое движение к необходимости повышения юридической грамотности, рост правосознания и правовой активности населения в сфере экономики и юриспруденции.

Высокий уровень правосознания и правовой культуры населения – основа правовой государственности. 29 января 2008 года Д.А. Медведев в своем выступлении на внеочередном съезде ассоциации юристов России, говоря о проблемах формирования правового государства и становления государственной экономики подчеркнул: «Главное в правовом государстве – это уровень правовой культуры граждан, их готовность следовать закону, видеть в этом свой непосредственный интерес.... И нам нужно отладить, таким образом, систему правового просвещения, чтобы к ней были подключены школы, ВУЗы и средства массовой информации». [2; с. 23]

Достижение всех перечисленных целей на практике может быть реализовано только через специальные законы и другие нормативные документы, касающиеся не только изменений в управлении принадлежащими государству полномочий, но и в разработке и принятия программ структурной и промышленной политики, реформирование системы государственной службы в целом, пересмотре ряда законодательных актов, регулирующих экономическую основу государства и юридическое обеспечение их исполнения.

На этапе создания современного общества государство показало свои пределы, за которыми наступает потеря социальных позиций, все рельефней проявляется парадокс: чем оно больше тратит на социальное обеспечение, тем хуже живут малоимущие слои населения, нуждающиеся в юридической и социальной защите.

В настоящее время в России сформировалась следующая институциональная структура государственной системы социальной защиты, основными звеньями которой являются: социальные гарантии, социальная помощь, социальное страхование. Однако при этом достаточно мало уделяется значение созданию некоммерческих общественных формирований, целью которых будет являться организация предприятий для предоставления рабочих мест, деятельность которых будет направлена на улучшение качества жизни населения, в том числе и малоимущих его слоев.

Необходимо в законодательном порядке рассмотреть дополнительные меры по предоставлению таким предприятия дополнительного льготного налогообложения и стимулирования их деятельности. Все это должно осуществляться под жестким государственным и общественным

контролем, так в частности, создаваемые в настоящее время общественные палаты различных уровней, могут являться как соучредителями таких предприятий, так и наделяться правом осуществлять контроль за их финансово - хозяйственной деятельностью в соответствии с законом.

Закон - главенствующая роль государственности, экономика - движущая сила, только при наличии взаимосвязи между ними возможно осуществление основных государственных программ, направленных на усиление экономической мощи государства, что в свою очередь приведет, в том числе и к исполнению ряда социальных программ.

Научный руководитель – канд. экон. наук , доцент С.П. Черняев

### **Литература**

1. Боровик И.Е. Гарантии предоставления юридической помощи малому бизнесу (анализ законодательства Японии и России)// Адвокат.-2010.- № 1.- С 81-85
2. Еникеев З.Д. Ориентиры развития юридического образования в современной России.// Государство и право.-2010.- №2.-С.23-33.
3. Орлова О.В. Социально-правовой механизм реализации и защиты прав и свобод личности в гражданском обществе.// Государство и право.-2008.-№ 7.-С. 71-75.

Связь с автором: elena.kravchenko@land.ru

---

*И.В. Краснопецева*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Тольяттинский государственный университет  
г. Тольятти, Россия

В условиях развивающегося рынка успешность и конкурентоспособность российских промышленных предприятий целиком зависит от эффективного использования имеющихся ресурсов. При этом наиболее важными и ценными для предприятий ресурсами являются человеческие ресурсы с их трудовым и творческим потенциалом, профессиональным опытом и знаниями.

Управлять человеческими ресурсами значительно сложнее, чем другими видами ресурсов в силу наличия у людей личностных характеристик, оказывающих существенное влияние на эффективность их трудовой

деятельности. Поэтому одной из главных задач, стоящих перед любым предприятием, является поиск способов повышения эффективности труда, то есть способов повышения готовности и желания его работников трудиться.

В теории и практике менеджмента общепринятой является концепция о том, что в основе управления человеческими ресурсами лежит мотивация. Особое же значение имеет мотивация к эффективному труду, которая является решающим фактором повышения его результативности, производительности, приводящим к росту эффективности производства на предприятии [1].

Вопросам мотивации труда уделялось и в настоящее время уделяется большое внимание со стороны как зарубежных, так и отечественных ученых, представляющих различные области знаний: психологию, социологию, менеджмент. Поскольку мотивация труда представляет собой как социально-психологическую, так и управленческую проблему.

На уровне отдельного предприятия вопросы мотивации труда приобретают особую актуальность, так как от степени реализации трудового потенциала работников зависит эффективность его работы и выживание в конкурентной борьбе. Поэтому формирование позитивной трудовой мотивации работников предприятия является вопросом очень актуальным и в теоретическом, и в практическом плане.

Грамотная мотивация труда на промышленных предприятиях является одной из главных предпосылок роста экономической эффективности производства. Правильно разработанная система трудовой мотивации вполне способна компенсировать недостатки других функций управления предприятием, например, в области планирования или организации производственного процесса. В то же время, слабая мотивация труда не восполнится никакими проводимыми на производстве организационно-техническими мероприятиями [1].

На промышленном предприятии потребности работников, подлежащие удовлетворению, во многом зависят от условий труда, в которых протекает производственный процесс, от уровня механизации и автоматизации производства, от уровня безопасности и охраны труда, от величины средств, направляемых на оплату труда и развитие социальной сферы. Направления мотивационных воздействий на работников со стороны предприятия находятся под определяющим воздействием принятой производственной программы, уровня организации труда и управления, используемых в производстве средств и предметов труда. Поэтому для эффективного функционирования такой сложной производственной системы как промышленное предприятие, требуется грамотное управление трудовыми ресурсами, обеспечивающее целенаправленную трудовую деятельность.

Управление трудовыми ресурсами предприятия должно быть тесно связано с его структурной, инвестиционной, научно-технической политикой, с решением социальных программ по образовательному и профессиональному росту работников, по созданию благоприятных условий для

их воспроизводства и оптимально сочетать личные интересы работников, интересы первичных трудовых коллективов с интересами самого предприятия в целом.

Реализация данных направлений возможна только при комплексном применении всех существующих на предприятии методов управления: административных, экономических и социально-психологических, дающих адекватное воздействие на структуру трудовых мотиваций работников предприятия.

Знание руководством предприятия того, что движет каждым его работником, побуждая его к трудовой деятельности, открывает путь к грамотному управлению и является основой для разработки эффективного управленческого инструментария. Поэтому для улучшения положения в области трудовой мотивации, руководство предприятия должно придерживаться принципа: эффективная мотивация является неотделимой составной частью всей системы управления, построенной на научной основе с учетом традиций и организационной культуры самого предприятия.

Непременным условием эффективной мотивации, должно быть грамотное сочетание материальных и моральных методов.

В области материальной мотивации в современных условиях функционирования промышленных предприятий наиболее целесообразными будут следующие направления [2]:

1) создание таких методов оценки труда, которые учитывали бы уровень квалификации и опыт работающего, владение им несколькими профессиями;

2) максимально тесную увязку оплаты труда с конечными результатами деятельности предприятия, обеспечение увеличения оплаты труда при росте доходов предприятия;

3) применение системы премиального вознаграждения, учитывающей реальный вклад работника в доходы предприятия, его новаторство, отсутствие нарушений производственной дисциплины.

С точки зрения роста эффективности труда, преобладание чисто экономических элементов в мотивационном процессе, может играть как положительную, так и отрицательную роль. Все зависит от конкретной мотивационной ситуации, которая выражается в уровне качества трудовой жизни и от наличия общественных механизмов согласования личной выгоды и общественной пользы.

Очень большое значение для работников имеют их социальные потребности. Далеко не все малые и частные предприятия могут предложить своим работникам денежный эквивалент таких льгот как оплата расходов на медицинское обслуживание, приобретение путевок, компенсация питания, бесплатный проезд в городском транспорте, новогодние подарки детям, бесплатное питание для рабочих вредных профессий. В настоящее время – это один из важных мотивов, способных удержать работников на государственных промышленных предприятиях.

Поэтому в области нематериальной мотивации приоритетными должны быть следующие направления [2]:

1) организация рабочих мест в полном соответствии с технико-технологическими и эргономическими требованиями, а также требованиями безопасности труда;

2) создание на предприятии эффективной системы повышения квалификации с учетом как потребностей производства, так и способностей самих работников;

3) выработка принципов руководства, обеспечивающих здоровый морально-психологический климат в трудовых коллективах предприятия;

4) создание системы социальной поддержки работников предприятия;

5) формирование системы единых для всех работников предприятия ценностных ориентаций и норм (корпоративной культуры);

6) привлечение работников к принятию решений (согласование с работниками определенных решений), касающихся жизни трудового коллектива;

7) участие работников в капитале предприятия (распределении доходов).

Вместе с тем, характерной чертой мотивации в современных условиях производства является обязательное обогащение ее элементами хозяйственной мотивации, то есть мотивами участия в управлении производством. Реализовать данные мотивы возможно лишь при создании реальных возможностей для работников использовать свои права собственников предприятия, а именно:

1) предоставить работникам возможность распоряжения доходами предприятия, и его социальными фондами, возможность участия в управлении предприятием, его производственной и социальной деятельностью;

2) предоставить доступ к информации о деятельности предприятия и возможность использования этой информации.

Реализация данных возможностей вполне способна обеспечить мотивационный эффект для работников, стремящихся к самостоятельности и независимости в работе, желающих заработать по труду, реализовав свои способности и принести при этом пользу обществу.

Совершенствование системы мотивации и стимулирования труда на предприятии обязательно приносит как социальный, так и экономический эффект. Социальный эффект обычно выражается в росте удовлетворенности работников трудом, что приводит к улучшению морально-психологического климата в коллективе, повышению его сплоченности, уменьшению стрессовых и конфликтных ситуаций.

Экономический же эффект от улучшения мотивации труда на предприятии представляет собой сумму экономических эффектов, полученных в результате изменения ряда экономических показателей таких как потери рабочего времени, текучесть кадров, уровень обслуживания оборудования, процент брака продукции, контроль за течением технологических процессов и др.

Снижение потерь рабочего времени, приводит к увеличению фонда рабочего времени и, дает как прирост производительности труда, так и возможность высвобождения из производственного процесса определенной численности производственных рабочих. Если, допустим, годовой фонд рабочего времени одного рабочего до внедрения мероприятий по улучшению системы мотивации и стимулирования труда на предприятии составлял 228 дней, а после внедрения составил 232 дня, то прирост годовой выработки ( $\Delta B_r$ ) составит [3]:

$$\Delta B_r = \frac{\text{ФРВ}_2}{\text{ФРВ}_1} 100\% - 100 ; \quad (1)$$

$$\Delta B_r = \frac{232}{228} 100\% - 100 = 1,7\% ,$$

где  $\text{ФРВ}_1$  – годовой фонд рабочего времени одного рабочего до внедрения мероприятий по улучшению системы мотивации и стимулирования труда, дн.;  $\text{ФРВ}_2$ – годовой фонд рабочего времени одного рабочего после внедрения мероприятий, дн.

Полученное увеличение бюджета рабочего времени позволит сэкономить (условно высвободить) производственных рабочих [3]:

$$\mathcal{E}_{\text{раб}} = \left(1 - \frac{\text{ФРВ}_1}{\text{ФРВ}_2}\right) \cdot \mathcal{C}_{\text{осн.раб.}} \quad (2)$$

$$\mathcal{E}_{\text{раб}} = \left(1 - \frac{228}{232}\right) \cdot 500 = 9(\text{человек}) ,$$

где  $\mathcal{C}_{\text{осн.раб.}}$  – численность основных рабочих на предприятии, допустим, 500 человек.

Зная размеры потерь рабочего времени, можно определить и количество недоданной продукции. Если, к примеру, на предприятии предусмотрена среднечасовая выработка в размере 150 рублей, то при ликвидации потерь рабочего времени:  $\text{РВ}_{\text{пот}} = (232 - 228) \cdot 8 \cdot 500 = 16000(\text{час})$ , можно выработать дополнительные единицы продукции на:  $\text{ДQ}_{\text{пр}} = 150 \cdot 16\ 000 = 2\ 400\ 000$  (руб).

Совершенствование системы мотивации труда на предприятии непременно ведет к повышению качества продукции, снижению потерь от брака. Снижение потерь от брака дает в производстве значительную экономию рабочего времени, ведущую к росту производительности труда, что позволяет предприятию увеличивать выпуск продукции не только без привлечения дополнительных затрат труда, но и обеспечивать экономию рабочей силы [3]:

$$\mathcal{E}_{\text{раб}} = \frac{B_1 - B_2}{100} \cdot \text{ч}_{\text{осн.раб.}} \quad (3)$$

$$\mathcal{E}_{\text{раб}} = \frac{15 - 10}{100} \cdot 500 = 25 \text{ (человек)},$$

где  $B_1$  и  $B_2$  – удельный вес потерь от брака в себестоимости продукции соответственно, к примеру, 15 % до и 10% после внедрения мероприятий по улучшению системы мотивации труда.

При этом сокращение затрат труда по переводу так называемого исправимого брака в годную продукцию, является также очень важным резервом роста производительности труда, поскольку затраты рабочего времени по исправлению брака бывают во много раз больше, чем затраты рабочего времени на изготовление самой продукции.

Одним из важных факторов трудовой мотивации является улучшение условий труда на рабочем месте, обеспечивающее уменьшение отклонений условий труда от нормальных. Отклонения условий труда от нормальных имеют место, когда конкретные условия работы не соответствуют условиям, принятым при установлении технически обоснованных норм выработки. В связи с этим рабочие затрачивают дополнительные усилия на выполнение работы. Поэтому улучшение условий труда также является значительным резервом роста производительности труда.

Процент роста производительности труда по предприятию, достигнутый под влиянием всех положительных факторов, имеющих место от внедрения мероприятий по совершенствованию мотивации труда можно рассчитать по формуле [4]:

$$\text{ПТ}_{\text{общ.}} = \frac{U\mathcal{E}_{\text{общ.}}}{\text{ч}_{\text{осн.раб.}} - U\mathcal{E}_{\text{общ.}}} \cdot 100\% \quad (4)$$

$$\text{ПТ}_{\text{общ}} = \frac{35}{500 - 35} \cdot 100 = 7,53\% ,$$

где  $U\mathcal{E}_{\text{общ.}} = \mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 + \mathcal{E}_3 + \dots + \mathcal{E}_n$  – экономия рабочей силы по всем факторам в целом по предприятию, к примеру, 35 человек.

Снижение текучести кадров, вызванное улучшением мотивации и стимулированием труда на предприятии, также приводит к увеличению фонда рабочего времени, которое прямо пропорционально увеличению объема выпуска продукции, а значит и увеличению прибыли предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что реальная возможность оказывать значительное влияние на эффективность работы людей с помощью мотивационных управленческих воздействий, вызывает необходимость непрерывного совершенствования на предприятии механизма мотивации, в котором должны умело сочетаться и комплексно применяться все возможные методы мотивационных воздействий. Выбор этих

методов зависит от многих факторов и должен основываться на результатах диагностики мотивационной структуры персонала. Правильный выбор методов мотивации позволит гораздо эффективнее управлять рабочим коллективом, максимально используя его трудовой потенциал.

При разработке мотивационной политики предприятия нужно учитывать, что она должна быть теснейшим образом связана с его стратегией. Только такая связь способна обеспечить непротиворечивость и последовательность управленческих воздействий, формировать позитивную трудовую мотивацию, активизирующую способности человека.

### **Литература**

1. Краснопевцева, И.В. Мотивация эффективного труда на промышленных предприятиях /И.В. Краснопевцева. – Самара: Изд-во СНЦ РАН, 2010.– 179 с.
2. Добролюбов, Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала / Е.А. Добролюбов // Банковские технологии. – 2002. – № 3. – С. 41-44.
3. Любушин, Н.П., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова; под ред. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 471 с.
4. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий /Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина.– М.: ИНФРА-М, 2004. – 296 с.

Связь с автором: [i.krasnopevtseva@mail.ru](mailto:i.krasnopevtseva@mail.ru)

---

*Е.В. Новикова*

### **ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РЕГИОНАХ РФ**

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
г. Москва, Россия

Главным источником пополнения трудовых ресурсов в рыночной экономике РФ является молодежь, входящая в рабочий возраст. Молодые люди в возрасте от 16 до 29 лет на начало 2010 года составляют 37,4% трудоспособного населения России [4]. Молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные структуры общества. Вместе с тем она во всем мире является одной из особо уязвимых групп населения на региональных рынках труда РФ. Несмотря на актуальность перечисленных проблем, им уделяется мало внимания в научных исследованиях, средствах массовой информации, правительственных документах.

Главные социальные и демографические события в жизни человека приходится на молодежный возраст, прежде всего, к ним относятся: завершение общего образования, выбор профессии и получение профессиональной подготовки, начало трудовой деятельности, вступление в брак и рождение детей. Эту категорию населения разбивают на ряд групп, определяющих их положение на рынке труда.

Подростковая группа (молодежь до 18 лет) представляет в основном учащихся средних школ и профессиональных училищ (колледжей). В основном они не вовлечены в трудовую деятельность, но согласно Закону «О занятости населения в Российской Федерации» №1032-1 от 19 апреля 1991 года (по состоянию на 01.01.2010) считаются занятыми [1]. Однако значительное снижение жизненного уровня большей части населения и особенно в регионах нашей страны изменило жизненную позицию этой категории молодежи. Многие из них стремятся заработать деньги.

Молодежь в возрасте 18-24 года – это студенты и молодые люди, завершающие или завершившие в основном профессиональную подготовку. Они являются самой уязвимой группой населения, вступающей на рынок труда, так как не имеют достаточного профессионального и социального опыта, и в силу этого менее конкурентоспособны, а также получающие высшее образование, как правило, в регионах скопления капитала.

В 25-29 лет молодые люди, в основном, уже делают профессиональный выбор, имеют определенную квалификацию, некоторый жизненный и профессиональный опыт. Они знают, чего хотят, чаще всего уже имеют собственную семью и предъявляют достаточно высокие требования к предлагаемой работе.

Важнейшими показателями ситуации на региональных рынках труда РФ являются динамика уровня безработицы, емкость и конъюнктура рынка труда, соотношение спроса и предложения и его структура.

Наша статистика не отражает в полной мере ситуацию на региональных рынках труда, и особенно в его молодежном сегменте. Молодежь реже регистрируется на бирже труда, чем люди в других возрастах. Статистика позволяет оценивать тенденции развития только официальной части открытого рынка труда и преимущественно в государственном секторе. Служба занятости охватывает лишь часть спроса на труд и предложений рабочей силы. В результате не учитывается все многообразие новых явлений в сфере занятости, связанных с особенностями российских рыночных отношений, и в частности скрытая безработица. Если принять во внимание спад производства, вследствие нестабильной ситуации в нашей стране, то ее можно считать равной 40%, около четверти которой составляет работающая молодежь.

Снижение общего уровня жизни населения привело к сверхзанятости среди учащейся молодежи, вынужденной работать в свободное от учебы время. Но в нашей стране закон разрешает работать молодым людям, достигшим 16-летнего возраста. Поэтому молодежь, не достигшая такого возраста, сталкивается с проблемой трудоустройства.

С каждым годом возрастает количество предложений рабочей силы в одних отраслях (экономисты, юристы, бухгалтеры) за счет выпускников учебных заведений и наблюдается дефицит специалистов в других отраслях (учителя, инженеры, медицинские работники, слесари, электрики) из-за непривлекательности данных специальностей у молодежи. Отсутствие механизма, регулирующего трудоустройство выпускников учебных заведений и, в частности профессиональных, приводит к возникновению серьезных проблем. Особенную тревогу вызывает утрата молодежью ценности профессионализма [5].

Из-за падения престижа производительного труда для значительной части молодых людей стал характерен социальный пессимизм, они не верят в возможность иметь интересную, содержательную работу, оплачиваемую в соответствии с мерой своего труда на уровне мировых стандартов. Происходят полярные изменения трудовой мотивации. Квалифицированные молодые кадры часто меняют специальность, что в дальнейшем может привести к дисбалансу в профессиональной структуре рабочей силы. Приоритет отдается не содержательному труду на производстве, а труду с низкой интенсивностью, направленному на получение значительной материальной выгоды любым путем. Все это, конечно, не может способствовать подъему экономики страны [2].

Уменьшение объемов производства, рост числа убыточных предприятий, усиление платежного кризиса оказывают самое негативное влияние на спрос рабочей силы. Повсеместно увеличивается высвобождение работников.

В последнее время безработица среди молодежи все больше приобретает застойный характер. Повсеместно наблюдается сокращение емкости официального рынка труда и усиление разбалансированности между спросом и предложением рабочей силы, что приведет к дальнейшему росту общей безработицы, в том числе молодежной.

Средний возраст безработных в сентябре 2010 г. составил 35,2 года. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 27,8%, в том числе в возрасте 15-19 лет – 6,3%, 20-24 года – 21,5%. Высокий уровень безработицы отмечается в возрастной группе 15-19 лет – 28,1% и 20-24 лет – 13,3%. (см. рис. 1). В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в сентябре 2010 г. составил 15,1%, в том числе городского населения – 14,5%, среди сельского населения – 16,4 %. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30-49 лет составляет 2,8 раза.

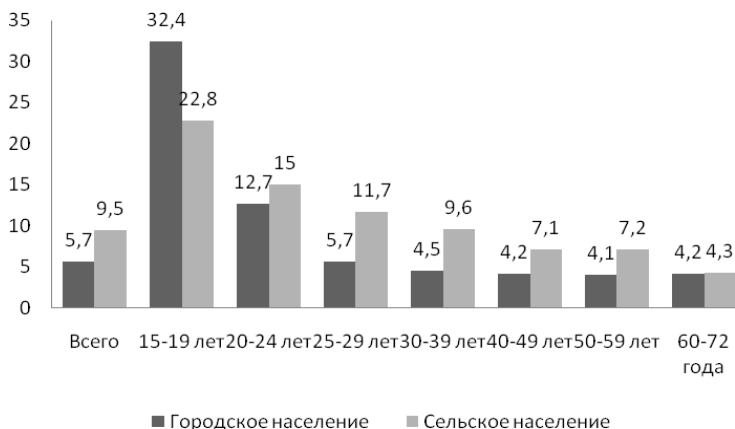


Рис. 1. Уровень безработицы по возрастным группам в сентябре 2010 года (в % от экономически активного населения) [4]

Особенности российской безработицы определяются структурно–регрессивным спадом производства при разрушении прежних рынков (экономического пространства) и механизмов функционирования хозяйства и медленном формировании новых рынков и рыночных механизмов регулирования и саморегулирования экономики. Тенденции формирования безработицы закрепляются инвестиционным кризисом.

В результате спада производства во многих отраслях увеличился удельный вес сырьевых отраслей с низкой степенью переработки сырья.

Позитивным моментом можно считать устойчивый рост доли отраслей непромышленной сферы. Возникли новые сектора экономики: банки, страховые, консалтинговые, аудиторские и инвестиционные компании. Здесь особенно быстро увеличивалась численность занятых, причем именно молодых людей [3].

Если существующие в настоящее время тенденции в воспроизводстве квалифицированных кадров не изменятся, то в ближайшей перспективе можно ожидать роста безработицы среди неквалифицированного населения, и прежде всего, среди молодежи–выпускников общеобразовательных школ, не продолжающих дальнейшего образования, не имеющих профессии или должной квалификации. Поэтому необходима рациональная организация общеобразовательного и профессионального образования молодежи, согласованного как с развитием национальной экономики, так и с мировыми тенденциями на рынке труда [1].

В последнее время все большее число молодых людей считает получение полноценного образования необходимым условием достижения желаемого социального статуса и более высокого материального положения, определенной гарантией от безработицы. Профессиональное обучение становится важнейшим элементом инфраструктуры рынка тру-

да, который поддерживает качественно сбалансированный спрос и предложение труда, во многом определяет эффективность мер по реализации молодежной политики занятости. Вот почему при сокращении подготовки квалифицированных кадров в ПТУ и средних специальных учебных заведениях прием студентов в вузы из года в год увеличивается.

По мере развития рыночных отношений и конкуренции, ускорения перестройки отраслевой структуры занятости ценность общеобразовательной и социальной подготовки работника неизбежно возрастет. Это будет способствовать увеличению занятости молодежи на учебе. Мировой и отечественный опыт подтверждают устойчивую тенденцию роста продолжительности обучения молодежи и более позднего вступления в активную трудовую деятельность.

Одновременно изменяются и требования нанимателей к рабочей силе. От тактики быстрой максимизации сиюминутной прибыли предприниматели переходят к долговременной стратегии получения устойчивых доходов в условиях конкуренции, поэтому в перспективе у них появится потребность в расширении найма молодой рабочей силы. В противоположном направлении будет действовать фактор роста цены рабочей силы и, в особенности, профессионально подготовленной. Поэтому уровень занятости среди молодежи будет зависеть от общей ситуации на рынке труда. Тем не менее, он будет увеличиваться, хотя, очевидно, и меньшими темпами, чем у зрелых работников.

На современном рынке труда молодежь сталкивается с некоторыми проблемами трудоустройства. К ним относятся:

- Отсутствие требуемого работодателями стажа и опыта работы и сложности получения этого опыта.
- Проблема дискриминации женщин при приеме на работу.
- Проблема дисбаланса спроса и предложения на региональных рынках труда РФ (существуют трудоизбыточные и трудодефицитные регионы страны).
- Проблема адаптации на рынке труда выпускников вузов, являющихся рядовыми запасами российской армии.
- Проблема недостатка рабочих мест определенной специальности.

Согласно проведенным исследованиям российскими социологами наиболее перспективными и востребованными в ближайшем будущем профессиями станут: специалисты по компьютерной технике и программированию часто называемые ИТ-специалистами; инженеры – технические специалисты на промышленном производстве; специалисты по нанотехнологиям, т.к. все чаще и чаще прогнозируется внедрение нанотехнологий в машиностроение, космос, пищевую и легкую промышленности, медицину и фармакологию, для последних двух сфер понадобятся высококвалифицированные электронщики и биотехнологи [5].

Необходимость формирования современной законодательной базы в области государственной молодежной политики определяется сохранением, а нередко и нарастанием целого ряда социальных проблем молодежи, что негативно отражается на социально-экономическом и культур-

но-духовном аспектах ее жизнедеятельности и перспективах ее развития. Предпринимаемые меры по повышению образовательного уровня молодежи, ее трудоустройству, решению жилищной проблемы, развитию разносторонних способностей молодых людей недостаточно эффективны в силу слабой координации этих мер, их частичного характера и недостаточной правовой обеспеченности.

### Литература

1. Закон «О занятости населения в Российской Федерации» №1032-1 от 19 апреля 1991 года.
2. Экономика труда. 2-е изд. / Под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2007. – 704 с.
3. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда/Учебник. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 760 с.
4. Федеральная служба государственной статистики – [www.gks.ru](http://www.gks.ru)  
[www.ucheba.ru](http://www.ucheba.ru)

Связь с автором: [katek\\_ev@mail.ru](mailto:katek_ev@mail.ru)

---

*Л.В. Соловьева, Н.Н. Пенкина*

## **ВЛИЯНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАН И ИХ НАРОДОНАСЕЛЕНИЕ**

Северо-Западный государственный заочный технический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Издrevле во всех регионах мира люди старались селиться вдоль водных артерий, таких как реки, крупные озера или побережья морей. Водные объекты давали жителям не только возможность утолить жажду в любое время, но и способствовали развитию сельского хозяйства, служили основными транспортными артериями и естественной защитой от набегов неприятеля с суши, являясь, одновременно, потенциальной угрозой высадки с моря. Также моря, реки и озера обеспечивали население рыбой и морепродуктами, которые и на сегодняшний день составляют основу кухни многих народов мира. Расселяясь вдоль водных магистралей, люди быстрее осваивали окружающий мир, проще вели торговлю и активнее развивали сельское хозяйство, что в результате привело к возникновению «рукотворных» пустынь, появившихся вследствие неправильной мелиорации, самой знаменитой из которых является Сахара. В настоящее время более 2/3 населения земного шара проживает вдоль побережья океанов, которые дают им всё (морепродукты, транспорт, кру-

изный туризм, прочие рекреационные ресурсы и т.п.), кроме питьевой воды [1]. Системы по опреснению морской воды на сегодняшний день пока не способны полностью удовлетворить растущие потребности прибрежных городов, развивающихся последние десятилетия особенно активно за счет взлёта туристского спроса.

В связи с истощением мировых водных ресурсов из-за климатических изменений, стихийных бедствий и экологических катастроф, все большую актуальность приобретает водная безопасность. На фоне непрекращающейся засухи в некоторых регионах планеты возникает такое опасное явление, как водные мигранты. Только за год свыше 20 миллионов человек в мире покинули свои дома в лишенных воды регионах. Согласно данным ООН, около 700 миллионов человек в 43 странах постоянно находятся в условиях "водного стресса" и дефицита. Примерно одна шестая населения Земли не имеет доступа к чистой питьевой воде, а одна треть - к воде для бытовых нужд. Число беженцев из засушливых регионов мира, по данным ООН, в 2009 году в несколько раз превысило число тех, кто стал переселенцем, спасаясь от вооруженных конфликтов [2].

Также водные мигранты появляются вследствие затопления прибрежных территорий из-за общего подъема уровня мирового океана, что уже испытывают на себе жители островных государств, вынужденные массово переселяться на материк или крупные острова. Так в Тихом океане несколько атоллов уже безвозвратно ушли под воду, что заставило сменить место жительства более 200 тысяч человек [1].

В последнее десятилетие конфликты и кризисы по причине нехватки воды нарастают в 46 странах, где проживают 2,7 миллиарда человек. Самые конфликтные в этом отношении - регионы Ближнего и Среднего Востока, Центральной Азии и Северной Африки - самые засушливые и, одновременно с тем, плотно заселенные части планеты. Согласно прогнозу российских ученых, примерно между 2035 и 2045 годами объем пресной воды, который потребляет человечество, сравняется с ее ресурсами. Однако глобальный водный кризис может наступить намного раньше. Это связано с тем, что основные запасы воды сосредоточены лишь в нескольких странах. К ним, в частности, относятся Бразилия, Канада и, конечно, Россия. Естественно, что в этих странах далеко не вся вода будет использована даже к 2045 году, слишком велики ее запасы. Зато для многих других государств водная проблема может наступить завтра [2].

Так, например, то, что Санкт-Петербург обеспечен водой в 300 раз больше необходимой нормы мало чем может помочь, например, жителям Саудовской Аравии [1].

Казалось бы, у нас питьевой воды столько (одна пятая часть всех мировых запасов), что не только хватит всем будущим поколениям, но и, с учетом окончательного и бесповоротного отрицательного прироста населения, никогда не станет дефицитом. Однако, несмотря на вышесказанное, в России существует огромная проблема, связанная не с водны-

ми ресурсами, а с их использованием, что создает реальную угрозу национальной безопасности страны. Об угрозе нехватки водных ресурсов говорится и в Стратегии национальной безопасности до 2020 года. В 2009 году питьевой водой, отвечающей требованиям безопасности, было обеспечено только 38 процентов российских населенных пунктов, еще 9 процентов получают недоброкачественную питьевую воду. Но и это не все - в более чем в половине городов и сел вода для питья вообще не исследовалась, и никто не знает, насколько она вредна для здоровья.

Состояние оросительной системы также вызывает серьезную озабоченность. Площади орошаемых земель в России составляют всего 4,5 миллиона гектаров. Эффективность использования водных ресурсов в России в 2-3 раза ниже, чем в развитых странах. Все это свидетельствует о крайне нерациональном использовании водных ресурсов и необходимости изменения государственной политики в области мелиорации земель. Чтобы решить эти и многие другие проблемы водопользования, в России разработана Водная стратегия России на период до 2020 года.

Сегодня существует мнение, что Россия может стать серьезным игроком в торговле водой. Например, нарастающий водный кризис в Центральной Азии предлагается решить с помощью проекта строительства водного канала из Сибири. Вместе с тем, по мнению экспертов, серьезных обоснований данного проекта не представлено, и он может стать таким же катастрофическим, как орошение пустынных земель Средней Азии за счёт вод Амударьи и Сырдарьи, что привело к обмелению Аральского моря. Как отмечают специалисты, также не просчитана его экономическая выгода, включая готовность государств региона платить за воду из России реальную цену. Кроме того, по оценке российских ученых, изъятие даже 5-7 процентов воды из Оби может разрушить экосистему региона, погубить там рыбное хозяйство и бумерангом ударить по климату огромных территорий. Может измениться тепловой баланс российской Арктики, что в свою очередь вызовет изменение климата на обширных территориях, нарушение экосистем Нижнего Приобья и Обской губы и утрату тысяч квадратных километров плодородных земель в Зауралье. Общий экологический ущерб в этом случае может составить миллиарды долларов, а сам проект напоминает план «поворота сибирских рек вспять».

Нарастающий дефицит воды порождает и другие, зачастую экзотические, проекты. Среди них - строительство трубопроводов, наподобие нефтяных, но для перекачки воды, транспортировку айсбергов к побережью Азии и Африки и т.п. Однако, как считает директор Института водных проблем РАН Виктор Данилов-Данильян, одна из двух главных причин того, что водой нельзя торговать так, как торгуют нефтью, - это резкий скачок затрат на транспортировку воды, который сложно будет оплатить странам-потребителям. Другая причина - колоссальная разница в физических объемах потребления воды и нефти. К примеру, в России вряд ли когда-нибудь извлекут из недр заметно более 500 миллионов тонн этого

сырья за год, притом что мы - страна-экспортер. Воду мы практически не продаем, а для внутренних целей наше хозяйство использует 62,5 миллиарда тонн в год, что в 180 раз больше, чем добыча нефти для внутренних нужд и экспорта. Уже из этого видно: соотношение между внутренним потреблением и экспортом для воды не может быть даже близким к тому, какое имеется для нефти.

На мировом рынке в ближайшей перспективе особую ценность будет иметь не сама вода как ресурс, а водоемкая продукция. Рост цен на водоемкую продукцию по мере увеличения дефицита водных ресурсов неизбежен. Например, производство 1 тонны азотной кислоты требует от 80 до 180 кубических метров пресной воды, хлопчатобумажной ткани - от 300 до 1100 кубометров, синтетического волокна - 1000 кубометров, ну и так далее. Огромные объемы воды потребляют энергетические установки для охлаждения энергоблоков, причем значительная ее часть до одной трети уходит в безвозвратные потери. Не меньше воды требуется и на выращивание сельхозкультур. Например, количество воды, затраченное на выращивание продуктов питания, которые ввозятся в Северную Африку и на Ближний Восток, уже эквивалентно годовому стоку реки Нил. То есть, чтобы накормить население этого региона, необходим как минимум второй виртуальный Нил [2].

В этой ситуации Россия, наряду с Канадой и Бразилией обладает исключительно благоприятными возможностями для того, чтобы занять одно из лидирующих мест на этом рынке. У нас не только много воды, но есть абсолютно все для развития водоемких производств (за исключением ряда отраслей сельского хозяйства), продукция которых становится все дороже. А это намного выгоднее, чем продавать просто ресурсы, в том числе и пресную воду. При этом, странам, остро нуждающимся в воде и имеющим выход к морю, необходимо развивать технологии опреснения морской воды, что будет намного дешевле, нежели экспортировать её из водоизбыточных стран.

### Литература

1. Соловьева Л.В. Инновационный подход к решению демографических проблем: (в т.ч. как проблемы перенаселения планеты в целом, так и депопуляции населения развитых стран мира, стран Европы и России) / Инновации. - 2009. - № 5. - С. 39-42
2. «Российская газета» - Федеральный выпуск №5263 (184) от 19 августа 2010 г. Иван Егоров «Есть ли жизнь без воды».

Связь с автором: [nadjapenkina@rambler.ru](mailto:nadjapenkina@rambler.ru)

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В ЭКОНОМИКЕ**

Северо-Западный государственный заочный технический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

В любой экономике в разные времена для ее положительной динамики было важно вовлечь в данный процесс непосредственных производителей с положительным результатом. Положительный результат участия индивидов в экономических процессах количественно выражается в росте производительности труда. Но активное вовлечение в данный процесс трудового населения – это, в общем и целом, прерогатива государства. Какой механизм применит государство, таким будет и результат.

Активизация индивида в экономических процессах общества не наступает сама по себе, автоматически. Она невозможна без ощутимых изменений в методах хозяйствования, национальном менеджменте, направленных на формирование условий реализации насущных потребностей индивидов.

Направленность производственной деятельности индивидов, в конечном счете, получает свое практическое осуществление в экономических отношениях, связях, в которые они вступают. Любое экономическое отношение доступно исследователю, прежде всего, посредством живого созерцания и жизнедеятельности. Познание этих отношений, как и познание любого другого объективного явления, проходит ряд ступеней. Но каждый член общества, в отличие от исследователя, обнаруживает объективность и материальность экономических отношений не только посредством созерцания и не столько путем абстрактного мышления. Их материальность, их бытие напоминает о себе любому члену общества всякий раз, как только вопрос касается его доходов, интересов, условий его существования и развития. Последние же не рождаются из его головы; они определяются реальными экономическими связями, которые он имеет с другими членами общества. Поэтому для исследования экономического, социального положения индивида в той или иной экономической системе координат мало одной фиксации экономических отношений. Необходимо также знать контрагентов, или субъектов, отношений, объекты отношений и, в целом, всю сопутствующую отношениям экономическую определенность, все факторы или все аргументы, составляющие функцию экономического прогноза. Эти непосредственно составляющие моменты отношений – материальные условия, в которых действуют индивиды, объекты отношений, доходы, сами субъекты отношений – как раз и составляют их объективность как существующих «вне нас», вне человеческого сознания.

Экономическое отношение – это своеобразное экономическое поле, энергия которого прямо пропорциональна реализации экономических интересов всех взаимодействующих в нем субъектов, агентов экономиче-

ских отношений. Это особый вид материи с присущими ему специфическими формами движения. Энергия этого поля выражается в экономическом эффекте данного взаимодействия индивидов. Ее главным показателем является производительная сила труда. Этим дана реальная основа для прогнозирования и оценки тех или иных экономических систем.

Индивид вступает в экономические отношения с другими индивидами там и тогда, где и когда его потребности находят условия для своей реализации. В этих экономических отношениях реализуются его экономические интересы. Если его интересы и потребности не получают своей реализации, то экономические отношения, в которых он находится с другими индивидами, затухают; снижается энергия экономического поля его взаимодействия с другими индивидами, что находит выражение в понижении производительности труда.

Практическая сторона этого вопроса заключается в том, какой механизм хозяйствования применяется государством в той или иной экономической системе; способствует ли он активизации индивидов в экономической деятельности или, напротив, препятствует ей. То есть речь идет о так называемой «мотивации труда».

В отечественной экономической литературе в качестве основных механизмов, влияющих на «мотивацию труда» выделяют следующие:

1. Оплата труда. Суть данного механизма или рычага достаточно проста – «давайте будем хорошо платить работнику, и он будет хорошо работать». Однако, как показывает и отечественный, и зарубежный опыт, данный механизм более или менее выполняет предназначенную ему роль, если соблюдаются три условия: а) зарплата достаточно велика, чтобы обеспечить работнику достойные условия жизни, б) она действительно заработана, а не начислена, в) она становится средством для приобретения любых необходимых для жизни товаров и услуг, а не знаками для обозначения дефицита. Поскольку в отечественной экономике, особенно в ее советский период, все эти три условия не обеспечивались, постольку данный механизм, стимулирующий труд, работал плохо, или совсем даже не работал.

2. Использование для стимулирования не денег, а различных материальных и социальных благ. Его суть тоже достаточно проста – «будешь хорошо работать, дадим квартиру, путевку в санаторий, талончик на холодильник» и т.д. Этот механизм применим только в дефицитной экономике и работает еще хуже, чем первый. Ибо дефицит на то он и есть дефицит, что продукты быстро заканчиваются, и их не хватает даже для хорошо работающих работников, не говоря уже обо всех остальных.

3. Так называемый «патернализм», или «забота о людях», забота директоров о работниках своих предприятий. Хотя большинство директоров понимает значение такого механизма, но его мало кто по-настоящему использует; там же, где он используется, после ухода такого директора, коллектив, как правило, «проваливается».

4. Создание на производстве условий для привлекательной, содержательной работы. Он ориентирован, прежде всего, на талантливых ра-

ботников, кто хотел бы в труде реализовать свой потенциал личности. И если в производстве более половины всякой деятельности составляет рутинный, жестко регламентированный труд, то этот механизм не действует.

5. Сделать работников реальными хозяевами производства. Но данный, основной механизм может действовать только в условиях частной собственности на средства производства; в государственном производстве он не действует.

Как видим, так называемая «мотивация труда» – аморфный термин; он не отражает сущностных связей. Экономический интерес непосредственно реализуется в доходе и в преимуществах в хозяйствовании, т.е. он непосредственно связан с экономической реализацией собственности. В переводе с латинских языков реальный интерес означает доход, вытекающий из денег, или, по-другому, предпринимательское право на некоторую прибыль (*beneficio que sesaca del dinero: interes legal. Derecho eventual a alguna ganancia: tener intereses en una empresa*). «Мотивация труда», безусловно, связана с «интересом», но экономически более нейтральна или инертна, или, иначе говоря, это менее экономическое явление. Оно может быть не столько экономическим, сколько психологическим, субъективным явлением.

Сама по себе «мотивация труда» обеспечивается или реализуется посредством обеспечения или реализации интереса. Сама по себе, без «интереса», она «повисает в воздухе». А на обеспечение или реализацию интереса влияет экономическая свобода, под которой мы понимаем свободу принятия хозяйственного решения, свободу экономического действия. А вот она-то обязательно прямо связана с собственностью на какой-либо фактор производства. В виде схемы эти связи можно изобразить следующим образом (рис. 1).

На данной схеме непрерывными линиями показано непосредственное влияние (как первопричины) того или иного аргумента на соответствующую функцию. Пунктирными показано опосредованное (косвенное) влияние.

Итак, мы видим, что активизация человеческого фактора в экономических процессах объективно зависит от того или иного хозяйственного механизма, который применяется в данном государстве в данное время.

\* \* \*

Глобальной проблемой любой современной экономики является стимул. С тех пор как в человеческом обществе появилась частная собственность, родился великий стимул к высокопроизводительному труду – чувство хозяина своего собственного производства, частный интерес. Сам по себе анализ реальных экономических отношений невозможен в отрыве от исследования экономических интересов субъектов отношений. Вместе с тем, потребность практики заключается в создании таких механизмов хозяйствования, которые повседневно оказывали бы воздействие на экономические интересы участников производства с необходимым для общества результатом. Интерес – это именно то явление, через которое

и обнаруживаются чаще всего реальные экономические отношения. И часто бывает так, что исследование останавливается или заканчивается там, где оно только должно было бы начинаться.

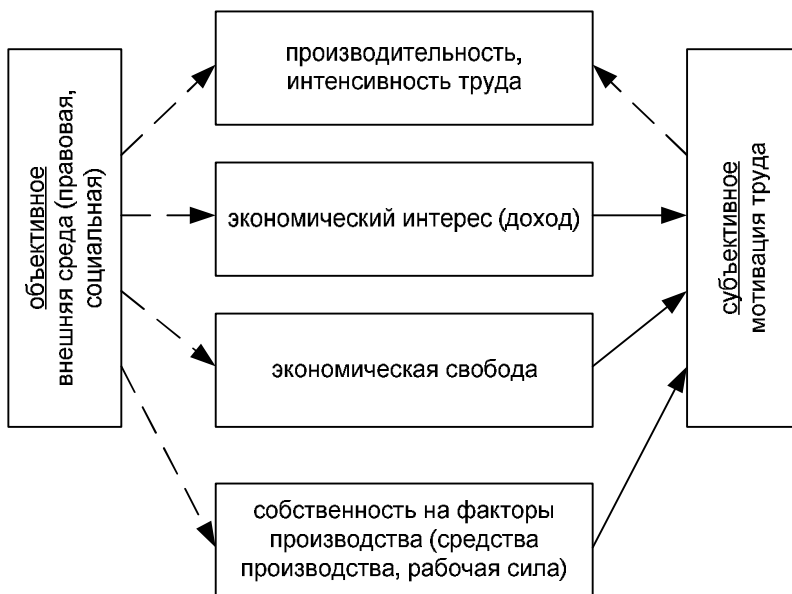


Рис. 1 Интерес и его взаимосвязи

Социально-экономические различия, даже в пределах одного и того же слоя или класса общества, существуют в любой стране мира. К сожалению, и социологи, и экономисты часто не видят за этим различий интересов. Надо, однако, признать, что в самых последних концепциях «маркетинга» экономисты все же попытались проанализировать эту ситуацию, но лишь с позиции поиска блага для фирмы. Любой член общества, даже общества «всеобщего благоденствия» самой экономической действительностью постоянно раздваивается в противоречии производителя и потребителя. И вся проблематика менеджмента (как на уровне одной фирмы, так и в макроэкономическом масштабе) состоит в том, чтобы разрешить это противоречие, не ущемляя интересов двух планов одной и той же личности. Когда индивид работает в пределах фирмы и ее режима, фирма хотела бы, чтобы он демонстрировал наивысшие результаты в производительности труда. Когда индивид находится вне пределов производственного процесса фирмы, ее руководству хотелось бы, чтобы данный индивид покупал именно ее продукцию.

Эти противоречия между интересами разных уровней социальной общности и их дифференциации, а тем более сфокусированными в одной и той же личности, не могут быть устранены введением какого-либо одно-

го универсального рычага управления. Но как можно, в таком случае, решить проблему согласования интересов различных слоев общества в макроэкономическом масштабе, привести их к одному «знаменателю»? Ведь носители интересов – всегда конкретные люди. Если вы хотите устранить ведомственный интерес, или монополистический интерес, или преступный интерес, ликвидируйте ведомство, монополию, уголовное сообщество. Но одно дело – ликвидировать ведомство, в деятельности которого причудливым образом переплетаются интересы многих работающих в нем людей. И совсем иное дело – устранить носителей или социальных представителей интересов, которые могут работать в разных ведомствах. Власти административно-командной системы решали данную проблему просто, «топорно». Чтобы ликвидировать частный интерес, мешавший осуществлению дюринговско-ленинско-сталинской схемы «строительства нового общественного строя» в «отдельно взятой стране», при котором все населяющие ее были бы одинаково счастливы, власти ликвидировали его носителей. А поскольку такими носителями были, прежде всего, крестьяне, составлявшие большинство населения страны, то репрессии обрушились в первую очередь на крестьянство. Так называемый процесс раскулачивания и коллективизации есть не что иное, как процесс ликвидации крестьянства как носителя частного интереса. В конце концов, кампании репрессий привели к тому, что все российское общество (и не только оно) превратилось в крепостного работника у административного, чиновного аппарата.

Любой экономический интерес выражает реальные потребности своего носителя. Непосредственный производитель материальных благ имеет различные потребности, которые могут возникать в зависимости от разнообразных обстоятельств, в том числе и случайных. Но в многообразии реальных потребностей есть определенный круг устоявшихся потребностей, которые в целом определяют направленность хозяйственной деятельности индивида.

Таким образом, потребности объективно распадаются на случайные и необходимые. В качестве необходимых исследователи выделяют потребности людей, обеспечивающие их существование в качестве производительной силы общества [1]. Последние образуют основу направленности хозяйственной деятельности индивида. Закономерности их формирования вытекают из социальной и экономической зависимости индивида от общества, от характера общественного строя.

На основе необходимых потребностей формируется и определенный круг индивидуальных экономических интересов производителей. Следовательно, однонаправленность действия личных, коллективных, общих и других видов экономических интересов предполагает общую им основу – необходимые потребности.

Направленность хозяйственной деятельности членов общества или их экономическая активность получает воплощение в экономических отношениях и связях, в которые они вступают. Однако она (направленность), так же как и интересы работающих, может не полностью или со-

всем не осуществиться в экономических отношениях, в которые они вступают по обстоятельствам. Цель их деятельности может быть отражена в разных интересах. Следовательно, не цель и не направленность деятельности составляет внутренний элемент экономического интереса, а напротив, каждый данный экономический интерес внешним образом наполняет целевую деятельность или направленность их деятельности. И от того, реализован ли тот или иной экономический интерес работников, зависит и направленность деятельности в целом, и полная обеспеченность общего коллективного интереса предприятия. Если «подмывается» экономический интерес отдельного работника, общий интерес производственного коллектива не реализуется полностью. Если по ком-то звонит колокол, он звонит и по тебе! Энергия экономического поля, в котором действует индивид, выражающаяся в экономическом эффекте, результате его взаимодействия с другими индивидами, в этом случае снижается, а стало быть, не в полной мере будут реализованы интересы и всех других участников.

Реальным носителем любого интереса всегда является тот или иной индивид. Когда, например, мы говорим об интересе коллектива, об общем интересе какой-либо группы людей, то для нашего мышления главным становится именно это второе, т.е. прилагательное «коллективный», «групповой», которое суть внешнее к самому существительному – «интересу». Мышление уже начинает представлять группу как некий живой субъект, обладающий единой волей и единым, или одним, экономическим интересом. Но это только иллюзия нашего мышления. Никакого особого «интереса группы» не существует. Есть разные частные интересы членов группы, которые, сталкиваясь при взаимодействии, рождают некий «средневзвешенный» результат взаимодействия интересов, некую «средневзвешенную величину» разных интересов. Конечно, эта величина будет отличаться от «средневзвешенной величины» взаимодействия интересов членов другой группы или коллектива или общества. И нам кажется, что эта-то величина и есть главное, преобладающее, существенное и т.п. Но она в каждый данный момент мимолетна, изменчива и несущественна. Измените состав группы, поменяйте в ней хотя бы одного члена группы, и «средневзвешенная величина», представляемая нашим сознанием как «групповой интерес», изменится.

Действительными и существенными являются интересы отдельного индивида, вступающего в те или иные экономические взаимодействия, которые при столкновении с экономическими, политическими, юридическими обстоятельствами и порождают эти самые «средневзвешенные величины» взаимодействия разных интересов. Реальным носителем любого интереса является человек, индивид. У него, в его действиях, в разной степени проявляются различные интересы. Поэтому действительным или реальным единством всех и всяких видов интересов является круг интересов отдельного индивида, т.е. когда этот реальный носитель включает в круг своих интересов и интересы других частных лиц, членов групп, членов общества. И практические результаты управления экономикой

будут зависеть от того, в какие экономические условия поставлен этот реальный носитель разных интересов - индивид.

Люди – носители интересов. Никакой интерес не существует изолированно от своих носителей. Но когда говорят об общественном интересе или интересе фирмы часто дело представляют таким образом, будто существует некое абстрактное множество жизней, спрессованное в одну живую сущность, отражением потребностей которого выступает общий интерес. Этот стереотип особенно рьяно отстаивают тогда, когда речь заходит о государственном аппарате, интересы работников которого пытаются отождествить с интересами всех членов общества.

Государственные мужи любят порассуждать о «государственных интересах», особенно в парламентах, когда речь заходит о финансовой стороне дела того или иного государственного органа власти. Вмиг находят представительные защитники этих самых «государственных интересов» народа, нации. Но что такое «государственный интерес»? Разве «государство» – одухотворенное, живое, мыслящее существо? Это система, в которой в связях находятся различные государственные органы, в которых, в свою очередь, работают различные люди со своими различающимися, в том числе и экономически, интересами. Экономисты иногда даже говорят так, что, мол, государство «олицетворяет» интересы всего общества [2]. «Олицетворять», т.е. выражать в своем лице, интересы может только человек (во всяком случае, относительно человеческой экономики) – частный индивид или представитель какой-либо организации или органа. Государство как институт власти есть система связей различных по функциональной роли, задачам и целям государственных органов, в которых работают люди, обладающие разными интересами. В силу особенностей функций того или иного государственного органа работники его аппарата имеют особые специфические интересы, которые не совпадают с интересами работников других органов и тем более с интересами всех членов общества. В разные годы волнами поднимающаяся в печати разных стран критика государственного аппарата направлена как раз на эту специфичность, ведомственность, замкнутость интересов работников аппарата различных государственных органов. Представление о том, что все государственные органы в совокупности (парламент, правительство, армия, полиция, суд, прокуратура, министерства и ведомства, муниципалитеты разных уровней и т.д.) направленностью своей деятельности выражают общенародный или общенациональный интерес, является либо великой иллюзией, либо великой глупостью (которая стоит рядом с первой), либо великим обманом – оправданием существования и деятельности названных аппаратов.

Работники государственных органов власти имеют различающиеся интересы не только в силу того, что различаются их собственные потребности, как людей. Но и в силу различающихся функций разных государственных органов. У суда – одни функции, у правительства – другие, у какого-нибудь ведомства (особенно если оно «сидит» на общем, национальном богатстве, например, нефти) – третьи и т.д. И совершенно понятно,

что работники какого-либо государственного органа, имеющие свои собственные личные интересы просто как люди (пища, кров, одежда, безопасность, секс и т.д.), имеют кроме того также и такие личные интересы, которые порождаются родом их деятельности, вытекают из их профессиональных функций. И только в очень абстрактной (и мошеннической) схеме все это многообразие и несовпадение огромного количества разных интересов можно изобразить как один государственный, а тем более общественный интерес.

Когда говорят о так называемых государственных интересах, то под этим в действительности скрывается преобладание интересов отдельной категории лиц, работающих в государственных органах, которые имеют власть, и деятельность которых является преобладающей, господствующей над деятельностью всех других государственных и общественных структур. Попытайтесь вникнуть, до атомов изучить (если это будет позволено), «государственные интересы», и вы выявите действительные интересы сравнительно небольшого круга людей, имеющих власть в данном обществе.

Какое отношение это имеет к экономической реальности? А все то же, старое, известное еще со времен Адама Смита – «действие свободной руки». Это старый вопрос о регулировании экономики: допустить ли возможность самостоятельных действий экономических агентов на основе собственной информации и разума, а государству оставить лишь функцию защиты их от произвола различных структур. Либо надо укоротить эту руку свободного производителя и с помощью государства определять ему, что и как производить.

Подведем некоторые итоги.

Человеческий фактор в экономике играет существенную роль. Данный фактор на разных уровнях менеджмента в национальной экономике проявляется в различных персонах – работника, у которого есть рабочая сила, и предпринимателя, у которого есть средства производства. Работника необходимо заинтересовать в высокопроизводительном труде, а предпринимателя заинтересовать в оптимальной и эффективной организации производства. И если первое находится в компетенции предпринимателя, то второе в пределах хозяйственного механизма, создаваемого государством. От того, каким будет хозяйственный механизм, создаваемый политиками, зависит, каким будет труд работников на любом предприятии – производительным или непроизводительным трудом.

## Литература

1. См.: Кемеров В.Е. Проблемы личности: методология исследования и жизненный смысл. М., 1977, с. 142.
2. Управление и управленцы // Аргументы и факты, 1988. № 11.

Связь с автором: alex@feoktistov.org

А.В. Чердакова

## ОЦЕНКА РЫНКА ТРУДА В СФЕРЕ «РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ»

Московский государственный социально-гуманитарный институт,  
г. Москва, Россия

С приходом крупных иностранных компаний на российский рынок дефицит рабочих рук обостряется. Текучка кадров несет рознице серьезные финансовые убытки. По оценкам экспертов, потеря каждого сотрудника обходится торговым сетям в 8–12% от его годовой зарплаты. Если учесть, что за год коллектив обновляется практически полностью, то сумма получится весьма внушительной. Требования, предъявляемые к кандидатам на заполнение вакансий, невысоки. Сети слишком медленно выстраивают систему воспитания и закрепления кадров. С другой стороны, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что торговые сети слишком медленно выстраивают систему воспитания и закрепления кадров. Так, лишь крупнейшие ритейлеры сравнительно недавно начали организовывать внутрикорпоративное обучение, обеспечивающее карьерный рост персонала.[4]

В настоящее время рынок неквалифицированного персонала характеризуется высокой текучестью. В розничных торговых сетях она составляет от 30% до 50% в год.[2; с.87]

Таблица 1

Топ-10 популярных профессий, февраль 2010 г.

Вакансии	Основная зарплатная вилка
Менеджер по продажам	20 000-30 000
Продавец-кассир	10 000-20 000
Мерчендайзер	20 000-30 000
Администратор магазина	20 000-30 000
Торговый представитель	30 000-40 000
Кассир	10 000-20 000
Директор магазина	30 000-40 000
Администратор торгового зала	20 000-30 000
Секретарь	20 000-30 000
Помощник руководителя	20 000-30 000

Проанализируем требования крупных торговых компаний на рынке труда к наиболее востребованным профессиям в соответствии с должностными обязанностями ( см.табл. 2 )

Таблица 2

## Требования крупных торговых компаний на рынке труда к наиболее востребованным профессиям

Наименование должности	Должностные обязанности	Требования
Продавец	<p>Консультация и продажа товаров, услуг.</p> <p>Поддержание правильного представления товаров в подотчетной зоне</p> <p>Контроль своевременного пополнения товарного запаса</p> <p>Выкладка и ротация товара.</p> <p>Отслеживание сроков годности. Предпродажная подготовка торгового зала (оформление презентации товара, оформление ценников и т.д..Проведение торговых и маркетинговых акций</p>	<p>Возраст от 18 до 45 лет.</p> <p>Гражданство РФ или Белоруссии. Образование не ниже среднего.</p> <p>Трудолюбие и высокие коммуникативные навыки</p> <p>военный билет (для мужчин), желание работать и развиваться, активность, внимательность, доброжелательность, стрессоустойчивость.</p> <p>Знание товарного ассортимента приветствуется.</p> <p>Презентабельная внешность.</p>
Менеджер торгового зала	<p>Заказ товара, контроль приемки товара, выкладка товара, списание и возвраты товара, проведение инвентаризации.</p> <p>Организация работы в торговом зале и контроль за состоянием торгового зала: наличие товара, ценники, выкладка, качество товара, сроки реализации, решение конфликтных ситуаций с покупателями. Управление персоналом</p>	<p>Гражданство РФ, прописка или регистрация в г.Москва или Московская области, возраст от 21-45 лет, образование не ниже среднего специального, знание ПК на уровне пользователя, программы 1С:Торговля и склад-приветствуется опыт работы в розничной торговле на должности кладовщика, товароведа, администратора, старшего продавца, в аналогичной должности от1 года.</p>

Наиболее выгодный источник побора специалистов, на наш взгляд, обращение к кадровому резерву, приглашение сотрудников организации

принять участие в конкурсе. Данные пути используются, в первую очередь, при поиске претендента на должность руководителя, специалиста высокого уровня и дают возможность продвигать способных сотрудников по служебной лестнице и заинтересовывать подобной перспективой всех работников организации. Преимущество состоит в том, что профессиональные и личные качества кандидата в данном случае хорошо известны, это позволяет судить о его соответствии предполагаемой должности, такие кандидаты проверены опытом и соответствуют требованиям корпоративной культуры. К тому же такой поиск отличается экономией бюджетных средств.[1]

Проанализируем рынок труда в сфере розничной торговли с целью выявления востребованных специалистов и составления портрета конкурентоспособного специалиста. По отчетным материалам портала Работа.ru число резюме в отрасли «Розничная торговля» превышает количество вакансий на протяжении периода исследования с сентября по февраль 2010г., в феврале 2010 г. на 100 вакансий приходилось 140 резюме. Работодателями востребованы все сотрудники этой отрасли – от продавцов и кассиров до директоров магазина(см.табл.1).[3;с.22-23]

Как видно из таблицы, требования к специалистам торговли сформированы с учетом дальнейшего их обучения в компании.

Таким образом, требования к специалистам торговли минимальны, а компании предоставляют возможности профессионального обучения и развития.

### Литература

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом. Практикум. - М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Успенская Е.А.Методы мотивации прибылеобразующего персонала // Справочник по управлению персоналом. - 2001. - № 10. – С.87.
3. Отчет об изменении рынка труда г. Москва / сентябрь 2009 г. – февраль 2010 г. .Розничная торговля.стр.22-23
4. Сетевые ритейлеры испытывают нарастающий кадровый дефицит /Режим доступа [http://www.hrmonitor.ru/index.php?p=6&theme\\_id=4&pname=news&news\\_id=3192](http://www.hrmonitor.ru/index.php?p=6&theme_id=4&pname=news&news_id=3192).Дата обращения 20.06.2010/.

Связь с автором: avch81@mail.ru

*Е.В. Янченко*

## **РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

Саратовский государственный технический университет  
г. Саратов, Россия

Национальный рынок труда – не однородная структура, а совокупность разнообразных сегментов, региональных и местных рынков. В России рынки труда дифференцируются по размерам, уровню занятости, видам экономической активности, доходам населения, особенностям институционализации социально-трудовых отношений. Их отличает разная степень «встроенности» в экономику знаний. Последнее в свою очередь определяется структурной дифференциацией регионов по видам производств. С одной стороны, это - старопромышленные регионы и города, экономика которых по-прежнему основывается на добыче ресурсов и производстве сырьевых продуктов низкой степени обработки, угольной, сталелитейной промышленности, тяжелом машиностроении. Темпы становления экономики знаний здесь невысоки. С другой стороны, – крупные финансовые и деловые центры, в которых доминируют сервисные предприятия малого и среднего бизнеса, возрастает экономическая роль университетов и инновационных центров. Здесь переход к экономике знаний вполне реален.

Непосредственное влияние экономики знаний на рынок труда проявляется в следующих тенденциях: 1) качественных изменениях в характеристиках предложения рабочей силы в соответствии с требованиями экономики знаний; 2) количественных и качественных изменениях спроса на рабочую силу; 3) модификации системы контрактации и найма; 4) трансформации механизма регулирования.

О качественных изменениях в характеристиках спроса и предложения рабочей силы свидетельствуют следующие явления:

- структурные сдвиги в сфере занятости в сторону роста занятости в сфере услуг;
- рост уровня образованности кадров;
- увеличение экономической активности населения;
- усиление значимости внутренней и внешней миграции кадров, рост мобильности;
- улучшение здоровья трудовых ресурсов и физических характеристик в плане способности к длительному и интенсивному труду;
- усиление пространственной и отраслевой концентрации предложения рабочей силы;
- распространение нестабильной краткосрочной занятости;
- уменьшение численности занятых в ряде приоритетных отраслей;

- качественное (структурное) несоответствие параметров спроса и предложения в региональном, отраслевом, профессионально-квалификационном разрезе;
- ужесточение конкуренции на стороне предложения среди носителей неспецифических человеческих ресурсов (особенно интеллектуальных) и на стороне спроса – за специфические (идиосинкразические) человеческие ресурсы (уникальный интеллектуальный капитал - творческие, изобретательские способности);
- рост средней реальной заработной платы в сторону соответствия стоимости рабочей силы, соотношение с которой была занижено в предшествующий период;
- «самоподдержание» низкой эластичности уровня безработицы и т.п.

Изменения в структуре занятости, произошедшие в России за последние 17 лет, свидетельствуют в пользу постиндустриальной трансформации и развития сервисной экономики. Однако, если в начале 90-х гг. XX века разрыв между численностью занятых в промышленности и сфере услуг резко увеличился, то сегодня их соотношение стабилизировалось на уровне ок. 36/100 (рис.1).

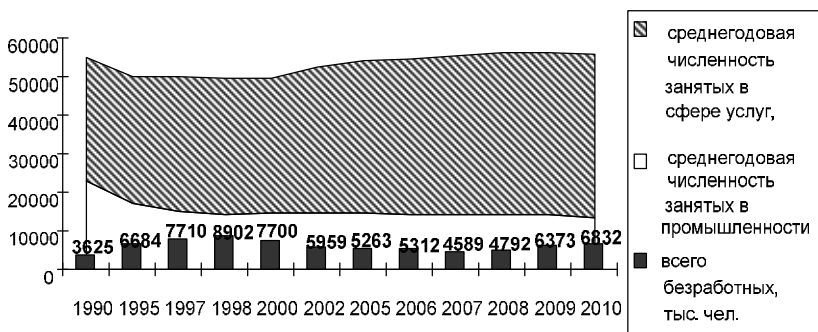


Рис.1. Динамика структуры занятости по секторам экономики и численности безработных

В России доминируют такие типы рынков труда, которые, во-первых, ориентированы на мегаполис и его потребности либо в высококвалифицированной интеллектуальной рабочей силе, либо малоквалифицированной, специализирующейся на обслуживании дорогостоящих благ (уборка помещений, обслуживание автомобилей и т.п.). Возникает тенденция вымывания среднего зарплатного слоя, что отнюдь не способствует формированию «среднего» класса в России. Во-вторых, характерны рынки труда, ориентированные на добывающие экспортные производства, чьи потребности связанные не столько с креативными, интеллектуаль-

ными, сколько со специализированными высококвалифицированными рабочими кадрами.

Складывающаяся картина рынка труда не так уж и бесперспективна в плане развития экономики знаний: есть региональные рынки–доноры и рынки-реципиенты. Реципиенты - характеризуются ростом экономической активности граждан; высокоэластичны, особенно в сервисном сегменте экономики знаний, связанном с высококвалифицированными кадрами; гибки в плане контрактов занятости. Территориально они сопряжены с институциональными структурами-продуцентами знаний – университетами с их технопарками, техноструктурами, учреждениями науки, бизнес-центрами, организациями инновационного производства и бизнеса. Это - региональные рынки, принимающие высококвалифицированные кадры. Они нестабильны, главным образом из-за чуткости настройки на рыночную конъюнктуру и циклической безработицы. Например, Москва и Московская обл., Белгородская обл., Воронежская обл., Санкт-Петербург и Ленинградская обл., Краснодарский кр., Адыгея, Татарстан. Доноры, напротив, поставляют («куют») кадры. Они отстают по коэффициенту развития экономики знаний, отличаются малой емкостью, индуцируют мобильность кадров типа «периферия-центр» как по сегменту высококвалифицированных, так и низкоквалифицированных кадров. Здесь относительно велика структурная безработица. Например, Курская обл., Архангельская обл., Калмыкия, Мордовия, Омская обл., Тамбовская обл., Хабаровский кр.

На этапе становления экономики знаний должна несколько измениться государственная политика на рынке труда. Необходимо:

- отойти от региональной направленности воздействия на рынок труда (через регионы, административные образования), а перейти к планированию агрегированных рынков труда в зависимости от их включенности в экономику знаний, но с учетом местной специфики;

- дифференцировать меры воздействия относительно рынков труда - доноров и реципиентов, особенно в организации активной политики (программ обучения, переобучения, бизнес-проектов при выделении средств на самозанятость);

- различать тренды глобальной конъюнктуры рынка труда – сокращения занятости в производственной и роста занятости в непроизводственной сфере - и текущей конъюнктуры – колебания спроса на труд в соответствии с конъюнктурой цен на товарных рынках и условий их функционирования. В связи с чем, меры государственного регулирования должны заключаться не в противодействии первым, но вторым и в компенсации социальных последствий.

Связь с автором: lucky2007YE@yandex.ru

## **СЕКЦИЯ 5**

**«Мировая и региональная экономика, землеустройство,  
рекреация и туризм»**

## **АНАЛИЗ ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

Шахтинский институт (филиал) Южно-российского государственного технического университета (Новочеркасский политехнический институт)»  
г. Шахты, Россия

В 2009г. мировая экономика, по данным международного валютного фонда (МВФ), сократилась на 0,6%. В том числе, валовой внутренний продукт (ВВП) США уменьшился на 2,6%, ВВП Еврозоны - на 4,1%, ВВП группы развитых стран - на 3,2%. Между тем развивающиеся экономики показали рост на 2,5%, в том числе ВВП Китая вырос на 9,1%.

МВФ повысил прогноз по росту мировой экономики в 2010г. с 4,6% до 4,8%, однако, в 2011г. рост общемирового ВВП замедлится до 4,2%. Новые прогнозы МВФ приводятся в очередном докладе World Economic Outlook, опубликованном в октябре. В июле МВФ прогнозировал, что мировая экономика вырастет на 4,6% по итогам нынешнего года и на 4,3% - по итогам 2011г.

Оценка экономического роста США в текущем году понижена сразу на 0,7 процентного пункта - до 2,6%, а в 2011г. рост американской экономики замедлится до 2,3%, прогнозирует МВФ. По прогнозу фонда, ВВП Германии в 2010г. увеличится на 3,3% (по сравнению с июльским прогнозом в 1,4%), в 2011г. - на 2% (июльский прогноз - 1,6%).

По окончательным данным, ВВП в зоне обращения единой европейской валюты (евро) во II квартале 2010г. вырос на 1% по сравнению с предыдущим кварталом. Такую информацию опубликовало европейское статистическое бюро Eurostat. Аналитики также прогнозировали рост этого показателя на 1%.

Объем промышленного производства в Еврозоне в июле 2010 года не изменился в месячном выражении, сообщило европейское статистическое агентство Eurostat. В годовом выражении показатель вырос на 7,1%. Аналитики, опрошенные агентством Bloomberg, прогнозировали увеличение объема промпроизводства за месяц на 0,1% и на 8% - за год.

В десяти странах Евросоюза промпроизводство значительно увеличилось, в 10 - снизилось. Наиболее значительный прирост был зарегистрирован в Эстонии (5,2%), Ирландии (3,2%) и Швеции (2,6%). Сильное падение объема промпроизводства зафиксировано в Финляндии (3,6%), Греции (2,5%) и Словении (2,0 %).

Без изменения оставлен прогноз экономического роста Китая: в 2010г., по мнению МВФ, экономика КНР вырастет на 10,5%, а в 2011г. - на 9,6%.

Снижен прогноз роста и ВВП России - с 4,3% до 4%, однако только на 2010 год. Министр финансов Алексей Кудрин, выступая на форуме "Стратегическое планирование в регионах и городах" заявил, что инфляция в 2010 году может превысить 8%.

Объем промышленного производства в России по итогам августа вырос на 7% после роста в июле на 5,9%, сообщила Федеральная служба государственной статистики (Росстат). С начала 2010г. (в январе-августе) данный показатель вырос на 9,2% по сравнению с аналогичным периодом 2009г. В прошлом году тенденция была противоположной - промпроизводство в августе 2009г. сократилось на 10,7%, а за 8 месяцев 2009г. упало на 13,5%.

Таким образом, основными рисками для мировой экономики являются высокий уровень безработицы, значительный объем госдолга и хрупкость банковской системы. Для поддержания роста и стабильности экономической ситуации в стране, необходимо, чтобы развитые экономики приняли более решительные меры в направлении снижения зависимости от госрасходов, а также для стимулирования внутреннего спроса и экспорта.

Связь с автором: [karkavina-elena@rambler.ru](mailto:karkavina-elena@rambler.ru)

---

*А.П. Захарова*

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ПРИМОРСКОМ КРАЕ**

Тихоокеанский государственный экономический университет  
г. Владивосток, Россия

Как известно, инвестиционная деятельность в регионе во многом определяется его экономико-географическим положением, уровнем развития рыночных отношений. В Приморском крае сосредоточена значительная часть экономического, научно – технического и экспортного потенциала всего ДВФО, имеются запасы минерального сырья, лесных и рыбных биоресурсов. Приграничное положение и незамерзающие морские порты создают благоприятные условия для сотрудничества со странами АТР.

До 1990 года экономика края получила определенное развитие по всем основным направлениям. Увеличился валовой общественный продукт и национальный доход, возросли объемы промышленного производства и сельского хозяйства, инвестиционная активность. В результате радикальных структурных преобразований с 1991 года по 1998 год произошло резкое снижение всех основных показателей развития экономики, обострились проблемы в финансовом секторе, наблюдалось ежегодное сокращение общего объема капитальных вложений.

Как свидетельствуют данные рис.1., для 1999 года характерен значительный рост основных социально-экономических показателей. ВРП за этот год достиг 49650 млн. руб. (рост на 57,75% по отношению к уровню предыдущего года), продукция промышленности и сельского хозяйства

составила соответственно 34759 и 3456,6 млн. руб. (рост соответственно на 82,76% и 25,38%). Однако намечившаяся тенденция роста не сохранилась в 2000 году, хотя и не произошло значительного спада. Для 2001 года характерен незначительный рост ВРП (на 3,5%), продукции сельского хозяйства (на 25%), дальнейшее снижение продукции промышленности (на 17,8%).

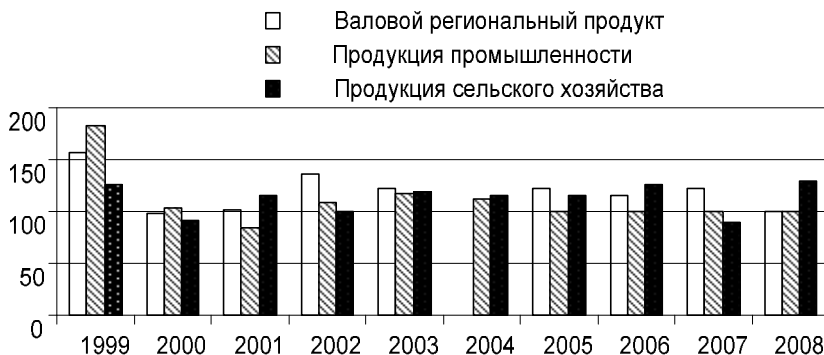


Рис. 1. Основные социально – экономические показатели в Приморском крае (1999 – 2009 год), в процентах к уровню предыдущего года

Объем инвестиций в основной капитал в 2000 году близок к уровню предыдущего года и лишь на 3% ниже его (см. рис. 2.), хотя по данным 2001 и 2002 годов можно говорить о значительном росте (на 20%), последние два года объем инвестиций совсем незначительно изменился по сравнению с уровнем предыдущего года – на 0,2% и 2,4% соответственно, а вот 2005 и 2008 года характеризуются самым значительным за рассматриваемый период увеличением: на 53,1% и 54,82% соответственно.

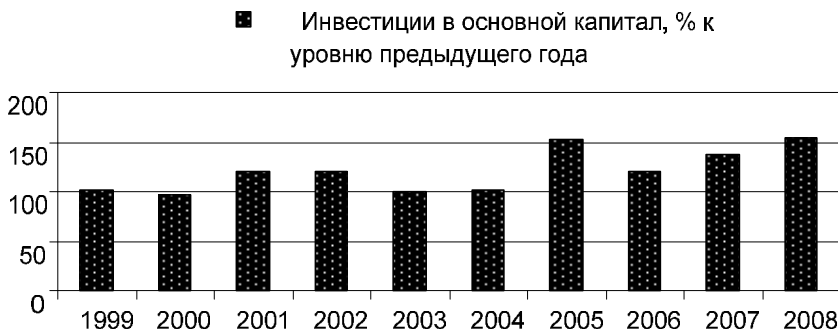


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал по РФ за период 1999 - 2009 года, в % к уровню предыдущего года

За рассматриваемый период большая часть инвестиций финансируется за счет собственных средств предприятий и организаций и привлеченных средств, в общем объеме инвестиций в основной капитал эти источники составляют соответственно в 2000 году – 58,5% и 41,5%, в 2008 году – 34,8% и 65,2%. Собственные средства предприятий до 2007 года составляли половину общего объема инвестиций (увеличение собственных средств предприятий в инвестиционном процессе региона говорит об ускорении инвестиционного спада), в 2001 и 2002 годах они значительно превысили половину общего объема инвестиций соответственно на 18,8% и 13,2%.

Анализ показал, что доля средств внебюджетных фондов в общей структуре инвестиций в основной капитал снижалась с 8,9% в 2000 году до 0,4% в 2008, в 1999 году сокращение составило 29,87% по сравнению с уровнем предыдущего 1998 года; заметно увеличение средств федерального бюджета с 9,1% в 1999 году до 20% в 2007 году и 17,9% в 2008 году. Совсем незначителен процент финансирования инвестиций за счет средств бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов, составивший в 1999 году 6,2%, а в 2008 году – 5,9% (наибольшее значение этого показателя приходится на 2002 и 2003 года – 11,3% и 12,4%).

Проследим изменения в отраслевой структуре инвестиций. Отмечается снижение доли промышленности с 26,4% в 2000 году до 21,4% в 2004. Основная доля в общем объеме инвестиций в основной капитал приходится на транспорт и связь (48,8% в 2001 году и 53% в 2008). По такому виду экономической деятельности как добыча полезных ископаемых за период 2005-2008 года отмечается увеличение инвестиций в основной капитал соответственно на 41,3%; 35,6%; 11,4%; 6,3%, та же тенденция характерна для производства кожи и изделий из кожи, обработки древесины и изделий из дерева, химического производства, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, финансовой деятельности. В 2008 году сокращение инвестиций в основной капитал по такому виду деятельности как гостиницы и рестораны составило 48,4% по отношению к уровню предыдущего года, в то время как до рассматриваемого года увеличение составляло в 2005 году – в 2 раза, в 2006 году – на 26,6%, в 2007 году – на 18,9%.

За счет концентрации средств на важнейших объектах социального назначения с высокой степенью строительной готовности с 1999 по 2008 года в крае удалось ввести за счет всех источников финансирования общеобразовательные школы на 2389 ученических мест, детские дошкольные учреждения на 345 мест, больницы на 115 коек, амбулаторно-поликлинические учреждения на 730 посещений в смену, жилые дома общей площадью 2596 тыс. кв. м.

В 1999 году введено в действие жилых домов общей площадью 268,6 тыс. кв. м, что составляет 121,3% к выходу жилья в 1998 году. В 2000 году предприятиями и организациями всех форм собственности в крае построено новых благоустроенных квартир общей площадью 191,4 тыс. кв. м, что ниже уровня предыдущего года на 28,8%, сокращение ха-

рактено также для 2002 года – 20,6%, 2004 – 0,2%. В 2001, 2003, 2005, 2006, 2007 и 2008 годах увеличение было соответственно на 15,3%, 22,9%, 14,6%, 29,7%, 14,6%, 2,4%.

Важное место отводится и привлечению иностранных инвестиций. Динамика иностранных инвестиций, поступивших в экономику Приморского края за рассматриваемый период достаточно нестабильна: с 1999 до 2001 года приток иностранных инвестиций возрастает, в 2002 году снижается (их объем составляет 52,76% по отношению к уровню предыдущего 2001 года), в последующие два года опять заметно возрастает, а в 2005, 2006, и 2009 годах опять снижается, причем в последнем 2009 году их объем составляет всего 5% от уровня предыдущего года (хотя и 150% от уровня 1999 года), 2007 и, особенно, 2008 год – возрастает.

За весь рассматриваемый период заметно сокращение общего объема иностранных инвестиций в 2002 году на 47,24%, в 2005 году на 68,95% и в 2009 году на 94,93%. Как свидетельствуют данные таблицы 2, доля портфельных инвестиций оставалась незначительной на всем рассматриваемом периоде, наибольшее значение (17,7% от всего объема инвестиций) приходилось на 2003 год, наименьшее – 0,2% на 2004 году. Прямые иностранные инвестиции достигали максимального значения в 2008 и 2003 годах (77,7% и 67,6% соответственно), в 2009 году они составили 39,3% всех вложений и составили по отношению к уровню предыдущего года 5,1%, это вызвано сокращением взносов в уставный капитал организаций. Доля прочих инвестиций в их общем объеме занимает лидирующую позицию в шести из рассматриваемых периодов, самое заметное их сокращение в 2009 году на 72,7%.

Таблица 1  
Поступление иностранных инвестиций в Приморский край из-за рубежа за период 1999-2009 год (в % к предыдущему году)\*

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиции – всего	103,8	155,3	139,1	52,8	109,4	1,5 р.	31,05	75,33	1,4 р.	25,7 р.	5,07
прямые инвестиции	187,2	177	215,7	39,2	1,6 р.	1,4 р.	13,5	1,5 р.	91,3 р.	54,3 р.	5,1
прочие инвестиции	91,04	144,6	88,3	65,9	33,6	4 р.	59,4	47,0	1,9 р.	8,5 р.	27,3
портфельные инвестиции	57,14	31,25	2,4 р.	3,4 р.	2,7 р.	1,8	1,5 р.	-	-	-	27,3

\*Рассчитано по данным источников [1], [2], [3], [4].

За 1999 год в экономику края было вложено инвестиций на 53951 тыс. долл. США (что составляет 103,8 % к уровню 1998 года (см. табл. 1). В основном финансировались предприятия, действующие в таких отраслях, как жилищно-коммунальное хозяйство (на 35,66% больше уровня предыдущего года), промышленность (из нее деревообрабатывающая (увеличение на 7,81%)), пищевая (хотя отмечено снижение по сравнению

с уровнем предыдущего года на 59,3%), связь (увеличение на 5,88%), транспорт (снижение на 29,04%) (сведения по отраслям приведены в порядке убывания), такими экономически развитыми государствами как: Республика Корея (снижение на 11,3%), Япония (увеличение на 20,3%), Великобритания (увеличение в 600 раз).

Таблица 2  
Структура иностранных инвестиций в Приморском крае за период 1999 – 2009 года по видам (в % к итогу)\*

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиции – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
прямые инвестиции	33,1	37,8	60,6	45,0	67,6	62,1	26,9	55,0	36,7	77,7	39,3
прочие инвестиции	66,9	62,2	38,3	47,8	14,7	37,7	72,0	44,9	63,3	20,9	57
портфельные инвестиции	2,97	0,64	1,1	7,16	17,7	0,2	9,87	-	-	1,4	3,7

\*Расчитано по данным источников [1], [2], [3], [4].

Таблица 3  
Страны с наибольшими объемами инвестиций в экономику Приморского края за 1999 – 2009 года, в процентах к предыдущему году\*

Страны	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1. Великобритания	600р	20	-	-	71,43	5,2р	5,77	-	-	-	-
2. Виргинские острова	150р	-	20,69	-	-	-	-	-	-	3737р	-
3. Германия	16,5	7р	21,43	133	75	-	-	100	100	-	-
4. Китай	9,1р	2,57р	22,22	150	3,8р	43,48	1,8р	2,4р	59,1	2,5р	2,3
5. Республика Корея	88,7	2,1р	70,5	69,61	18,31	79,49	90,32	1,75р	1,61р	1,24р	57,14
6. США	126,7	2,7	3,26р	20,57	55	2,1р	-	-	-	26,4р	
7. Сингапур	39,6	-	-	-	-	85	4,7р	-	-	-	-
8. Япония	120,3	74,2	2,51р	66,67	1,9р	98,7	35,43	88,15	51,26	26,5р	28,5
9. Кипр			86,95	30	5р	8	-	-	-	1,8р	38,97
10. Панама			-	15,38	-	-	2,62	33,3	71,43	-	-

\*Расчитано по данным источников [1], [2], [3], [4].

В 2000 г. объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов превышал уровень предыдущего года на 55,3% (см. табл. 1). В основном финансировались предприятия, действующие в таких отраслях как жилищно-коммунальное хозяйство (увеличение в общем объеме ин-

вестиций на 12,69% по сравнению с уровнем предыдущего года); пищевая промышленность (доля её в общем объёме составила 18,28%, в то время как в предыдущем году лишь 3,7%); деревообрабатывающая промышленность (её доля в общем объёме - 14,04%, в то время как в 1999г. – 25,1%). Незначителен объём инвестиций, в такие отрасли экономики (от всех поступивших инвестиций) как транспорт (0,26%); сельское хозяйство (0,26%); металлообработка (1,32%). Среди стран с наибольшими объёмами инвестиций в экономику края в этом (от общего объёма) отметим Республику Корею (на её долю приходится 56,16%), США и Японию (15,5% от общего объёма поступивших инвестиций). Заметно сокращение инвестиций, поступивших в экономику края из Великобритании на 80% по сравнению с уровнем предыдущего года.

Тенденция увеличения объёмов иностранных вложений характерна и для 2001 г. (см. табл. 1), в котором объём поступивших иностранных инвестиций достиг уровня 108,6 млн. долл. США. Наиболее значительный объём иностранных инвестиций накоплен в промышленности (38,9%), гостиничном бизнесе (33,8%), предприятиях связи (14,9%) и транспорта (4,8%). Среди основных стран – инвесторов наибольший объём накопленных инвестиций приходится на восемь стран: Республика Корея 130,4 млн. долл. (40,6%), Япония – 67,8 млн. долл. (21,1%), США – 35,9 млн. долл. (5,9%), Сингапур – 12,3 млн. долл. (3,8%), Кипр – 10,7 млн. долл. (3,3%), Китай – 7,6 млн. долл. (2,4%). При этом  $\frac{3}{4}$  всех накопленных инвестиций контролируются инвесторами из трёх стран – Республики Кореи, Японии, США.

В 2002 году наблюдается спад на 47,24% по отношению к уровню предыдущего года объёма инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику Приморского края. В основном финансировались предприятия, действующие в таких отраслях как: промышленность (лесная, деревообрабатывающая и лесозаготовительная – 33,33%), гостиничное хозяйство (22,51%) такими экономически развитыми государствами как: Республика Корея (37,17%) и Япония (34,55%). По сравнению с уровнем предыдущего года на 50% увеличился объём инвестиций поступивших от Китая и на 33% от Германии.

В 2003 г. объём инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов превышал уровень предыдущего года на 9,4% (см. табл. 1). В основном финансировались предприятия, действующие в таких отраслях как лесная, деревообрабатывающая и лесозаготовительная промышленность (39,87%), транспорт (18,5%), машиностроение (11,48%) . Незначителен объём инвестиций, поступивших в такие отрасли экономики (от всех поступивших инвестиций) как связь (3,19%); легкая промышленность (2,87%); торговля и общественное питание (5,74%). Страны с наибольшими объёмами инвестиций - Кипр (увеличение в 5 раз по отношению к уровню предыдущего года), Китай и Японию (увеличение соответственно в 3,8 и 1,9 раз). Заметно сокращение инвестиций, поступивших в эконо-

мику края из Республики Корея на 81,69% по сравнению с уровнем предыдущего года.

Тенденция увеличения объема иностранных инвестиций в экономику края характерна и для 2004 года (увеличение в 1,5 раза по сравнению с уровнем предыдущего года), они направлены в лесную, деревообрабатывающую и лесозаготовительную промышленность (27,48%) и транспорт (27,48%). Крупнейшие страны – инвесторы: Япония (38,92%) и Кипр (24,72%), заметно сокращение объема инвестиций, поступивших из Республики Кореи и Китая (на 20,51% и 56,52% соответственно).

В 2005 и 2006 годах заметно сокращение общего объема иностранных инвестиций по отношению к уровню предыдущего года на 68,95% и 24,67% соответственно. Наиболее значительный объем инвестиций накоплен в 2005 году: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство (45,39%) и оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта и бытовых изделий (35,53%), а в 2006 году: транспорт и связь (31,88%), сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство (20,52%). За эти два года объем инвестиций, поступивших в экономику края из Японии составил 25,4 млн. долл. США, Республики Кореи – 7,7, из Китая – 6,2. На протяжении всего рассматриваемого периода основные страны инвесторы – Япония, Китай, Республика Корея, что объясняется близким расположением Приморского края к рынкам этих наиболее развитых стран Азии.

В 2007 году отмечается самый низкий процент (0,03) из всего объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в ДВФО (5,2%). Объем иностранных инвестиций, поступивших в сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство составил 12,1 млн. долл. США из общего объема в 31,3 млн. долл. США. Зарубежных партнеров привлекли операции с недвижимым имуществом – 9 млн. долл. США (28,75% , по отношению к уровню предыдущего года этот объем возрос в 90 раз). Из стран – инвесторов отмечаем республику Корею (25,24%), Кипр (23,64%) и Японию (19,49%).

В 2008 году отмечен небывалый за весь рассматриваемый период рост объема иностранных инвестиций. Объем инвестиций, поступивших в экономику края из Вергинских островов вырос в 3737 раз по сравнению с уровнем предыдущего года, из Японии – в 26,5 раз, США – в 26,4 раза, Китая – в 2,5 раз, что касается инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов по отдельным видам экономической деятельности в процентах к уровню предыдущего года можно отметить: транспорт и связь - увеличение в 1028 раз, сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство – в 12,3 раз.

Иностранные инвестиции в 2009 г. направлены в сельское хозяйство (47%), торговлю (20%), обрабатывающие производства (11%), транспорт и связь (10%). Крупнейшие страны – инвесторы: Япония (57%), Китай (18%).

Состав стран-инвесторов за рассматриваемый период существенно не менялся, свою инвестиционную активность стабильно расширял толь-

ко Китай. Однако роста инвестиций из одних стран недостаточно, чтобы компенсировать снижение инвестиций из других.

На данный момент в крае достаточно много благоприятных факторов для привлечения как отечественных, так и зарубежных инвесторов. Основу

инвестиционного законодательства Приморского края составляют:

- Закон приморского края от 10.05.2006 г. №354-КЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Приморском крае»;

- Распоряжение Администрации Приморского края от 07.08.2006 г. № 462-ра «О реализации федеральных целевых программ на территории Приморского края»;

- Постановление Администрации Приморского края от 26.02.2008 г. № 46-па «Об утверждении Порядка принятия решений о разработке долгосрочных целевых программ, их формирования и реализации в Приморском крае и Порядка проведения оценки эффективности реализации долгосрочных целевых программ»;

- Распоряжение Администрации Приморского края от 11.02.2010 г. № 74-ра «О Перечне инвестиционных проектов, поддерживаемых Администрацией Приморского края, на 2010 год».

По данным РИА «Восток-Медиа», в рамках стратегии социально – экономического развития Приморского края до 2025 года реализуется 69 приоритетных инвестиционных проектов, общей стоимостью свыше 60 млрд. долл. США. Крупнейшие инвестиционные проекты, реализуемые в Приморье в настоящее время: строительство нефтепровода ВСТО-2 и газопровода «Сахалин-Хабаровск-Владивосток», инфраструктурная модернизация г. Владивостока в рамках подготовки к саммиту АТЭС в 2012 году (строительство мостов через бухту Золотой Рог и пролив Босфор Восточный, реконструкцию аэропорта), создание туристско-рекреационной зоны на острове Русский. Проведение саммита АТЭС во Владивостоке в 2012 году должно способствовать увеличению инвестиционной активности как отечественных, так и иностранных инвесторов.

### Литература

1. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический сборник. Приморскстат, Владивосток, 2009. 318 с.
2. Инвестиции и строительство в Приморском крае. Статистический сборник/Приморскстат, 2009. – 79 с.
3. Инвестиции и строительство в Приморском крае. Сборник/Приморскстат, 2009. – 91 с.
4. Об иностранных инвестициях в экономику Приморского края в 2009 году. 2010: Аналитическая записка/Приморскстат, 2010. – 24 с.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ

Тихоокеанский государственный экономический университет  
г. Владивосток, Россия

Валовой внутренний продукт России устойчиво рос на протяжении последних 10-ти лет в процентах к уровню предыдущего года, прирост ВВП лежит в пределах 5-8% (исключение 2000 г. – 10%) (динамика макроэкономических показателей прослежена на рисунках 1, 2, 3) и лишь в 2009 г. сокращение составляет 7,9%. Одними из важных причин экономического спада в 2009 г. являются значительное сокращение промышленного производства (см. рис. 1) на 10,8% и снижение темпов роста сельского хозяйства (несмотря на незначительный рост в 2009 г. по сравнению с уровнем предыдущего года на 1,2%), что напрямую связано с ростом неплатежей и ухудшением условий кредитования. Улучшению экономической ситуации способствовала последовательная экономическая политика, снижение рисков в экономике, развитие рыночной инфраструктуры.

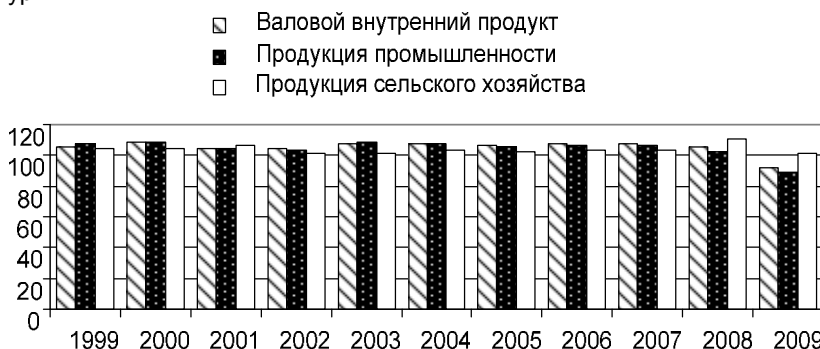


Рис. 1. Динамика основных макроэкономических показателей РФ за период 1999 – 2009 года, в % к уровню предыдущего года

Подъем промышленного и сельскохозяйственного производства, экономики в целом невозможен без активизации инвестиционной деятельности. Инвестиции в основной капитал на исследуемом периоде 1999-2008 гг. имеют явно выраженную положительную динамику (см. рис. 2). Однако по своим масштабам отмеченный рост инвестиций незначителен. В 2009 году сокращение инвестиций в основной капитал по отношению к уровню предыдущего года составило 17%, сказывается влияние мирового финансового кризиса, отразившееся на всех отраслях экономики и на динамике инвестиционных потоков в том числе.



Рис. 2. Инвестиции в основной капитал по РФ за период 1999 - 2009 года

Анализируя объем иностранных инвестиций в экономику РФ прослеживаем ту же тенденцию, которая характерна и для других показателей, т.е. с 1999 г. По 2007 г. идет наращивание инвестиций, а в 2008 г. сокращение составляет к уровню предыдущего года 14,2%, в 2009 – 21%. Основную долю в структуре иностранных инвестиций занимают инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты), объем которых постоянно увеличивается на всем протяжении рассматриваемого периода (в 1999 г. они составляют 55,1% от общего объема инвестиций, в 2009 г. - 79,5%). Доля портфельных инвестиций незначительна, что снижает общую капитализацию экономики России и ее инвестиционную привлекательность.



Рис. 3. Динамика иностранных инвестиций в РФ за период 1999 – 2009 года, млн. долл. США

Общий объем прямых иностранных инвестиций за период 1999 – 2004 г. не превышал 10 млрд. долл. в год. При этом отток капитала значительно превышал приток (для сравнения: прямые иностранные инвестиции в Китай за период 2002 – 2004 гг. ежегодно превышали 50 млрд. долл.). В 2005, 2006 и 2009 гг. объемы прямых иностранных инвестиций в экономику России составляют 13 – 15 млрд. долл. в год, лишь в 2007-2008 гг. - 27797 и 27027 млн. долл. США. В то время, когда в России происходит расширяющийся массовый выход из строя производственных

мощностей нельзя допускать уход капитала из страны за рубеж. Степень износа основных фондов на конец года (в процентах от общей стоимости фондов на конец года) составила: 1999 г. – 55,6; 2000 г. – 39,3; 2001 г. 2002 г. 2003 г. – 43; 2004 г. – 43,6; 2005 г. – 45,2; 2006 г. – 46,2; 2007-46,3%; 2008 - 45,3% . Средний возраст машин и оборудования превышает обычный нормативный срок службы техники (менее 7-9 лет). Накопленная масса изношенных и устаревших основных фондов - это: препятствие возможному вовлечению свободных мощностей для производства конкурентоспособной отечественной продукции; задержка инновационного развития экономики; увеличение частоты и масштабов чрезвычайных ситуаций, наносимого ими ущерба; снижение производительности труда; ухудшение качества продукции; нарушение сбалансированности всей экономики.

Привлечение инвестиций и радикальная замена аварийного оборудования и технологических линий в России на данном этапе просто необходимы.

Следует отметить, что объем инвестиций, направленных и направляемых на ввод в эксплуатацию новых поколений машин и оборудования недостаточен для обновления производственной базы экономики. Соотношение коэффициентов обновления и выбытия свидетельствует об отсутствии существенного обновления или расширения производственной базы.

Сопоставление динамики инвестиций в основной капитал с динамикой ввода в действие основных фондов в процентах к уровню предыдущего года показывает, что в 2003, 2004 и 2006 годах показатель ввода в действие основных фондов отстает от показателя инвестиций в основной капитал.

На инвестиционные процессы в РФ негативное влияние оказывали высокие процентные ставки по банковским долгосрочным кредитам (инвестиционным кредитам). Ставка рефинансирования в 2004-2005 гг. составляла 13% и была снижена в конце 2005 г. до 12% (см. табл. 1). В 2009 г. для восстановления инвестиционной активности в экономике Банк России уменьшал ставку рефинансирования 10 раз. С 24 апреля 2009 г. по 24 февраля 2010 г. она снижена с 12,5% до 8,5%.

Консолидированный бюджет РФ до 2000 года был дефицитным, в период с 2000 по 2008 года включительно бюджет имел тенденцию положительного роста. Максимальная величина профицита в 2006 году достигла 2251 млрд. руб., затем в 2007 году профицит снизился на 11,59% по отношению к уровню предыдущего 2006 года, а в 2008 году увеличился на 1,09% по сравнению с уровнем 2007 года. В 2009 г. дефицит бюджета составил 2427 млрд. руб. причина – мировой финансовый кризис 2009 года. Рост дефицита консолидированного бюджета РФ связан с низким уровнем налоговых и неналоговых поступлений при одновременном сохранении на достаточно высоком уровне расходов, связанных с исполнением социально значимых и первоочередных расходных обязательств соответствующих бюджетов.

Таблица 1

Динамика финансовых показателей в РФ за период 1999 – 2009 гг.

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Дефицит федер. бюджета, % к ВВП	-1,1	11,4	33,0	11,4	11,7	44,3	77,5	77,4	55,4	44,1	-5,9
Дефицит (-) профицит (+) консолидированного бюджета, % к ВВП	0,9	1,9	3,0	0,9	1,3	4,5	8,1	8,4	6,0	4,9	-6,2
Индекс потребительских цен: в % к пред. году	136,5	120,2	118,6	115,1	112	111,7	110,9	109	111,9	113,3	108,8
Официальный курс руб. за долл. США на конец периода % к декабрю пред. г.	27,0 130,8	28,2 104,3	30,1 107	31,8 105,4	29,5 92,7	27,8 94,2	28,8 103,7	26,3 91,5	24,6 93,2	29,4 119,7	30,2 102,9
Ставка рефинансирования ЦБ, % (на конец года)	55	25	25	21	16	13	12	11	10	13	8,75

Источник: [1], [2].

В РФ на современном этапе достаточно много свободных средств, но недостаточно инвестиционно привлекательных предприятий с конкретными проработанными инвестиционными проектами, подготовленных менеджеров, предпринимателей в области оценки инвестиций. Малопривлекателен и инвестиционный климат в России, поэтому инвестиции в те отрасли экономики, где отдача происходит с большим временным лагом слишком малы. Именно инвестиции определяют процесс экономического роста в целом, в сложившихся современных условиях это важнейшее средство для обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро - и макроуровнях. Активизация инвестиционного процесса – наиболее действенный механизм социально-экономических преобразований.

### Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. Сб./Россияи. – М., 2009. – 795 с.
2. <http://www.icss.ac.ru> – Институт комплексных стратегических исследований. Основные макроэкономические показатели 1999 – 2009 гг.

## **ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ АПК В РЕГИОНАХ**

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина  
г. Елец, Россия

Активизация процессов разработки и внедрения новшеств в регионе, зависит, от условий способствующих повышению инновационной активности на отдельных предприятиях. Весь комплекс факторов влияющих на инновационную активность предприятий представляет собой инновационный климат.

Инновационный климат - совокупность факторов внешней среды организации, прямо или косвенно влияющих на возможность реализации ее инновационного потенциала. Употребляя данный термин, обычно подразумевают целый комплекс факторов:

- коммуникации: связь, доступ сотрудников к информационным ресурсам;

- природно-географические условия: доступ компании к сырьевым, топливным, энергетическим и материально-техническим ресурсам; транспорт;

- технологическая и научно-техническая сфера: рынок разработок и научно-технической информации; наличие НИИ, консалтинговых, инженеринговых, венчурных и т.п. компаний;

- экономическая и финансовая сфера: налоговая система, льготы, инвестиционный климат на федеральном и региональном уровнях, наличие заинтересованных в инновационных разработках инвесторов;

- политико-правовая сфера: федеральные и региональные планы и программы; законные и подзаконные акты в области научно-технической и инновационной деятельности;

- стратегическая зона хозяйствования: скорость появления инноваций на данном сегменте рынка;

- рынок трудовых ресурсов: рынок труда специалистов, менеджеров, высококвалифицированных рабочих и т. д.

Низкая инновационная активность в стране (научными разработками занимаются лишь 6% промышленных предприятий и 10% малых фирм, относящихся к сфере науки и научного обслуживания) обусловлена в первую очередь дефицитом собственных средств организаций. При этом стоимость нововведений высокая, а потенциал предприятий слабый и условий для его роста нет.

Косвенное регулирование, которое могло бы стимулировать инновационную деятельность, не увязывает ключевых участников инновационного процесса. Все это приводит к тому, что имеющийся позитивный опыт пока не получает массового распространения.

Формирования и реализации региональной научно-технической политики в АПК должно включать:

- формирование заказа на научно-техническое обеспечение агропромышленного комплекса, отбор приоритетных проблем и их решение;
- создание рыночной инфраструктуры инновационной деятельности; создание аграрного инновационного фонда и стимулирование инновационной деятельности;
- содействие созданию и развитию новых форм интеграции науки, образования и производства.[3]

Это возможно только при активном участии государства в создании региональной инновационной системы, способной действовать в условиях рыночной экономики и объединяющей научно-техническую сферу и производство. Основными направлениями инновационной политики в АПК региона является:

- активизация деятельности региональных научных учреждений по исследованиям направленным, прежде всего на решение проблем регионального АПК, ускорение освоения научных достижений;
- нормативно-правовое обеспечение инновационной и инвестиционной деятельности в региональном АПК, вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности;
- развитие региональной инновационной инфраструктуры, в том числе информационно-консультационной деятельности в аграрном секторе, системы подготовки кадров для субъектов инновационной деятельности;
- целевая государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей региона при осуществлении инновационной деятельности, развитие предпринимательства в инновационной сфере;
- совершенствование системы экспертизы и отбора инновационных проектов для реализации в региональном АПК;
- формирование рыночного экономического механизма управления и стимулирования инновационных процессов в агропромышленном комплексе региона на всех стадиях и на всех уровнях хозяйствования.

Первоочередной задачей является создание наиболее благоприятных условий инновационной инфраструктуры региона с решением вышеперечисленных проблем. На наш взгляд для эффективного восстановления и развития АПК региона необходимо рассмотреть следующие первоочередные проблемы:

- восстановление и устойчивое развитие сельских территорий. Без решения данной проблемы вложение денежных средств, в сельское хозяйство будет бесполезным. Сегодня в Липецкой области проживают 417 тыс. сельских жителей. С 2000 по 2009 г. Их численность сократилась на 24 тыс. человек с 441 до 417 тыс. соответственно.[2] Наиболее острой проблемой на селе остается отсутствие работы, поэтому большинство переезжает в города. Тем самым, создавая нехватку квалифицированных работников, что ведет к удорожанию рабочей силы, так как требуется привлекать рабочих из других областей;

- подготовка для села кадров, как массовых профессий, так и специалистов высшего звена, способных работать с применением новых современных технологий. Для этого необходимо восстановить и «поднять» на более высокий уровень сельские профессионально-технические училища и средние специальные учебные заведения, сделать более доступными как с точки зрения поступления, так и транспорта учебные аграрные заведения, приблизить их к реальным практическим условиям. Проблема нехватки кадров на селе является наиболее серьезной на данный момент. Решив данные вопросы возрождения и устойчивого развития сельских территорий для села, можно будет серьезно заняться восстановлением агропромышленного комплекса;

- окончательное решение земельного вопроса, создание прозрачной системы отношений между собственником земли и государством. Около 40 млн. га земли вышло из оборота, и зарастает бурьяном и мелколесьем. Всего в России находится около 10% мировых земель сельхоз назначения, а продукции на них производится всего 2% от мирового производства.[1] Более того с каждым годом из эффективного использования выбывает все больше и больше сельхоз угодий с 2000 по 2007 г посевные площади сократились с 85 до 76 млн. гектар.[2] В настоящее время треть земель принадлежит конкретным дольщикам и находится в аренде, как правило, в аренде у какого то хозяйствующего субъекта. Вторая треть фактически потеряла дольщика, эта земля осталась бесхозной. Третья часть земель скуплена, в основном, крупным капиталом и используется им зачастую не по назначению. Должны быть разработаны жесткие меры к арендатору земли: обязательное сельскохозяйственное образование, производство сельхоз продукции, эффективное, рациональное и экологическое использование ресурса земли и т.д.;

- разработка и реализация в полном объеме экономического механизма ценообразования, отвечающего интересам субъектов хозяйствования АПК(так за период с 1998г. по 2007г. цены на сельскохозяйственную продукцию увеличились в 7,13 раз, тогда как цены на промышленную продукцию выросли в 8,24 раза).[2] Слишком много объективных и субъективных факторов задействовано в сельскохозяйственном производстве, в его взаимоотношениях почти с 60-ю отраслями, ведомствами и организациями. Поэтому существует мировая практика, выработавшая экономические механизмы смягчения и даже полного поглощения диспаритета цен в АПК. Это, прежде всего, механизм дотаций, субсидий, субвенций, всевозможного рода преференций на тот или иной вид продукции, особые механизмы страхования рисков в сельскохозяйственном производстве. Данные «рычаги» экономического контроля применяются и у нас, но к сожалению нет четко выработанной системы, не разработан комплексный механизм постоянного действия и определенный федеральным законом, обязательным для исполнения всех хозяйствующих субъектов, занимающихся производством в АПК.

Эффективность инновационной деятельности во многом определяется инновационной инфраструктурой. Научная инфраструктура являет-

ся, также основным инструментарием и механизмом экономики, основанной на новейших технологиях, и представляет собой совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих механизмов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации новшеств.

Таким образом, разработку и реализацию инновационных проектов необходимо вести параллельно с созданием благоприятных условий для полноценной реализации новшеств на практике. Что позволит использовать научные достижения наиболее эффективно. В противном же случае, если не будут созданы необходимые условия, тогда эффект полученный от внедрения инноваций будет ничтожно мал или же вовсе отрицательный.

### **Литература**

1. Кара-Мурза С., Батчиков С., Глазьев С. "Куда идёт Россия. Белая книга реформ" – М.: Алгоритм, 2008.-С. 448.
  2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].- Режим доступа: [<http://www.gks.ru/wps/portal/ut/pf.cmd/cs/.ce/>], 20.10.2008.
- 

*Л.М. Лукашова*

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Ульяновский государственный университет  
г. Ульяновск, Россия

В условиях глобализации международные стратегические альянсы играют все более заметную роль в жизнедеятельности ключевых отраслей мировой экономики.

Их относительно высокая концентрация наблюдается в производстве компьютеров, фармацевтике, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности и сфере развлечений. Это можно объяснить, в частности, тем, что компании стремятся найти пути сотрудничества с целью снижения характерных для этих отраслей высоких издержек по входу в отрасль, высоких тарифных и нетарифных барьеров, значительных технологических и операционных рисков.

Посредством сотрудничества фирма-участница может внедриться на новые рынки, получить доступ к новым технологиям, обеспечить экономию за счет "эффекта масштаба", преодолеть государственные и инвестиционные барьеры либо быстрее, чем действуя самостоятельно и

используя рыночные трансакции, либо дешевле, чем путем приобретения другой фирмы или слияния с ней.

В качестве критериев, определяющих международный стратегический альянс, можно выделить: происхождение партнеров, по крайней мере, из двух различных стран; стратегическая значимость для каждого партнера.

Международный стратегический альянс представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение по сотрудничеству, которое предусматривает совместное использование ресурсов, структур управления двух или более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них.

Чтобы классифицировать международные межорганизационные соглашения как международные стратегические альянсы, необходимо выполнение следующих условий.

Во-первых, комбинация ресурсов партнеров должна быть направлена на создание ценности, общая величина которой превышала бы ценность, созданную при раздельном использовании ресурсов. Такой тип синергии распространен во многих современных видах деятельности, особенно в отраслях высоких технологий. Во-вторых, две или более организации, объединенные для реализации согласованных целей, остаются независимыми после формирования альянса. В-третьих, фирмы-партнеры совместно делят выгоды от функционирования альянса и осуществляют совместный контроль. В-четвертых, организации-партнеры оказывают постоянную поддержку одному или нескольким стратегическим направлениям деятельности альянса, например развитию технологий, производству продукции и т. п.

Стратегическая значимость альянса для участников достигается за счет межорганизационных соглашений, которые: компенсируя слабые стороны, создают конкурентные преимущества участников; соответствуют долгосрочным стратегическим планам партнеров; имеют целенаправленные рациональные цели для связей одной фирмы с другой.

В широком смысле к международным стратегическим альянсам относятся функциональные соглашения (по совместным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, развитию производства, совершенствованию продукции), соглашения об участии в активах как с созданием новой организации (совместные предприятия), так и без образования новой организации (взаимный обмен акциями, приобретение небольшой доли участия).

Международные стратегические альянсы являются функциональными структурами, основанными на формальном или неформальном договоре. Организации-учредители осуществляют совместное управление и контроль совместной деятельности.

Необходимо отметить, что ни один из партнеров по альянсу не может контролировать процесс принятия стратегических решений по широкому кругу проблем бизнеса другим партнером (партнерами). В против-

ном случае, альянс перерастает в более интегрированную форму кооперации - финансово-промышленную группу с доминирующей ролью головной компании

Международные стратегические альянсы стали жизненно важным элементом организационной структуры компаний, устойчивое преимущество которых в возрастающей степени зависит не только от способности оптимально использовать внутренние ресурсы для реализации стратегических целей, но и от характера отношений с партнерами, являющимися настоящими или потенциальными конкурентами.

---

*Д. Макутенене, Л. Пукелене*

## **ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Литовский сельскохозяйственный университет  
г. Каунас, Литва

Сельское хозяйство многих государств мира находится в поиске новых, более эффективных форм ведения хозяйства, более современных технологий внесения удобрений, проведения поливных работ, защиты растений от вредителей, новых продуктивных сортов растений и др. В качестве одной из них можно назвать биотехнологии, т. е. технологии генной инженерии. В процессе их быстрого развития в мире открылись широкие возможности, позволяющие решать различные проблемы человеческого общества. Генетически модифицированные (далее – ГМ) организмы – это растения и животные, имеющие перенесенные из других сортов гены, способствующие приданию организму новых качеств. ГМ растения отличаются повышенной устойчивостью к болезням и вредителям, они лучше переносят экстремальные условия окружающей среды (засуху, холод и др.), поэтому могут выращиваться на неплодородных землях, они соответствуют повышенным требованиям к качеству пищи (более привлекательный товарный вид, вкус, запах), их пищевая ценность более высокая. Хотя при ГМ растений улучшаются их агрономические качества, однако нет достаточно доказательств того, что ГМ продукты совершенно безопасны для здоровья людей и окружающей среды. Научные исследования в области употребления ГМ продуктов более направлены на исследование мнения о них, определение порядка маркировки, возможностей выращивания и т. п. Исследования экономических аспектов производства данных продуктов носят недостаточно исчерпывающий характер. Цель данного исследования – идентифицировать положительные и отрицательные особенности производства ГМ продуктов, оценивая с экономической точки зрения.

Выращивание ГМ растений для коммерческих целей начато в 1996 г., их посевные площади в мире стремительно растут. Выращиваются растения, предназначенные для пищи, кормов, широко распространены декоративные, технические растения. В 2008 г. выращиванием ГМ растений занимались 13,3 млн. фермеров в 25 странах мира. Самые большие площади посевов ГМ растений в 1996 – 2008 г.г. имелись в США, Аргентине, Бразилии, Индии, Канаде, Китае, производители ГМ растений имеются и в странах ЕС. Основными производителями ГМ растений являются развитые страны, так как в них созданы благоприятные политические и экономические условия для их выращивания. В развивающихся странах в 2008 г. посевные площади под ГМ растениями занимали 54,5 млн. га и составляли 43,6 проц. всех посевных площадей под ГМ растениями в мире (см. рис. 1).



Рис. 1. Мировая посевная площадь под генетически модифицированными растениями в 1996 – 2008 г., млн. га (на основании данных [6, с. 5])

По мнению James [6, с. 3], можно предполагать, что отношение мирового населения к ГМ растениям становится все благоприятнее, посевные площади под ними с каждым годом растут. В развивающихся странах данные тенденции были определены большим спросом на продовольственные продукты, нищетой и голодом. Развитые страны получают экономическую выгоду от выращивания ГМ растений, так как они продают ГМ продукты, поощряя таким образом употребление данных продуктов в развивающихся странах.

Исследования Brookes и Varfoot [3, с. 8] открыли факт, что в мире преобладают ГМ растения, для которых характерна: устойчивость к гербицидам, устойчивость к вредителям, устойчивость к гербицидам и вредителям. Данные свойства выгодны фермерам и окружающей среде. Когда выращиваются ГМ растения, растет их продуктивность, эффективность производства, снижаются производственные затраты, поэтому увеличивается предложение сельскохозяйственных и продовольственных продуктов, снижаются цены на них.

Объем получаемых хозяйством доходов определяется количеством проданных продуктов, их ценой и качеством. Преобладающую часть пе-

ременных издержек составляют расходы на гербициды, горючее, водопотребление и расходы на покупаемые семена. По мнению James [5, с. 65], использование данных ресурсов оказывает большое влияние на объем урожая. С другой стороны, если используются меньше пестицидов, не только снижаются производственные затраты, но и производятся более качественные, более здоровые продукты. При выращивании ГМ растений особое значение приходится на ГМ семена – поскольку они устойчивы к гербицидам и вредителям, получается более высокий урожай, снижаются площади обрабатываемой земли. Brookes [2, с. 13] отмечает, что выращивание ГМ растений определяет объем потребления горючего в хозяйстве, однако сорняки все-таки необходимо уничтожать, хотя площади обрабатываемой земли и меньше. Использование пестицидов оказывает влияние на качество воды и биологическую разновидность почвы, а более низкие затраты горючего снижают количество газа, вызывающего парниковый эффект. Следовательно, с экономической точки зрения производство ГМ продуктов обладает положительными особенностями (см. рис. 2).

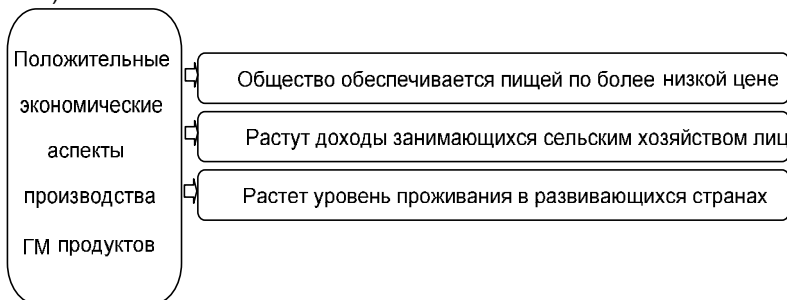


Рис. 2. Положительные экономические аспекты производства ГМ продуктов

По словам Beringer [1, с. 211], важно отметить то, что выращивание ГМ растений и экономическая выгода, получаемая от производства продуктов из них, куда большее значение имеют в развивающихся странах. Здесь часть трудящихся, занимающихся выращиванием ГМ растений, значительно больше, к тому же, земледельцы данных стран терпят большие потери урожая от нашествия вредных насекомых. При выращивании устойчивых к гербицидам ГМ растений занятость в сельских местностях снижается. В процессе выращивания данные растения почти не нуждаются в прополке, вспашке почвы во время обработки земли, поэтому снижается потребность в рабочей силе.

Как утверждают Qaim и de Janvry [8, с. 821], мировое производство и продажа ГМ семян сосредоточено в 5 компаниях. Компании, занимающиеся созданием ГМ продуктов, возвращают себе инвестиции в исследования и продвижение ГМ растений через систему прав на интеллектуаль-

ную собственность. Данные права повышают себестоимость выращивания ГМ растений, оказывают влияние на применимость технологий генной инженерии, объем получаемых хозяйствами доходов. Edmeades, Smale [4, с. 356] опасаются, что компании, занятые созданием ГМ организмов, могут создать условия для возникновения монополия на рынке ГМ пищи. Не имея конкурентов, они могут начать применять к земледельцам неблагоприятные условия, т.е. увеличить цены на ГМ семена, а это заставило бы мелких фермеров отказаться от обрабатываемой земли, так как они уже не могли бы конкурировать с крупными производителями ГМ растений. Данные факторы могут обуславливать экономическую зависимость (особенно развивающихся стран), ограничивать свободу выбора фермера выращивать ГМ растения.

Новые ГМ продукты чаще всего создаются международными обществами, основная цель которых – получить прибыль, а социальные, экономические последствия для общества и защиты окружающей среды – не столь важные аспекты. Как утверждают Latham, Wilson и Steinbrecher [7, с. 4], международные компании зарабатывают огромные прибыли, тем временем как фермеры, выращивающие патентованные ГМ растения, не могут использовать для посевов следующего года уже созревшие семена. Следовательно, весь контроль использования ГМ семян остается в руках частных компаний. По мнению Brookes и Barfoot [3, с. 12], особенно чувствительны развивающиеся страны, поскольку их экономика зависит от производства и импорта сельскохозяйственных продуктов. Здесь ГМ продукты без труда находят свою нишу, так как в данных странах они создаются и выращиваются.

После принятия решения о производстве ГМ продуктов важно учесть способность развивающихся стран конкурировать на международном рынке. При желании делать это успешно развивающимся странам приходится руководствоваться международными стандартами и соответствовать им. По мнению Qaim и Matuschke [9, с. 221], фермеры, на Филиппинах выращивающие кукурузу, сталкиваются с проблемами грибковых и разных других болезней, наносящих ущерб качеству урожая. Такой неустойчивый к упомянутым болезням сорт ГМ кукурузы оказывает влияние на качество кукурузы и объем производства, а одновременно – и на экспорт.

Другой важный аспект – выделение ГМ продуктов среди традиционных. Например, в Японии, Европе ГМ продукты не выпускаются на рынок, если они соответственно не промаркированы. На других же рынках выделение данных продуктов не требуется. Выделение продуктов их маркировкой выгодно для потребителей, однако это может вызвать сегментацию цен. Следовательно, производство ГМ продуктов с экономической точки зрения имеет и отрицательные аспекты (см. рис. 3).

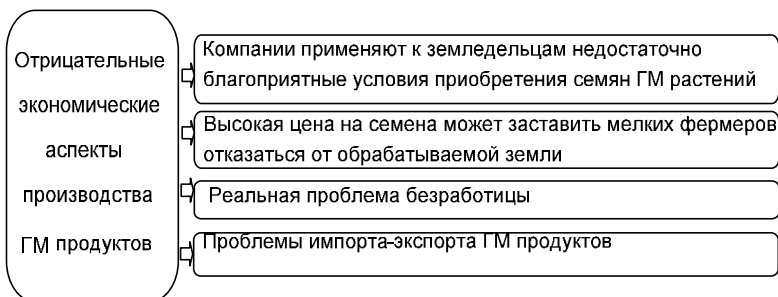


Рис. 3. Отрицательные экономические аспекты производства ГМ продуктов

По словам Qaim и Matuschke [9, с. 219], экономическая польза от выращивания ГМ растений оценивается по доходам хозяйства, т.е. вычисляется изменение чистых доходов хозяйства. В 2008 г. в мировом масштабе чистая экономическая польза в хозяйствах, занимавшихся выращиванием ГМ растений, составила 9,4 млрд. дол. США, а в период 1996 – 2008 г. доходы хозяйств повысились на 52,0 млрд. дол. США (см. табл. 1).

Таблица 1  
Повышение доходов хозяйств, занимавшихся выращиванием ГМ растений, в мировом масштабе в период 1996 – 2008 г. (на основании данных [3, с. 7])

ГМ растения по их свойствам	Повышение доходов хозяйств в 2008 г., млн. дол. США	Структура доходов хозяйств в 2008 г., %	Повышение доходов хозяйств в период 1996 – 2008 г., млн. дол. США	Часть повышения доходов хозяйств в 2008 г., по сравнению со средней величиной 1996 – 2008 г., %
Устойчивые к гербицидам	3765,6	40,2	27923,0	13,5
Устойчивые к вредителям	5550,0	59,2	23956,9	23,2
Прочие	51,5	0,6	162,1	31,8
Всего	9367,1	100,0	52042,0	18,0

Данные, приведенные в таблице 2, показывают, что в 2008 г. большая часть прироста доходов хозяйств пришлась на фермеров развивающихся стран, она составила 4,7 млрд. дол. США, или 50,5%. Это было

обусловлено увеличивающимися посевными площадями ГМ растений в данных странах, их популярностью и большим спросом на пищу. Наибольший прирост доходов получен субъектами сельскохозяйственного предпринимательства от выращивания ГМ устойчивых к гербицидам соевых бобов и ГМ устойчивого к вредителям хлопка. Фермеры развитых стран в 2008 г. получили прирост доходов хозяйств, равный 4,6 млрд. дол. США, или 49,5%, наибольшую часть – за ГМ устойчивые к гербицидам соевые бобы и ГМ устойчивую к вредителям кукурузу.

Таблица 2

Увеличение доходов хозяйств, занимавшихся выращиванием ГМ растений, в развитых и развивающихся странах в 2008 г., млн. дол. США (на основании данных [3, с. 10-11])

ГМ растения по их свойствам	Развитые страны	Развивающиеся страны	Всего	Часть от повышения доходов всех хозяйств, %	
				Развитые страны	Развивающиеся страны
Устойчивые к гербиц.	1986,8	1778,8	3765,6	52,8	47,2
Устойчивые к вредит.	2594,3	2955,8	5550,1	46,7	53,2
Прочие	51,5	0,0	51,5	100,0	0,0
Всего	4632,6	4734,6	9367,2	49,5	50,5

Следовательно, производство ГМ продуктов, оценивая с экономической точки зрения, имеет и положительные, и отрицательные черты. Польза распределяется между группами различных субъектов, экономическими секторами и странами. Обществу ГМ продукты выгодны из-за повышенного предложения сельскохозяйственных и пищевых продуктов по более низким ценам, владельцам хозяйств – из-за возросшего спроса и снизившейся себестоимости выращивания ГМ продуктов, снизившихся производственных затрат, увеличившейся производительности. Существуют и отрицательные аспекты применения технологий генной инженерии – актуальной является проблема международной торговли, поиск новых рынков, к тому же, компании, создающие ГМ семена, могут создать условия для возникновения монополия на рынке ГМ продуктов, снижается занятость в сельском хозяйстве.

### Литература

1. Beringer J. E. Releasing genetically modified organisms: will any harm outweigh any advantage? / *Applied Ecology*. – 2003. – No. 37. – С. 207-214.
2. Brookes G. The benefits of adopting genetically modified insect resistant (Bt) maize in EU: first results from 1998 – PG Economics Ltd, UK, 2007. – 39 с.

3. Brookes G., Barfoot P. GM crops: global socio-economic and environmental impacts 1996 – 2008. – PG Economics Ltd, UK, 2010. – 165 с.
  4. Edmeades S., Smale M. A trait-based model of the potential demand for a genetically engineered food crop in a developing economy / American Journal of Agricultural Economics. – 2006. – No. 35. – С. 351–361.
  5. James C. Global status of commercialized biotech/GM crops: 2006. ISAAA Brief No. 35. – ISAAA: Ithaca, NY, 2007. – 94 с.
  6. James C. Global status of commercialized biotech/GM crops: 2008. ISAAA Brief No. 39. – ISAAA: Ithaca, NY, 2008. – 20 с.
  7. Latham J.R., Wilson A.K., Steinbrecher A.R. The mutational consequences of plant transformation / Journal of Biomedicine and Biotechnology. – 2006. – Article ID 25376. – 7 с.
  8. Qaim M., de Janvry A. Genetically Modified Crops, Corporate Pricing Strategies, and Farmers' Adoption: The Case of Bt Cotton in Argentina / American Journal of Agricultural Economics. – 2005. – No. 85. – С. 814–828.
  9. Qaim M., Matuschke I. Impact of GM crops in developing countries / Quarterly Journal of International Agriculture. – 2005. – No. 44. – С. 207–227.
- 

*О.Б. Малахова*

## **МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Акбулакский филиал Оренбургского государственного университета  
п. Акбулак, Россия

Термин «стратегия» имеет военное происхождение (stratos – войско, ago – веду, т.е. наука об управлении войском). Но уже давно разработка стратегии как метод управления прочно вошло и в другие сферы общественной жизни, далекие от военных действий. Сегодня стратегия - это и правила ведения боя, и ведения политической игры, и экономических преобразований. Это маневрирование с целью «перехитрить» конкурента плюс - мотивация по достижению стратегической цели. Ей руководствуются «здесь и сейчас».

Стратегия развития региона представляет собой управляемый процесс изменений в различных сферах его жизни, направленный на достижение определенного уровня развития социальной и экономической сфер на его территории, с наименьшим ущербом для природных ресурсов и наибольшим уровнем удовлетворения коллективных потребностей населения и интересов граждан, то есть с более эффективным использованием всех ресурсов.

Сущность и содержание стратегии развития региональной экономической подсистемы раскрывается в следующих положениях:

1) разработка стратегии развития направлена на обеспечение устойчивого функционирования экономической подсистемы в будущем путем установления динамичного баланса ее потенциала с окружением;

2) стратегия развития в большей мере нацелена на учет внешних факторов, поиск путей и новых возможностей в конкурентной борьбе, отслеживание и адаптацию к изменениям в окружении;

3) при разработке стратегии развития ресурсное обеспечение выступает важнейшим лимитирующим фактором;

4) результативность реализации стратегических программ выражается в том, насколько своевременно и точно любая экономическая подсистема реагирует на изменения внешней среды.

Основная идея стратегического управления в приграничном регионе заключается в необходимости учета взаимосвязи и взаимовлияния внешней и внутренней среды при определении целей экономической подсистемы приграничного региона. При этом стратегия выступает в качестве инструмента достижения целей, а для реализации самой стратегии необходимо, чтобы вся система функционировала в стратегическом режиме.

Стратегическое управление экономической подсистемой представляет собой процесс, который включает выбор стратегических целей, разработку стратегии развития и ее реализацию, а также целенаправленное, согласованное и своевременное формирование производственного и управленческого потенциалов, что в комплексе обеспечивает эффективную деятельность экономической подсистемы региона в целом.

Проведённый анализ литературных источников по теме исследования позволил выявить общую последовательность разработки стратегии развития региона, который представлен на рисунке 1. Нетрудно заметить, что этапы с третьего по пятый непосредственно распространяются на анализ сложившейся рыночной ситуации и оценку перспектив её изменения.

В свою очередь такой важный этап разработки стратегии развития региона как поиск и оценка рыночных возможностей также состоит из нескольких стадий, которые представлены на рисунке 2.

Следует отметить, что на настоящий момент времени теорией и практикой стратегического планирования деятельности региональных экономических систем отработаны рекомендации по уточнению приведённых на рисунке 1 этапов. Так, например, предлагается следующая последовательность действий:

1. Изучение текущего состояния дел в регионе и определение желаемых целей. На данном этапе необходимо ответить на вопросы, которые позволяют оценить текущую ситуацию:

- какие наиболее важные проблемы существуют в регионе;
- в каком состоянии находится коммунальное хозяйство: водоснабжение, водоотведение, электрические, тепловые и газовые сети и т.п.;
- в каком состоянии находятся телекоммуникации;
- в каком состоянии находится бизнес-инфраструктура: гостиницы, выставочные залы, конгресс-центры;
- насколько эффективны используемые методы воздействия руководства региона на усиление конкурентного положения местных предприятий;
- какие факторы препятствуют привлечению в регион или расширению деятельности потенциальных инвесторов; насколько эффективна работа с инвесторами;

- как развиваются схожие соседние регионы.



Рис. 1. Процесс разработки стратегии развития региона

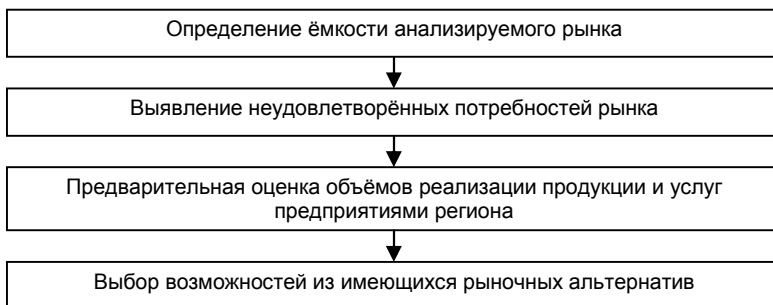


Рис. 2. Стадии этапа поиска и оценки рыночных возможностей

2. Определение стратегических приоритетов развития экономики региона. Ключевыми вопросами на этом этапе являются следующие:

- определение потенциала развития основных секторов экономики, в каких секторах возможно получить максимальный рост;
- определение наиболее устойчивых конкурентных преимуществ региона;
- анализ основных сдерживающих факторов для развития отдельных отраслей экономики;
- развитие каких новых секторов необходимо стимулировать.

Для ответа на эти вопросы предстоит провести тщательную оценку всех секторов экономики, чтобы определить, какие из них могут стать наиболее привлекательными. С этой целью целесообразно использовать следующие критерии оценки:

- привлекательность сектора экономики (потенциал роста, производительность труда, отраслевые риски);
- возможность развития в регионе устойчивых конкурентных преимуществ (наличие материальных ресурсов, кадров, необходимой инфраструктуры, близость к поставщикам и/или рынкам сбыта и др.).

Выбор приоритетов в экономике очень важен, так как затрагивает большое число организаций и бизнес-структур, имеющих значительное влияние на деловую и общественную жизнь региона. Поэтому выбор ключевых секторов экономики должен проводиться с участием представителей научных и общественных кругов и привлечением региональных, отраслевых и международных экспертов. При этом совершенно необходимо привлечение независимых консультантов, имеющих опыт разработки региональных стратегий.

3. Выявление факторов, влияющих на стратегически важные сектора экономики региона. Такими факторами могут быть: доступность капитала; степень развития телекоммуникаций и транспортной инфраструктуры; экологическая обстановка; наличие и качество жилья; степень развития регионального законодательства; наличие трудовых ресурсов требуемой специализации; энергообеспечение; уровень налогов; наличие земельных участков, офисных, торговых помещений и др.

Усилия органов власти должны быть сосредоточены, в первую очередь, на факторах, которые являются наиболее значимыми для развития ключевых секторов экономики.

Очевидно, что второй этап представленного варианта разработки стратегии развития региона является ориентиром для дальнейших наших исследований.

Кроме того, недавно разработаны требования (технический стандарт) к стратегии социально-экономического развития субъекта РФ, который предусматривает следующие этапы её разработки:

#### 1. Проблемы и приоритеты развития региона.

В стратегии должны быть представлены существующее состояние, основные проблемы, сценарии и приоритетные направления развития региона как социально-экономической единицы, объединяемой территорией и административными структурами управления. Процесс разработки стратегии должен включать:

1.1 выявление и анализ основных проблем, стоящих перед экономикой и обществом региона в средне- и долгосрочной перспективе;

1.2 комплексную оценку ключевых внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие региона

К внутренним факторам относятся: природно-ресурсный потенциал региона; Демографическая ситуация и человеческий потенциал; сложившаяся система расселения; инфраструктурная обеспеченность территории региона (в т.ч. обеспеченность электроэнергетической инфраструктурой); сложившаяся структура экономики (отраслевая, корпоративная, су-

существующие либо возможные кластеры) и существующие тренды развития; конкурентоспособность экономики региона; этнокультурная ситуация и межнациональные отношения в регионе.

К внешним факторам относятся: макроэкономическая ситуация в РФ; действия федеральных властей, оказывающие влияние на развитие региона; экономико-географическое положение региона в округе, стране и мире; степень включенности в систему глобальных товарных, информационных и финансовых обменов;

1.3 разработку двух - трёх наиболее вероятных сценариев социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу – сценарный анализ должен осуществляться с использованием многофакторной модели; обязательно должен быть рассмотрен инерционный сценарий

1.4 выявление и анализ рисков и ресурсных возможностей региона;

1.5 выбор целевого сценария развития региона на основании оценки рисков и ресурсных возможностей региона;

1.6 разработку системы приоритетных направлений развития региона в рамках выбранного целевого сценария;

1.7 разработку концепции развития электроэнергетики субъекта РФ в рамках выбранного сценария, включающей в себя определение прогнозных объемов, структуры и территориального распределения потребления электрической и тепловой энергии, региональных инновационных, технических, экономических и экологических приоритетов в электроэнергетике.

2. Приоритетные направления деятельности, цели и задачи органов государственной власти субъекта РФ.

В рамках стратегии разрабатываются приоритетные направления, цели и задачи деятельности органов государственной власти субъекта РФ на долгосрочную перспективу. На основании анализа ограничений и ресурсной обеспеченности органов государственной власти разрабатывается система мер государственного управления, нацеленного на обеспечение социально-экономического развития региона в соответствии с определенным в рамках стратегии целевым сценарием и приоритетными направлениями деятельности органов управления. Стратегия должна включать:

2.1 разработку системы приоритетных направлений, целей и задач деятельности органов государственной власти субъекта РФ, которые должны быть взаимосвязаны с целевым сценарием, приоритетными направлениями развития региона, концепцией развития электроэнергетики субъекта РФ и должны согласовываться с основными положениями и направлениями политики социально-экономического развития РФ, проводимой и декларируемой Правительством РФ; число приоритетных направлений, как правило, не может превышать два – три направления;

2.2 анализ и оценку ограничений, связанных с реализацией поставленных целей и задач и ресурсных возможностей органов государственной власти субъекта РФ. Оценка ресурсного потенциала органов власти субъекта РФ осуществляется, во-первых, с целью установить реальные возможности по достижению ставящихся целей, во-вторых, с целью оп-

ределить степень и границы участия других (федеральных и муниципальных органов власти) уровней власти. Анализ и оценке подлежат: бюджетные возможности и ограничения; организационные возможности и ограничения; возможности выстраивать взаимодействие с бизнес и общественными крупными субъектами на территории области;

2.3 разработку системы мер государственного управления по реализации поставленных целей и задач, осуществляемых на уровне органов государственного управления субъекта РФ, включающих: формирование институтов; развитие организационных возможностей; разработка и реализация проектов и программ; расширение бюджетно-ресурсной базы и повышение эффективности использования бюджетных средств;

2.4 установление общих параметров бюджетного финансирования мер государственного управления по реализации поставленных целей и задач.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что приоритетные направления развития региона по представленной выше последовательности являются основными в методологии разработки стратегии.

---

*Е.В. Небелова*

## **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕГИОНОВ**

Орловский государственный технический университет  
г. Орёл, Россия

Одной из наиболее актуальных проблем современной российской экономики является резкое снижение инвестиционной активности, за исключением инвестиций в финансовые активы, которые в большинстве случаев носят спекулятивный характер.

Негативно на инвестиционные процессы влияет социально-политическая нестабильность, которая проявляется на всех уровнях бюджетного процесса, а также низкие темпы проведения экономических реформ. Все это препятствует привлечению в качестве инвестиций как отечественного, так и иностранного капитала [1].

Основными направлениями инвестиционной политики выступают меры по организации благоприятного режима для деятельности отечественных и иностранных инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического и социального развития, повышению жизненного уровня населения. Результат осуществления инвестиционной политики оценивается в зависимости от объема вовлеченных в развитие экономики инвестиционных ресурсов.

В настоящее время российская экономика нуждается в притоке иностранных инвестиций. Это вызвано практически полным отсутствием финансирования из средств государственного бюджета, отсутствием достаточных средств у предприятий, развитием общего экономического кризи-

са и спадом производства, большим износом установленного на предприятиях оборудования и другими причинами. Иностранный капитал, привлеченный в национальную экономику и используемый эффективно, с одной стороны, оказывает положительное влияние на экономический рост, помогает интегрироваться в мировую экономику. С другой стороны, привлечение иностранных инвестиций накладывает определенные обязательства, создает многообразные формы зависимости страны, вызывает резкий рост внешнего долга и др. Таким образом, иностранные инвестиции могут иметь неоднозначные последствия для национальной экономики.

В связи с этим, естественно, ставится вопрос о расширении технической помощи, направленной на углубление использования собственных ресурсов, повышение квалификации национальных кадров, а уже затем о привлечении инвестиций в виде кредитов. Речь идет о том, что сначала необходимо научиться эффективно использовать свои финансы, а затем принимать иностранный капитал в свою экономику.

Перспективы же для инвесторов в России в настоящее время весьма многообещающи. Отсутствие существенной конкуренции со стороны национальных предпринимателей, дешевая рабочая сила, емкий рынок дешевого сырья и всепоглощающий рынок потребления, и, самое главное, высокий процент прибыли, во много раз превышающий среднюю прибыль в странах со зрелой рыночной экономикой, делают отечественную экономику привлекательной для иностранных предпринимателей.

Однако, иностранные инвесторы не торопятся вкладывать свои капиталы в российские предприятия. Основными причинами этого являются:

- нестабильность экономической и политической ситуации;
- несовершенное и противоречивое законодательство;
- неясность в определении прав собственности;
- отсутствие реальных льгот и привилегий для иностранного капитала;
- нестабильность рубля как национальной валюты;
- непредсказуемость изменений в налоговой системе и др.

В число необходимых для России мер привлечению иностранных инвестиций (помимо общего улучшения политической и макроэкономической ситуации) должны войти:

- создание стабильного экономического и внешнеторгового законодательства;
- создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях и регионах (в частности, создание реально действующих свободных экономических зон);
- четкое разграничение собственности между хозяйствующими субъектами, а также между федеральными и местными властными структурами;
- снижение налогового бремени и упрощение структуры налогов;
- создание механизмов страхования иностранных инвестиций.

Инвестиционная политика не может осуществляться без механизма ее реализации, который должен включать в себя:

- выбор источников и методов финансирования инвестиций;
  - определение сроков реализации;
  - выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
  - создание необходимой нормативно-правовой базы функционирования рынка инвестиций;
  - создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.
- Инвестиционная политика в каждом регионе имеет свои особенности, которые обусловлены следующими факторами:
- экономической и социальной политикой, проводимой в регионе;
  - величиной имеющегося производственного потенциала;
  - природно-климатическими условиями;
  - оснащенностью энергосырьевыми ресурсами;
  - географическим местонахождением и геополитическим положением;

- состоянием окружающей среды;
- демографической ситуацией;
- привлекательностью региона для иностранных инвестиций и др.

Для проведения эффективной муниципальной инвестиционной политики (на уровне муниципальных образований) требуется выработка стратегии инвестиционной деятельности на уровне региона.

Привлечение инвестиций на региональном уровне целесообразно проводить с учетом следующих мер:

- оценки собственного инвестиционного потенциала, сильных и слабых сторон региона;
- формирования и реализации стратегии регионального развития;
- разработки целевых комплексных программ, реализующих круг маркетинговых, организационно-технических и других мер по привлечению инвестиций в регион. В целевых комплексных программах может быть отражена система программных мероприятий, например создание бизнес-карты, которая содержит информацию о деловом потенциале региона в целом и его отдельных территориальных образований;
- формирование банка данных производственных мощностей, свободных и предлагаемых для включения в инвестиционный процесс, эффективно используемых, а также имущества для передачи в лизинг;
- разработка программ по стимулированию отдельных территорий путем открытия зон свободного предпринимательства, а также мер по снижению незавершенного строительства;
- формирование бизнес-профилей по отдельным отраслям и предприятиям.

Для повышения инвестиционной активности необходимо осуществление ряда радикальных мер, таких как создание инвестиционного механизма формирования благоприятного климата для инвестиций, концентрация необходимых финансовых средств в банковской системе, с помощью которой можно было бы осуществлять перелив капитала с ориентацией на приоритетные, перспективные направления развития отраслей народного хозяйства.

## Литература

1. Сайт Северо-Кавказского государственного технического университета [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://science.ncstu.ru/articles/econom/13>
  2. Сайт библиотеки «Полка букиниста» [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://polbu.ru/popkov\\_investment/ch11\\_all.html](http://polbu.ru/popkov_investment/ch11_all.html)
- 

*В.В. Чистякова, В.И. Нестеренко*

### **ВЫЧИСЛЕНИЕ РЕАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ НА ИМПОРТНЫЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ**

Воронежский государственный университет  
г. Воронеж, Россия

Сельское хозяйство занимает особое место в экономике любого государства, прежде всего потому что обеспечение населения продуктами питания в достаточном количестве и по доступным ценам – вопрос качества жизни, формирования человеческого капитала и защиты национальной безопасности. Рекомендуемый уровень потребления, так же как и доля продукции отечественного производства, устанавливаются в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации от 30 января 2010 г. [1] Но этот уровень не обеспечивается собственным АПК: по расчетам Российской Академии сельскохозяйственных наук, доля отечественной продукции в общем объеме потребления составляет: по мясу – 60%; по молочным продуктам – менее 80%; по сахару – 58%; по овощам – 84%; по фруктам – 40%. [2] Импорт становится жизненно необходимым. В таком случае особое значение приобретает контроль его объема и стоимости, которые не должны вредить развитию собственного сельского хозяйства. Но тут можно обнаружить следующую ситуацию: несмотря на увеличение объемов импорта по достаточно низким ценам, цены для конечного потребителя продолжают расти.

В этой работе я провела анализ структуры цены и вычисление реальной торговой надбавки при импорте важнейших продовольственных продуктов: мяса, птицы, рыбы, сухого молока и сахара. В ходе исследования были использованы данные Росстата, Федеральной таможенной службы и аналитические материалы.

По данным Федеральной таможенной службы за январь-июнь 2010 года РФ закупила продовольственных товаров и сырья для их производства на сумму 16,87 млрд долларов США. Это составило 17,8% общего объема импорта. По сравнению с аналогичным периодом 2009 года, когда стоимостной объем продовольственного импорта составил 13,48 млрд долларов США, наблюдается стоимостной - на 25,2%, и физический

рост - на 5,4%. Это связано с увеличением спроса и уменьшением предложения отечественных производителей.

Таблица 1  
Средние цены на основные продовольственные товары на 1.07.2010г.

	Средняя импортная цена, руб. (1 долл=30 руб)	Средняя цена отечественного производства, руб.	Средняя потребительская цена, руб.
Мясо птицы свежее и мороженое	43,98	126,91	181,21
Сахар песок	16,15	30,26	49,65
Масло сливочное	93,89	168,85	185,50
Мясо свежее и мороженое	95,46	86,16	106,83
Масло подсолнечное разливное	29,36	25,57	33,21

Таблица 2  
Реальная торговая надбавка к цене, %

	Цена отечественного производства выше импортной на, %	Торговая надбавка к импортной цене, % от импортной
Мясо птицы свежее и мороженое	49	143
Сахар песок	37	106
Масло сливочное	44	98
Мясо свежее и мороженое	25	90
Масло подсолнечное разливное	3	69

При этом из стран дальнего зарубежья было ввезено сельскохозяйственной продукции на сумму 14,105 млрд долларов США (в январе-июне 2009 года – на сумму 11,52 млрд долларов США), а из стран СНГ - на сумму 2,19 млрд долларов США (в январе-июне 2009 года –1,66 млрд долларов США). Средние импортные цены, рассчитанные по данным ФТС, а также средние цены отечественного производства и потребления, приведены в табл.1.

Если мы сравним цены российских производителей, импортные и розничные цены на аналогичную продукцию, то получится, что несмотря на то, что импортная продукция дешевле отечественной, от 3% по под-

солнечному маслу до 49% по мясу птицы, торговая надбавка составляет соответственно от 69% по маслу подсолнечному до 143% по мясу птицы (см. табл. 2).

Таким образом, от дешевого импорта выигрывает не конечный потребитель, который мог бы рассчитывать на снижение розничных цен, и не отечественный производитель, которому всё сложнее конкурировать с импортом из-за неразвитой инфраструктуры, отсутствия системы производства и сбыта, неблагоприятных природных условий, а торговый посредник. В нынешних условиях слабого сельского хозяйства и только восстанавливающейся после кризиса покупательной способности населения государству необходимо обратить внимание на процесс ценообразования – с одной стороны, субсидируя производителей, с другой, защищая потребителей. Одной из мер защиты может стать ограничение торговой надбавки посредников и предприятий розничной торговли.

### Литература

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации от 30 января 2010 г.
2. И.Г. Ушачев «О развитии сельского хозяйства, рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и продовольственной безопасности» (доклад на круглом столе Комитета по аграрным вопросам Государственной Думы РФ 16 апреля 2009 г.)

---

*А.В. Юрша*

### **РАЗВИТИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С РЕСПУБЛИКОЙ БРАЗИЛИЯ**

Научно-исследовательский экономический институт Министерства  
экономики Республики Беларусь  
г. Минск, Беларусь

Экономика Бразилии является крупнейшей экономикой в Южной Америке и продолжает развивать свое присутствие на мировых рынках. [7] В 1993-2008гг. ВВП Бразилии постоянно увеличивался, а в канун кризиса показал рекордные темпы роста 106,1% в 2007г. и 105,1% в 2008г. Мировой финансово-экономический кризис и колебания на финансовых и фондовых рынках в 2008-2009гг. обусловили сокращение ВВП в 2009г. на 0,2% до 1,58 трлн. долл. США. [8] Спад производства, вызванный оттоком капитала и сокращением спроса на бразильские товары на мировых рынках, продолжался в стране не дольше полугода. Уже во втором квартале 2009г. одной из первых в мире экономика Бразилии начала восстанавли-

ваться. По прогнозам Центрального Банка Бразилии в 2010г. экономический рост страны составит 5%. [7]

Во время кризиса внешняя торговля Бразилии претерпела значительное сокращение объемов. Так, в 2009г. бразильский экспорт уменьшился на 19,7%, составив 158,9 млрд долл. США, а импорт – на 21,4%, составив 136 млрд долл. США. [7] Однако уже в январе-апреле 2010г. экспорт Бразилии достиг рекордных отметок, составив 54,4 млрд долл. США. При этом импорт составил 52,2 млрд долл., а товарооборот – 106,6 млрд долл. США. Это значит, что уже в начале 2010г. объемы внешней торговли Бразилии полностью восстановились и показали значительный рост. [1]

Таблица 1  
Динамика внешней торговли товарами между Республикой Беларусь и Республикой Бразилия в 2005-2009гг.

	Тыс. долл. США					Темп роста 2009 к 2005г., %
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	
Оборот	309703,4	417351,4	476968	1228831,9	568295,7	183,5
экспорт	167452,2	207429,7	371109,4	1073703,6	449847,5	268,6
импорт	142251,2	209921,7	105858,6	155128,3	118448,2	-16,7
сальдо	25201	-2492	265250,8	918575,3	331399,3	1315,0
Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь						

Таблица 2  
Динамика внешней торговли товарами между Республикой Беларусь и Республикой Бразилия в 2008-2009гг.

	Тыс. долл. США		Темп роста 2009 к 2008г., %
	2008 г.	2009 г.	
Оборот	1228831,9	568295,7	-53,8
экспорт	1073703,6	449847,5	-58,1
импорт	155128,3	118448,2	-23,6
сальдо	918575,3	331399,3	-63,9
Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь			

В период с 2005 по 2008 гг. развитие внешней торговли Беларуси с Бразилией носило преимущественно экстенсивный характер. Увеличение экспорта происходило почти исключительно за счет наращивания поставок шин и минеральных удобрений. При этом доля удобрений в совокупном экспорте составляла от 92 до 99%. Неустойчивость такого вида торговых отношений особенно ярко проявилась в 2008-2009гг. во время мирового финансово-экономического кризиса, оказавшего негативное влияние на ситуацию в бразильском сельскохозяйственном секторе. Снижение финансовых возможностей бразильских аграрных предприятий заставило их сократить импорт промежуточных товаров, в том числе и минеральных удобрений. Вследствие этого объемы внешней торговли Беларуси с Бразилией в 2008-2009гг. уменьшились более чем в 2 раза. При этом белорусский экспорт сократился на 58,1%, импорт – на 23,6%, а торговое сальдо - на 63,9%. Чистые потери Республики Беларусь составили 587,2 млн долл. США.

Отсутствие диверсифицированных торгово-экономических отношений между Республикой Беларусь и Федеративной Республикой Бразилия явилось следствием низкого уровня делового общения между хозяйствующими субъектами двух стран из-за географической удаленности друг от друга, а также отсутствия исторических предпосылок для регулярных контактов. Предпринимательская инициатива сдерживалась отсутствием рамочных направлений сотрудничества, имеющих государственную поддержку, дефицитом актуальной коммерческой информации, а также отсутствием развитой договорно-правовой базы для развития торговли и кооперации.

Отсутствие актуальной коммерческой информации об условиях ведения экономической деятельности в Бразилии и о потенциальных партнерах во многом обусловлено существованием языкового барьера. Несмотря на то, что практически все центральные органы исполнительной власти и крупные предпринимательские структуры Бразилии имеют представительство в сети Интернет, значительная ее часть предоставляется исключительно на португальском языке. При этом в школьных и университетских образовательных программах Республики Беларусь, учитывая относительную редкость португальского языка, гораздо большую популярность приобрели английский, немецкий и некоторые другие иностранные языки. Принимая во внимание то место, которое занимает Бразилия в мировой экономике, целесообразно было бы увеличить количество специалистов со знанием португальского языка пропорционально перспективам развития двухстороннего сотрудничества между Беларусью и Бразилией. Важным является также полное и своевременное предоставление бразильской стороне актуальной информации о белорусских экспортных предприятиях в сети Интернет. При этом целесообразно предоставлять информацию на португальском языке, тем самым значительно повышая ее доступность. Несмотря на несомненные успехи в развитии страны и высокие темпы экономического роста, наблюдавшиеся в последние десятилетия, уровень грамотности в Бразилии по оценкам 2000г. оставался на уровне 84,3%. [6]

Следует отметить, что в марте 2010г. между Беларусью и Бразилией было достигнуто соглашение об обмене посольствами, а также о создании специальной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству между странами. [5] В перспективе это может способствовать повышению устойчивости объемов взаимной торговли путем ее диверсификации, а также с помощью инвестиций и развития более тесной промышленной кооперации между белорусскими и бразильскими предприятиями вплоть до разделения труда в рамках единых производственных циклов.

Текущее состояние торговых отношений между двумя странами может быть представлено динамикой торговли по основным торговым позициям.

Таблица 3  
Основные товары, экспортируемые из Беларуси в Бразилию

Код ТН ВЭД	Наименование раздела	2008 год		2009 год		Темп роста 2009г. к 2008г., %
		Стоимость, тыс. долл. США	Доля, %	Стоимость, тыс. долл. США	Доля, %	
	Всего	1073703,6	100	449847,5	100	-58,1
3104	Удобрения калийные	980289,6	91,3	373770,7	83,1	-61,9
3102	Удобрения азотные	67607,1	6,3	73387,8	16,3	108,6
4011	Шины	25378,3	2,4	1998,9	0,4	- 92,1
	Итого по выборке	1073275,0	100	449157,4	99,8	-58,2

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь

Основной статьей товарного экспорта из Беларуси в Бразилию в 2008-2009г. являлись минеральные удобрения, составившие весь экспорт продукции белорусской химической промышленности и более 97% совокупного экспорта. Поставлялись как калийные, так и азотные удобрения.

Поставки калийных удобрений в Бразилию в 2008-2009гг. уменьшились в денежном выражении на 61,9%, а в натуральном – на 54,5%. Столь значительное падение продаж хлористого калия было вызвано ухудшением финансового положения импортеров, пострадавших в результате мирового финансово-экономического кризиса. Известно, что в 2008-2009гг. впервые с 2000г. произошло сокращение экспорта бразильских сельскохозяйственных товаров. Экспорт сократился на 9,8% уменьшившись с 71,8 млрд долл. США до 64,8 млрд долл. [2] Совокупный бразильский экспорт сельскохозяйственной продукции с апреля 2009г. по март 2010г. составил 66,7 млрд долл. США, что на 5,4% меньше аналогичного периода в 2008-2009гг., в котором экспорт продовольствия составил 70,5 млрд долл. США. [3] При этом доля агробизнеса в общем экспорте в 2008-2009гг. увеличилась с 36,3% до 42,5%, что свидетельствует также о значительном сокращении экспорта во время кризиса в других

сегментах бразильской экономики. [2] В такой ситуации бразильские фермеры предпочитали закупать более дешевые азотные удобрения, которые белорусская сторона предлагала по цене в 2,7 раз меньшей, чем хлорид калия. Показательно, что в 2008-2009гг. экспорт азотных удобрений увеличился.

Тем не менее, уже в 2010-2011 гг. перед ЗАО «Белорусской калийной компанией» открываются реальные перспективы наращивания поставок калийных удобрений на бразильский рынок. С начала 2010г. торговля бразильским продовольствием начала восстанавливаться. В марте 2010г. экспорт превысил 6 млрд долл. США, что на 25,5% больше уровня кризисного марта 2009г. Всего за январь-март 2010г. стоимостной объем экспорта бразильского продовольствия составил 14,5 млрд долл. США, что на 15% больше уровня аналогичного периода 2009г. [3] Ожидается, что уже с 2010г. спрос на мировом рынке на калийные удобрения будет расти, что может также благоприятно сказаться на их цене. В настоящее время доля белорусских калийных удобрений на бразильском рынке оценивается приблизительно в 30%. При этом на встрече с белорусской делегацией в марте 2010г. президент Бразилии высказал пожелание об увеличении объемов торговли удобрениями. [5] В этой связи представляется возможным не только сохранить лидирующие позиции ЗАО «Белорусской калийной компании» на бразильском рынке, но и увеличить объемы продаж калийных удобрений. Этому может способствовать организация активной работы по продвижению белорусской продукции и совершенствованию товаропроводящей сети региональным представительством ЗАО «Белорусской калийной компании» в бразильском городе Сан-Паулу - BPC Fertilizantes Brazil Ltda.

Благодаря более низкой цене по сравнению с товарами-субститутами экспорт азотных удобрений в Бразилию в кризисном периоде 2008-2009гг. увеличился на 8,6%. Поступления от продаж в 2009г. составили 73,4 млн долл. США. Тем не менее, это сопровождалось резким снижением экспортной цены на 61,7%, т.е. более чем в два раза. Достигнуть роста продаж удалось исключительно за счет увеличения поставляемых объемов. В этой связи целесообразно рассмотреть возможность поставок на бразильский рынок высокоэффективных экологически чистых азотно-фосфорно-калийных (NPK) удобрений, аммофосов и аммонизированных суперфосфатов продукции ОАО «Гомельский химический завод». Известно, что Бразилия уделяет повышенное внимание сохранению окружающей среды и поддерживает развитие экологически чистых производств.

Наряду с работами по наращиванию экспорта минеральных удобрений из Беларуси на бразильский рынок, необходимо уделять должное внимание проблеме общей диверсификации белорусского товарного экспорта в Бразилию. Мировой экономический кризис явственно показал, что монотоварные торговые отношения не являются устойчивыми и в случае неблагоприятной ситуации на мировых рынках терпят значительный ущерб. Таким образом, стратегия по развитию товарного экспорта в Бразилию в 2010-2011гг. должна содержать задачу диверсификации поставляемых на бразильский рынок товаров.

Второй по значимости статьей товарного экспорта из Беларуси в Бразилию в 2008-2009гг. были автомобильные шины. В указанный период под воздействием мирового экономического кризиса денежные поступления от поставок шин уменьшились в 12,7 раза, составив 2 млн долл. США и 0,4% от совокупного экспорта 2009г. Это было связано с масштабным сокращением производства в бразильской автомобилестроительной отрасли, которая представлена филиалами крупных мировых автоконцернов. Так, только в декабре кризисного 2008г. объемы производства автомобилей в Бразилии снизились на 39,7%. [9] Значительный спад производства наблюдался и в других отраслях машиностроительного комплекса. Следует отметить, что значительное сокращение выпуска испытывали автопроизводители по всему миру, оказавшиеся неподготовленными к резкому обвалу цен. В 2009г. наблюдался кризис всего мирового автомобилестроения. Для расширения экспортных возможностей в 2010-2011гг. представительство ОАО «Белшина» в Рио-де-Жанейро Belshina-Belarus Comercio Internacional LTDA необходимо активизировать работу по созданию и развитию в Бразилии товаропроводящей сети, поиску надежных партнеров. Следует отметить, что шинное производство всегда будет уязвимо в случае неблагоприятной ситуации в автомобилестроении, т.к. является промежуточным звеном в производстве товаров конечного потребления.

В 2008-2009гг. из Беларуси в Бразилию экспортировались также льняные ткани, полиамиды, стекловолокно, табак, оптические элементы, измерительные приборы и некоторые другие товары, однако их суммарный экспорт не превышал 0,2% всего белорусского экспорта в Бразилию. Ключевой задачей является поиск новых направлений сотрудничества, изучение тех отраслей, в которых экономики Беларуси и Бразилии могут стать взаимодополняемыми.

Одним из таких направлений могут стать поставки сельскохозяйственной техники и торгово-экономическое сотрудничество в машиностроительной отрасли. Бразилия имеет высокоразвитое сельское хозяйство и ежегодно нуждается в больших объемах сельскохозяйственной техники. Ежегодная потребность Бразилии в тракторах оценивается приблизительно в 45-50 тыс. единиц. Необходимо добиться поставок пробных образцов белорусской техники в Бразилию, организовать активную выставочно-ярмарочную деятельность на территории Бразилии. Белорусским производителям следует также активно использовать возможность модификации имеющихся моделей сельскохозяйственной техники согласно эксплуатационным условиям, существующим в Бразилии. В перспективе сотрудничество в этом направлении может осуществляться как в виде ежегодных поставок, так и в виде организации сборочного производства белорусской сельскохозяйственной техники и сельскохозяйственного оборудования на территории Бразилии. Флагманом промышленной кооперации в этой сфере может стать РУП ПО «МАЗ».

В связи с высоким развитием в Бразилии горнодобывающей промышленности перспективной выглядит возможность поставок в Бразилию большегрузной карьерной техники производства РУПП ПО «БелАЗ», а также грузовых автомобилей продукции РУП ПО «МАЗ».

Ожидается, что уже в ближайшее время экономика Бразилии войдет в пятерку ведущих экономик мира. Уже в настоящее время белорусские предприятия могут использовать развивающиеся торговые отношения между странами для импорта необходимых высокотехнологичных товаров.

Таблица 4

Основные импортируемые товары из Бразилии

Код ТН ВЭД	Наименование раздела	2008 год		2009 год		Темп роста 2009г. к 2008г., %
		Стоимость, тыс. долл. США	Доля, %	Стоимость, тыс. долл. США	Доля, %	
	Всего	155128,3	100	118448,2	100	-16,7
1701	Сахар	71592,8	46,2	69634,0	58,9	-2,7
2401	Табачное сырье	8874,8	5,7	12207,7	10,3	137,6
	Итого по выборке	135654,3	87,4	108868,3	69,2	-19,7

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь

Пока что в товарной структуре импорта из Бразилии преобладают готовые пищевые продукты и табачное сырье. Их доля в совокупном объеме увеличилась с 57,7% в 2008г. до 76,8% в 2009г., в то время как импорт товаров по некоторым другим разделам ТН ВЭД сократился.

Ключевой статьёй импорта в 2008-2009гг. оставался сахар, доля которого составила 46,2% в 2008г. и 58,9% в 2009г. Расходы на закупку сахара в 2009г. составили 69,6 млн долл. США. В физических показателях импорт сахара увеличился на 5,6%.

Вторым по значимости импортным товаром является табачное сырье (10,3% общего объема импорта в 2009г.). В кризисный период 2008-2009г. расходы на его закупку выросли на 37,6%, составив 12,2 млн долл. США. При этом увеличение расходов было связано с ростом цены импортируемого табачного сырья, так как в физическом выражении импорт сократился на 15,6%.

В 2008-2009гг. из Бразилии в Беларусь также поставлялись кожа из шкур крупного рогатого скота, соевый жмых, экстракты кофе, полимеры этилена, запчасти для автомобилей и тракторов, фруктовые соки, древесная целлюлоза, краски, рис, лекарства и некоторые другие товары.

В 2010 г. наблюдалось оживление торговли между Бразилией и Беларусью, восстановление товарооборота. В Беларусь из Бразилии в январе-марте 2010г. было поставлено сельскохозяйственных товаров на сумму 10,1 млн долл. США, что почти в 60 раз больше, чем в аналогич-

ном периоде 2009г. В списке импортеров бразильских сельскохозяйственных товаров в 2010г. Беларусь вышла на 89 место. [4]

Учитывая проблему отрицательного сальдо торгового баланса Беларуси, увеличение импорта товаров из Бразилии обязательно должно сопровождаться активным развитием белорусского экспорта. При этом в закупках необходимо отдавать предпочтение тем товарам, производство которых на территории Республики Беларусь либо не возможно, либо экономически нецелесообразно, а в остальных случаях использовать схему импортозамещения вплоть до создания на территории Республики Беларусь совместных производств на основе бразильских технологий. Это позволит создать новые рабочие места и сократить расходы на импорт. При проведении импортозамещающей политики необходимо учитывать обеспеченность страны собственными природными и капитальными ресурсами и возможность выпуска товаров-субститутов на основе использования преимущественно местного сырья. В вопросах обеспечения внутреннего рынка новыми благами следует отдавать предпочтение не простому импорту товаров, а научно-технологическому сотрудничеству, которое способно расширить границы производственных возможностей и стимулировать рост национальной экономики.

### Литература

1. Официальный Интернет-портал правительства Бразилии // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.brasil.gov.br/> - официальный Интернет-портал правительства Бразилии.
2. Balança comercial brasileira e balança comercial do agronegócio: 1989 a 2009. / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. // Electronic document. Mode of access: <http://www.agricultura.gov.br/>
3. Balança Comercial do Agronegócio – Março/2010 / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. // Electronic document. Mode of access: <http://www.agricultura.gov.br/>
4. Exportação do Agronegócio Brasileiro - ranking de Países / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. // Electronic document. Mode of access: <http://www.agricultura.gov.br/>
5. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.president.gov.by/>
6. Censo Demográfico 2000 / Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. // Mode of access: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/>
7. Официальный сайт ЦРУ США // Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.cia.gov>
8. Официальный сайт Центрального банка Бразилии // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.bcb.gov.br>
9. Павлов В. Бразилия встретила кризис / Ежедневная деловая газета «РБК-daily» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2009/02/05/world/400502>

Связь с автором: [yursha.sk@gmail.com](mailto:yursha.sk@gmail.com)

## **СЕКЦИЯ 6**

**«Логистика, экономическая безопасность»**

*Е.А. Буранова*

## **ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА**

Академия права и управления  
Федеральной службы исполнений наказаний России  
г. Рязань, Россия

В условиях рынка экономической механизм хозяйствования включает различные инструменты государственного регулирования, в том числе – правовое регулирование, налоговую, финансовую, таможенную политику и т.д. Эти инструменты могут проявляться в форме прямого или косвенного воздействия. Одной из форм косвенного воздействия является индикативное планирование, которое может осуществляться как на государственном, так и на других уровнях управления.

России нужна своя идеология индикативного планирования, индивидуальный модифицированный подход, учитывающий как зарубежный, так и накопленный опыт советской школы индикативного планирования, мышление, связанное и с ориентацией на маркетинг, и с переориентацией всех звеньев народного хозяйства на внешние проблемы.

Именно индикативное планирование может обеспечивать взаимосвязь государственных и негосударственных интересов, совмещать государственное регулирование с рыночным и нерыночным саморегулированием экономики, основываясь на системе показателей (индикаторов) социально-экономического развития [1].

Индикативное планирование может применяться не только на государственном уровне, но и на других уровнях управления, в том числе на региональном и корпоративных уровнях, в форме разрабатываемых соответствующими органами хозяйственного управления прогнозов, планов, программ и инструментов их реализации.

Особо следует отметить, что в условиях российской экономики именно регионы становятся сосредоточением экономических, социальных, экологических и прочих проблем и интересов, от учета которых во многом зависят успехи трансформационных процессов в масштабах страны в целом.

Регионам приходится решать свои проблемы и регулировать свое развитие самостоятельно. Поэтому применение индикативного планирования на уровне региона становится особенно актуальным. Индикативный план региона может быть и составной частью общероссийского индикативного плана, и самостоятельно разработанным региональными плановыми органами документом, регулирующим развитие отдельной территории.

Применение индикативного планирования на региональном уровне будет способствовать достижению экономической безопасности государства и его регионов.

Процесс индикативного планирования на уровне региона состоит из следующих элементов:

а) диагностики и оценки состояния региона, которая производится с целью определения возможности экономического роста и выявления проблемных областей экономики;

б) прогнозов социально-экономического развития региона и определения приоритетных направлений развития региональной экономики, которые учитывают факторы его экономического роста (таблица 1);

в) разработки программ экономического развития региона, где определены перспективные направления его развития.

Важнейшей частью процесса управления реализацией разработанных программ является формирование системы индикаторов, которые имеют свои пороговые значения, за пределами которых экономика функционирует в экстремальных режимах.

Таблица 1

Факторы экономического роста на уровне региона

Факторы регионального развития	Географическое положение и сырьевые запасы	Демографические факторы	Инвестиционная политика региона
Социально-экономическое развитие: пути и методы его достижения	Местоположение региона	Численность населения	Налоговая политика
Хозяйственный механизм региона	Протяженность территории	Состав населения	Прогрессивность налоговой политики
Привлекательные области бизнеса	Уровень запасов сырья и их разнообразие	Структура населения по возрасту и полу	Кредитная политика
Уровень развития производительных сил	Природные условия	Уровень занятости населения по видам деятельности	Дотационная политика
Политическая стабильность	Степень разработанности природных ресурсов	Качественный состав трудовых ресурсов	Регулирование финансов

Пороговые значения индикаторов впервые были применены в процессе планирования во Франции в 1966-1970 гг. С течением времени способы использования индикаторов менялись. В частности, в российской практике индикативного планирования было введено понятие «коридора», образующегося в пределах контрольных границ индикатора, своеобразного «экономического люфта» ситуации, необходимого и достаточного для принятия решения [1].

Каждый из основных индикаторов угроз экономической безопасности связан с оценкой кризисной ситуации в определенной сфере экономики. Практика показывает, что нужно не просто определить чисто макроэкономические индикаторы, на которые трудно повлиять в оперативном порядке (их динамика складывается достаточно инерционно и под воздействием многих факторов, которые зачастую не поддаются влиянию). Целесообразно использовать индикаторы, которые поддаются воздействию со стороны государства, причем как в стратегическом, так и в тактическом плане. Речь идет о выявлении «болевых точек» и способах воздействия на них.

Система параметров безопасности может корректироваться с учетом особенностей региона. При доработке системы показателей для конкретного региона необходимо учесть ряд моментов.

1. Целесообразно разделить все показатели на две группы: показатели-критерии, четко ориентированные на оценку уровня экономической безопасности и аналитико-информационные показатели, дополняющие общую картину.

2. Необходимо исключить показатели, которые не поддаются расчетам или по которым пороговые значения безопасности определить невозможно.

3. Расчет показателей, рассматриваемых изолированно друг от друга, не позволяет выйти на их пороговые значения, только в системе можно получить их объективную оценку.

4. Пороговые значения показателей могут определяться только с учетом особенностей периодов развития экономики, что обуславливает необходимость использования вариантной оценки пороговых значений показателей [2].

В целом формирование индикаторов на региональном уровне – весьма сложный процесс, что связано с необходимостью увязки с параметрами развития экономики страны и сопоставимости с соответствующими показателями других регионов (межрегиональный аспект), необходима также увязка во временном аспекте. Индикаторы следует формировать по различным программам или по различным направлениям.

## Литература

1. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. Серия «Экономика и управление». – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. – 400 с.
2. Экономическая безопасность: Производство-Финансы-Банки / Под ред. В.К. Сенчагова – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 621 с.

Связь с автором: buranova\_ea@mail.ru

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА**

Тихоокеанский государственный экономический университет  
г. Владивосток

Одна из основополагающих тенденций современного мирового развития - глобализация экономики. Она проявляется в высоких темпах роста международной торговли, мобильности факторов производства, миграции капиталов и финансовых потоков. Мировой объем экспорта за последние 50 лет вырос в 10 раз и продолжает увеличиваться более высокими темпами, чем ВВП соответствующих стран. Ежедневный объем валютных операций в настоящее время превышает 1,5 трлн. долларов США, тогда как в 1973 г. он составлял 15 млрд. долларов. В этих условиях неизмеримо возрастают роль и значение мировой транспортной системы. Транспорт, будучи материальной базой и инструментом товарообмена между отдельными регионами, одновременно выступает в качестве фактора, создающего и организующего единое мировое экономическое пространство, способствует дальнейшему развитию территориального разделения труда и реализации сравнительных региональных преимуществ. Актуально, в этой связи, дальнейшее совершенствование системы транспортирования, внедрение технологий перевозки грузов, адекватных процессам мобильности факторов производства в глобальной экономике. По прогнозам специалистов к 2010г. объемы международных грузоперевозок по основным транспортным артериям мира возрастут, как минимум вдвое, по сравнению с 2000г. При этом ожидается рост в первую очередь контейнерных перевозок, как наиболее адекватных современным формам международной торговли. В конце 50-х годов американец канадского происхождения Малком Маклин впервые предложил идею использования многократной тары для перевозки грузов. Более десяти лет понадобилось, чтобы осознать и оценить гениальность этого изобретения, к которому отнеслись очень скептически в то далекое время. Начало контейнерных перевозок можно отнести к началу шестидесятых, когда был разработан первый морской унифицированный контейнер. Развитие началось с территории США, вначале с внутренних перевозок между городами страны. Впоследствии контейнер «вышел» на морские пути и положил начало развитию целой отрасли в транспортной логистике. АПЛ (Американ Президент Лайн) стала первой морской линией, которая начала «продвигать» контейнер на морских транспортных путях. В настоящее время, трудно представить себе самый глухой уголок мира, где бы не слышали или не пользовались контейнером. От Аляски до Антарктиды, от Патагонии до Австралии сегодня движутся миллионы контейнеров, связывая практически все города мира. Торговля оценила неоспоримое преимущество унифицированной тары – скорость доставки, удобство, высокую со-

хранность груза при относительной дешевизне транспортного цикла. Так, в развитых странах в контейнерах перевозят от 10% до 60% всех грузов. В России этот показатель составляет пока всего лишь 1-3%. Тем не менее, для нашей страны контейнерные перевозки имеют огромное значение, без них невозможно осуществлять экспортно-импортные операции, а также конкурировать в расширении транзитного грузопотока.

Для каждой компании при выборе перевозчика важным является выбор способа доставки по минимальным транспортным тарифам, прибытие груза «точно в срок» и с условием полной ответственности перевозчика за сохранность перевозимого товара.

Транспортная компания «Belsu» Shipping Services Ltd. открыта в 2000 году. Сегодня компания входит в список ведущих компаний Дальнего Востока и обеспечивает профессиональный сервис и своевременную информацию. Работа компании «Belsu» осуществляется в соответствии с мировыми стандартами, что является важным для иностранных фирм в основном для стран АТР. В настоящее время, «BSS» сервис обслуживания осуществляет около 50 судов в месяц, которые заходят в порты Владивосток, Находка и Восточный. Клиентами компании являются: Sunwoo Merchant Marines Co., Ltd., SW Shipping Co., Ltd., Dongnama Shipping Co., Ltd., Chang Myung Shipping Co., Ltd., Hunsung Shipping Co., Ltd., MCL Shipping, Shinsung Shipping Co., Ltd., Pan Ocean Shipping Co., Ltd., Korea Line Corp, Marteck Shipping, Silver Gate и другие.

Наряду с транспортными перевозками «Belsu Logistic» осуществляет:

- таможенное оформление грузов, перемещаемых через границу РФ на основании договора с участниками ВЭД;
- страхование экспортно-импортных грузов;
- заключение контрактов по всем видам деятельности, с иностранными партнерами имея валютные счета в банках.

Услугами компании пользуются и отечественные фирмы. С целью эффективного использования арендованных контейнеров и получения максимального экономического эффекта, проведен структурный анализ грузопотока и затрат по экспедиторской работе. Общее количество перевезенных грузежных контейнеров в период с 2008 по 2009год увеличилось на 19%. Наибольший удельный вес в перевозках занимают стандартные 20 RF контейнеры – 49%, на втором месте занимают стандартные 40 RF контейнеры – 47%. Однако, уже с начала 2010года, наблюдается небольшой спад объемов перевозок, это связано с мировым финансовым кризисом. Тем не менее компания пытается решить этот вопрос за счет увеличения объемов перевозок постоянных клиентов, таких как: OSA. Orient- Exhress. Sovmortrans. VL – Logistic. Contrail.Maersk. Так же есть VIP- клиенты местного уровня, такие как Мир Детства, Керамикснаб, Евро Логистик, Импорт-Сервис. По сравнению 2008 годом произошло снижение на 3% 40 RF и на 3% произошло увеличение 20 GP контейнеров, остальные объемы контейнеров остались без изменения. Объем и доходы от контейнерных перевозок возможно увеличить за счет улучшения сер-

висного обслуживания грузоотправителей и грузополучателей, а также за счет привлечения инвестиций в расширение парка крупнотоннажных контейнеров.

В результате, оптимальное количество арендованных на 2011 год составлѣт 160 единиц (в год экспедируется в среднем 1440 контейнеров), что составит по нашим расчетам затраты свыше 5 млн.руб., а прирост прибыли составит 1,7 млн.руб.

Несмотря на конкурентоспособность «Belsu Logistic» на рынке транспортных услуг недостаточно разработана справочно-информационная система «Груз», поэтому сроки мониторинга за движением контейнеров из иностранных портов увеличиваются, отсутствует координация действий всех структурных подразделений.

Для совершенствования работы ООО «Belsu Logistic» по контейнерным перевозкам, можно рекомендовать следующие предложения:

1. Для привлечения новых клиентов, увеличения объемов грузоперевозок и для уже известных клиентов, разработать Интернет сайт с полной информацией о тарифах, ставках и маршрутах следования.

2. Для более четкого отслеживания контейнеров и координации всех структурных подразделений как между собой, так и с клиентами, необходимо доработать справочно-информационную систему «Груз».

3. Для стимулирования объемов перевозок необходимо снизить тарифы на внутренние перевозки грузов на 3-5%.

---

*А.О. Горбачѣва*

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ**

Приморская государственная сельскохозяйственная академия  
Институт экономики и бизнеса  
г. Уссурийск, Россия

Продовольственная безопасность — ситуация, при которой все люди в каждый момент времени имеют физический и экономический доступ к достаточной в количественном отношении безопасной пище необходимой для ведения активной и здоровой жизни. В «Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности» говорится об обязанности любого государства обеспечивать право каждого человека на доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания в соответствии с правом на адекватное питание и правом на свободу от голода.[1] Обеспечение продовольственной безопасности включает в себя следующую систему мер:

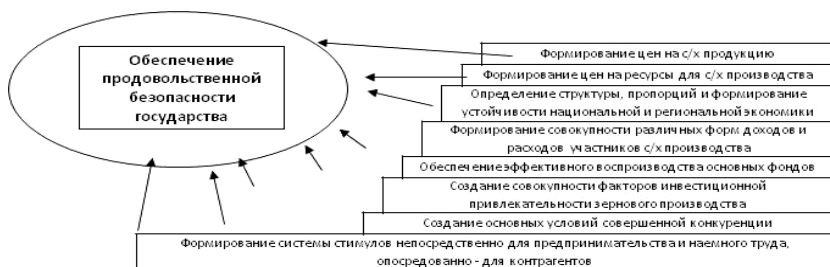


Рис. 1. Совокупная система мер обеспечения продовольственной безопасности

По мнению ФАО, несмотря на сокращение числа голодающих в мире с рекордных 1,023 миллиарда человек в прошлом году, эта цифра все равно остается "неприемлемо высокой" и намного превосходит цели организации по сокращению этого показателя к 2015 году. "Когда каждые шесть секунд умирает ребенок из-за проблем, связанных с недоением, голод остается главной трагедией мира", - сказал генеральный директор Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) Жак Диуф. [2]

События последнего времени показали, что странам, сделавшим ставку на дешевый импорт продовольствия, сегодня приходится сталкиваться с негативными последствиями - вплоть до социальных потрясений. В этих условиях остро встает вопрос обеспечения стабильности на рынке продовольствия, основанного на ускоренном развитии внутреннего производства. [3]

Состояние зернового производства и потребления, положение на рынке зерна и его ресурсы в мировой практике принимаются в качестве основных показателей продовольственной безопасности мира в целом и каждой отдельной страны. Комитет по международной безопасности ФАО, разрабатывающий стратегические и тактические подходы к решению продовольственной проблемы в глобальном масштабе, использует для характеристики уровня продовольственной безопасности в мире показатель, представляющий собой отношение мировых запасов зерна к его общемировому потреблению. Безопасным является уровень переходящих запасов, соответствующих 60 дням мирового потребления зерна (около 17 % всего потребления), а также производство зерна на душу населения, динамика которого указывает на тенденции развития сельского хозяйства. Оцениваются также объем предложения зерна на мировом рынке основными странами-экспортерами, изменение объемов производства зерна в странах-импортерах, среднегодовые цены на пшеницу, кукурузу и рис.

В России в качестве ее критериев, кроме того, следует использовать: удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в общем объеме их потребления и в товарных ресурсах; динамику соотношения отечественных и импортных продовольственных

товаров на рынке; степень удовлетворения физиологических потребностей в компонентах и энергетическом содержании пищевого рациона и его соответствие ограничениям по содержанию в продуктах вредных для здоровья веществ; уровень физической и экономической доступности продовольствия для различных категорий населения; степень зависимости продовольственного снабжения страны и ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса от импортных поставок; размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в сопоставлении с их нормативными потребностями.

В среднесрочной, и в долгосрочной перспективе аграрная политика должна соответствовать тем глобальным тенденциям, которые наметились на мировых агропродовольственных рынках.[4] Внутри экономики России агропромышленный комплекс отстаёт от развития других секторов. В целом в АПК, по оценке экспертов, производится около 8,5% ВВП, при почти 11% занятых во всей экономике. Темпы роста аграрного сектора – невысоки 2-3% в год, что почти вдвое ниже, чем в целом по экономике. Тем не менее удалось достичь и даже превзойти уровень 90-го года в сфере растениеводства. В 2007 году его уровень составил 107% в сопоставимых ценах по отношению к 1990 году. В то же время в животноводстве дореформенный объем производства восстановлен лишь на 58%. Произошло резкое сокращение среднедушевого потребления мясной и молочной продукции. Потребление мяса за последние 15 лет сократилось с 75 до 55 кг, молока – с 385 до 235 кг на душу населения. Образовавшийся дефицит продовольствия собственного производства способствовал резкому наращиванию объемов импорта. В целом по стране импорт продовольствия составляет около 46%, а в крупнейших городах – около 70%. Рост импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья в России представлен на рис.2.



Рис.2. Импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья, млрд. долл. США

В это же время ведущие страны мира поддерживали и поддерживают высокий уровень самообеспечения: США и Франция – 100%, Германия – 93%, Италия – 78%.

Многие отечественные мясоперерабатывающие заводы практически полностью зависят от закупок зарубежной говядины и свинины. Наша страна не может обходиться без импортного молока. Животноводы закупают за границей корма. По данным национальной мясной ассоциации мы завозим из-за рубежа молочных продуктов – 52%, говядины - 40%, мясо птицы – 40%, свинины – 30%. Несложно предположить, что при росте цен на мировых рынках, нам придется тратить больше средств на закупку продовольствия, а это приводит к общему повышению цен на внутреннем рынке.

В связи с этим развитие и поддержка отечественного агропромышленного комплекса становится приоритетной задачей для национальной безопасности России. В последние годы ускорителем позитивных процессов в этой сфере стал приоритетный национальный проект "Развитие АПК". Его реализация продемонстрировала огромные возможности российского сельского хозяйства. Впервые за последние годы в АПК сельскохозяйственным производителям стали доступны инвестиционные кредитные ресурсы на льготных условиях. Это позволило значительно увеличить объемы производства скота и птицы. Также развитию продовольственной безопасности способствует принятая 1 февраля 2010 года доктрина продовольственной безопасности РФ. Доктрина принята "в целях реализации государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, направленной на надежное обеспечение населения страны продуктами питания, развитие отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, оперативное реагирование на внутренние и внешние угрозы стабильности продовольственного рынка, эффективное участие в международном сотрудничестве в сфере продовольственной безопасности".[5]

В 2010г. из федерального бюджета на поддержку АПК выделено 107 млрд 600 млн руб., при этом на 30% увеличен объем субсидирования процентных ставок по кредитам - до 80 млрд руб. "В 2010г. мы учли просьбы регионов и увеличили среднюю долю участия федерального бюджета по финансированию госпрограммы с 50% до 65%. Таким образом, нагрузка на местные бюджеты будет снижена почти на треть по сравнению с прошлым годом", - сообщает министр сельского хозяйства Е.Б. Скрынник.[6]

Россия, как и другие страны Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии, обладает огромными невостребованными ресурсами в области сельского хозяйства и может сыграть важную роль в укреплении мировой продовольственной безопасности. Только в Казахстане, России и Украине примерно 13 млн гектаров земли можно превратить в сельскохозяйственные угодья без какой-либо значительной нагрузки на окружающую среду. В первой половине нынешнего столетия ввиду роста населения мира на 2,3 млрд человек мировой спрос на продовольствие,

корма и волокна удвоится. Это означает, что сельское хозяйство должно стать более продуктивным и более устойчивым. По оценкам ФАО, для того, чтобы накормить более 9 млрд человек, которые будут населять землю в 2050 году, производительность в этой отрасли должна вырасти на 70%. Производство пшеницы в России в 2007-2009 годах увеличилось на 27% по сравнению со средними показателями в 2004-2006 годов. Россия страна стала третьим по величине экспортёром пшеницы в мире. Резкое повышение мировых цен на зерно летом 2010 года, стало следствием суровых засух в районе Чёрного моря и последовавшим за ними дефицитом, напомнило о ведущей роли сегодня региона на мировом рынке зерна. Увеличение площади пахотных земель в странах региона наряду с повышением производительности труда и улучшением урожайности почв, станет необходимым условием для полной реализации потенциала региона и его экономической стабильности.

### Литература

1. Декларация Всемирного саммита по продовольственной безопасности, Рим, 16-18 ноября 2009
2. Ж.Диуф, О продовольственной безопасности/ сессии по проблемам реализации Целей развития тысячелетия/ ООН, 2010
3. И.Г. Ушачев, Основные положения доктрины продовольственной безопасности РФ/ Доклад на Международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности: национальный и международный аспекты», 28-29.10. 2008
4. А.Н. Лукьянова, Актуальные проблемы развития агропромышленного комплекса России/ Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ №17(362), 2008
5. Д.А. Медведев, Указ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» от 1.02.2010
6. Е.Б. Скрынник, доклад в рамках правительственного часа в Госдуме, 19.02.2010

Связь с автором: [Vinsussia@mail.ru](mailto:Vinsussia@mail.ru)

*Н.А. Кулагина*

## **О ПРОБЛЕМАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АПК**

Брянский государственный технический университет  
г. Брянск, Россия

Проводимые в России реформы в 90-е годы 20 века затронули все сферы и отрасли экономики. Но они не дали того экономического эффекта, которого от них ждали. Результатом их проведения явилось сокращение производства в особенно важных отраслях, разрыв производственно-экономических отношений между партнерами по бизнесу, рост неплатежей и в конечном итоге банкротство предприятий, которые еще недавно были финансово-устойчивыми.

Особенно критическое положение сложилось в АПК страны. Сельскохозяйственные предприятия сменили форму собственности, земля и имущество перешли к трудовому коллективу, которые в большинстве своем не смогли приспособиться к новым условиям хозяйствования. Начался этап прекращения деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые стали терять рынки сбыта своей продукции и не смогли конкурировать наравне с западными производителями. Еще сильнее усугубил положение дел диспаритет цен: произведенную продукцию сельские производители вынуждены продавать перерабатывающим предприятиям на диктуемых условиях, существенно возросли тарифы на электроэнергию, топливо и другие материальные ценности, необходимые для производства продукции.

Приватизация предприятий пищевой промышленности не привела к повышению производственной и инвестиционной активности, улучшению качества продукции, ее конкурентоспособности. Более того, за последние 10 лет наблюдается сокращение объемов выпуска продовольствия, нарушены связи в сферах материально-технического обеспечения, заготовок и распределения продукции. При этом пищевая промышленность функционирует в условиях недостатка отечественных сырьевых ресурсов, что оказывает влияние на уровень использования производственных мощностей и, следовательно, себестоимости продукции.

Развитие агропромышленного комплекса в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, социально-экономическую обстановку в обществе и формирует одну из составляющих экономической безопасности государства.

Большинство развитых стран мира относят вопросы функционирования национального агропромышленного комплекса и продовольственной безопасности к приоритетным задачам. Они постоянно на государственном уровне проводят гибкую систему экономических и организационных мероприятий, которые подразумевают и защищают своих сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для современной России проблема обеспечения экономической безопасности АПК весьма актуальна и является отражением качественно нового состояния несоответствия производства продовольствия потребностям общества, которое определяется:

- во-первых, резким падением сельскохозяйственного производства, обусловленным сокращением материально-технической базы АПК, деградацией социальной сферы села, снижением уровня научно-технического обслуживания сельскохозяйственного труда;
- во-вторых, ростом дифференциации доходов населения;
- в-третьих, резким ухудшением качества продуктов питания ввиду их экологической загрязненности, оказывающей разрушительное влияние на здоровье населения России.

Анализ показывает, что проблемы экономической безопасности АПК возникают, в частности, по причине низкого уровня экономического развития страны, неразвитости собственного сельскохозяйственного производства государства, что выражается в низкой продуктивности отраслей сельского хозяйства, использовании преимущественно экстенсивных факторов в управлении агропромышленным комплексом, отставании производительности труда в отечественном АПК от аналогичного показателя в развитых странах. В результате, отечественная продукция из-за высокой себестоимости оказывается недоступной для населения по тем ценам, по которым она поступает на рынки.

Уровень развития аграрного сектора и продовольственного рынка всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности в стране, экономической и продовольственной безопасности, поэтому динамичное развитие этого сектора экономики должно стать одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства на перспективу.

Неслучайно экономическая безопасность АПК, являющаяся неотъемлемым элементом продовольственной безопасности, является составной частью национальной безопасности страны, так как ни одно государство не сможет достичь национальной, в том числе и экономической безопасности, не удовлетворив, в первую очередь, потребности населения в качественном продовольствии.

В последнее время было предпринято несколько попыток сформировать целостное концептуальное видение проблемы экономической безопасности АПК. В предложенных проектах, как правило, выделяются те или иные стороны, определяющие систему условий, критериев и показателей, организационных форм и механизмов защиты национальной экономики от различного рода угроз и ущербов. Общим для большинства подходов является почти повсеместная недооценка роли взаимосвязи экономической безопасности АПК с системой национально-государственных интересов. Именно через категорию национально-государственных интересов сплетаются воедино проблемы экономического потенциала и экономической мощи государства; состояние генофонда нации, предпосылки и условия ее физического здоровья и социально-культурно-

го процветания; геополитические и геоэкономические позиции в современном мире.

Актуальность разработки современных методологических основ для оценки уровня экономической безопасности АПК, обусловлена следующими обстоятельствами:

- необходимостью уточнения сущности и содержания понятийного аппарата экономической безопасности АПК;

- развитие АПК в решающей мере определяет состояние всего народного потенциала, уровень продовольственной безопасности региона и страны в целом и социально-экономическую обстановку в обществе, но проблемы, возникающие в нем противоречивы и в достаточной мере не изучены, а перспективные направления совершенствования развития АПК на всех уровнях управления нуждаются в систематизации и представляют особый интерес;

- потребностью анализа международного опыта обеспечения экономической безопасности АПК;

- потребностями в адекватной оценке уровня экономической безопасности АПК, основанной на комплексном экономическом анализе деятельности его субъектов;

- необходимостью совершенствования механизма обеспечения экономической безопасности АПК за счет повышения сырьевой и финансовой безопасности;

- потребностью в разработке системы сбалансированных показателей для оценки экономической безопасности АПК;

- важностью оптимизации производственно-отраслевой структуры АПК по фактическим данным и критерию продовольственной безопасности.

Несмотря на то, что ученые-экономисты уделяют внимание агропромышленным аспектам обеспечения экономической безопасности, экономическая безопасность АПК не стала предметом детального изучения и освещения в научной литературе.

На сегодняшний день недостаточно разработаны вопросы определения понятия «экономическая безопасность АПК». Не получили достаточного освещения особенности комплексного влияния внутренних и внешних факторов на экономическую безопасность АПК; анализа деятельности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий с точки зрения обеспечения экономической безопасности АПК; влияния конкурентоспособности продукции на экономическую безопасность АПК.

Большинство исследований проблем экономической безопасности посвящено изучению ее национального уровня, иными словами, экономической безопасности России в целом. Между тем социально-экономическая безопасность и устойчивое развитие АПК является основой продовольственной, экономической и национальной безопасности, а развитие российского АПК находится на такой стадии, когда процесс нарастания старых и возникновения новых угроз безопасности становится практически лавинообразным и непредсказуемым.

Проведенные исследования в области экономической безопасности внесли большой вклад в разработку концепции национальной безопасности, стратегии обеспечения экономической безопасности РФ. Приняты нормативные акты, посвященные обеспечению экономической безопасности как на национальном, так и на региональном уровнях. Тем не менее, аспект экономической безопасности АПК является в настоящее время недостаточно изученным, и ее оценка в настоящее время требуют дополнительного рассмотрения.

Связь с автором: [wwwKulagina05@rambler.ru](mailto:wwwKulagina05@rambler.ru)

---

*М.А. Лаутадзе*

## **ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СЕВЕРНОМ КAVКАЗЕ. КОРРУПЦИЯ**

Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л. Хетагурова  
г. Владикавказ, Россия

Северно-кавказский регион является важнейшим стратегическим субъектом России. Национальные интересы России распространялись на этот регион и много веков назад, имея как внутреннюю, так и внешнюю составляющие. Коррупция представляет собой главную проблему в политической, экономической и социальной сферах на Северном Кавказе, осложняющую, в свою очередь, состояние всей страны. Стабилизация общей обстановки возможна лишь через урегулирование и устранение этой проблемы. Правда, открытым остается вопрос – является ли решение проблем Кавказа в полной компетенции федеральной власти?

Центр сам не сможет разобраться во всей ситуации самостоятельно, и на Кавказе ему нужны не просто лояльные люди у власти, но те, кто может и имеет желание стабилизировать ситуацию внутри региона. Одно совершенно очевидно – для построения политики на Северном Кавказе необходимо очень мудрое и осторожное поведение, которое не повлекло бы за собой новые витки конфликтов и столкновений.

Как упоминалось выше, одной из ключевых проблем Кавказа остается коррупция, которая представляет собой источник многих бед и произвола. Необходимость борьбы с коррупционными проявлениями – первостепенная задача как для федеральной, так и для региональной власти. О том, как с ней бороться, и с чего начинать – актуальные вопросы для федерального центра относительно выстраивания политики на юге страны.

Как правило, явление коррупции в современном мире рассматривают как политический или экономический феномен, исключая при этом культурный фактор коррупционного поведения. Данное исключение со-

вершенно невозможно, так как в мире и, в частности, в России существуют такие регионы, которые выстраивают коррупционные сети непосредственно на основе местных традиций. В России подобным регионом является Северный Кавказ, который по существу имеет свои особенности во всех сферах. И коррупция здесь имеет также свою особенную специфику, связанную с огромными масштабами, которые напрямую увеличивают возможности террористических актов, угрожающих всей стране и ее жителям. Кроме того, коррупция является непреодолимым препятствием на пути развития региона. Соответственно, решение именно этой проблемы будет способствовать стабилизации экономической и политической ситуации на Северном Кавказе.

Связь с автором: [marina.laitadze@yandex.ru](mailto:marina.laitadze@yandex.ru)

---

*Е.А. Марфутина*

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА**

Саратовский государственный технический университет  
г. Саратов, Россия

В условиях посткризисной экономики для выживаемости и развития предприятий, в том числе автотранспортных, необходима их обязательная модернизация. Ее цель заключается в повышении реально существующего уровня развития производства в соответствии с достигнутым в обществе уровнем знаний, техники, технологии, организации, планирования, управлении. Требуется гибкая адаптация предприятия к непрерывно меняющимся условиям рынка.

Достижению поставленной цели способствует функционирование предприятия как логистической системы, которая состоит из множества связанных между собой элементов логистического процесса, выполняющих различные логистические функции и операции. Эффективное управление такой системой позволит предприятиям выиграть в конкурентной борьбе.

Для грузовых и пассажирских автотранспортных предприятий в настоящее время актуальны задачи увеличения объемов перевозок и повышения экономической эффективности деятельности. Как свидетельствует зарубежный опыт, качественного "скачка" в транспортной сфере можно достигнуть лишь за счет использования новых технологий обеспечения процессов перевозок, отвечающих современным требованиям и высоким международным стандартам, в частности, за счет внедрения, расширения освоения логистического подхода и принципов логистики.

Отечественные транспортные предприятия, использующие логистику в своей практике, достигают большей стабильности, предсказуемости, конкурентоспособности, технологичности в перевозках, чем предприятия, придерживающиеся традиционного подхода.

Необходимость логистического управления транспортным предприятием в настоящее время обусловлена рядом факторов:

- усложнением системы рыночных отношений;
- техническим прогрессом в средствах связи и информатики;
- внедрением автоматических систем планирования, управления и контроля;
- повышением требований к качественным характеристикам процесса распределения;
- созданием гибких производственных систем.

Реализация концепции логистики на транспорте помогает найти рациональные решения сложнейших социально-экономических задач в реальном режиме времени и на перспективу. Иначе говоря, когда, где и в каком объеме должны быть произведены ресурсы и куда доставлены для потребления. Ресурсы, образующие соответствующие потоки, представляют собой материалы, товарную продукцию, рабочую силу, информацию, денежные средства, а также энергоресурсы.

Предметом транспортной логистики является совокупность задач, связанных с оптимизацией потоковых процессов. Например:

- оптимизация вида и типа транспортных средств;
- совмещение элементов различных транспортных систем;
- комплексное планирование транспортно-складских и производственных процессов;
- рационализация маршрутов продвижения материальных (грузовых) потоков;
- интеграция транспортных и складских процессов в единый технологический алгоритм и др.

Экономическое значение логистического подхода к управлению автотранспортным предприятием заключается в определении и реализации возможностей по повышению рентабельности, сокращению издержек обращения и себестоимости перевозок, увеличению размера прибыли и объемов перевозок, расширению круга клиентуры и сфер коммерческой деятельности, улучшению взаимодействия с поставщиками материальных ресурсов, постоянными клиентами и региональными органами исполнительной власти.

Логистический подход к управлению лежит в основе экономической стратегии модернизации предприятий, обеспечивая тесную координацию рынка и производственной стратегии. Концепция логистики не только объединяет управление разрозненными функциональными областями, но и повышает эффективность предприятий-потребителей и производителей в целом.

Практика современного бизнеса требует координированной организации всех взаимосвязанных бизнес-процессов с целью исключения сбо-

ев на их стыках и снижения совокупных затрат, возникающих в цепях движения материальных потоков. Взаимосвязанные бизнес-процессы следует рассматривать как систему, которой необходимо интегрированное логистическое управление. Этот метод управления лежит в основе теории и практики логистики и опирается на концепцию полной стоимости.

Целью логистического подхода к управлению является повышение конкурентоспособности автотранспортного предприятия, его рыночной доли путем максимальной и оперативной адаптации к изменяющейся рыночной конъюнктуре с помощью создания комплексной интегрированной системы регулирования и контроля материальных, трудовых, финансовых и информационных потоков для снижения общих издержек и обеспечения максимального объема перевозок. В оптимизации данной деятельности заключается один из главных резервов снижения общих издержек бизнеса.

Логистическая концепция организации производства АТП включает в себя следующие основные положения:

- оптимизация запасов материальных ресурсов;
- минимизация времени на выполнение перевозочного процесса;
- минимизация времени на обеспечение технической готовности подвижного состава;
- сокращение простоя технически исправного подвижного состава;
- устранение нерациональных маршрутов перевозок грузов;
- минимизация пробега подвижного состава без груза.

Необходим комплексный контроль над перевозками, основанный на широком использовании современных электронных, коммуникационных, информационных технологий. Для создания безопасных и надежных транспортных потоков важно обеспечить наличие у контролирующих служб полной и достоверной информации о движении в режиме on-line и опережающей информации о возможных изменениях, событиях на трассе, способных оказать влияние на движение на запланированных маршрутах или привести к срыву жестких и напряженных маршрутных графиков.

На Западе логистика уже не одно десятилетие успешно работает на транспортную отрасль. И все это время ведется поиск всевозможных путей снижения и оптимизации общих затрат на осуществление перевозок, повышения экономической эффективности логистической деятельности, улучшения ее информационного и технического обеспечения.

Для более эффективного использования логистики необходимо совершенствовать законодательную и нормативно-правовую базу, чтобы обеспечить "зеленую улицу" логистике на отечественном рынке, уточнить и скорректировать транспортно-таможенные механизмы и процедуры оформления грузов при пересечении границ, а также механизмы обеспечения оптимальных сквозных тарифных ставок.

Следует заметить, что если методология логистики на практике не подкрепляется материально-технической базой, то предпринимаемые в этом направлении усилия будут малоэффективны.

Таким образом, использование достижений логистики на транспорте в перспективе даст возможность многим отечественным автотранспортным предприятиям поправить свои финансовые дела на внутреннем и внешнем рынках, а также повысить рейтинг и объемы перевозок.

В глобальном аспекте логистика является залогом повышения эффективности отечественного транспортного комплекса и активизации его интеграции в мировую транспортную систему.

Связь с автором: [katenska.777@mail.ru](mailto:katenska.777@mail.ru)

---

*Е.А. Смирнова, А.А. Иванов*

## **ТИПЫ СВЯЗЕЙ И УЧАСТНИКИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК**

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Северо-Западный государственный заочный технический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

При конфигурировании структуры цепи поставок необходимо установить ее участников, которых по функциональному признаку можно разделить на производителя (как правило, производитель является «ядром» цепи поставок и именно он и становится фокусной компанией), поставщиков, включая начального поставщика, потребителей, в том числе конечных, и посредников, оказывающих различные вспомогательные услуги. В их число входят все компании, с которыми фокусная компания либо непосредственно осуществляет свое взаимодействие, косвенно, т.е. через поставщиков или потребителей разных уровней от начального до конечного. При этом если включать всех возможных участников, то цепь поставок неизбежно вырастет до таких масштабов, при которых управление станет неэффективным, так как в этом случае придется учитывать интеграцию всех связей бизнес-процессов со всеми участниками, что является непродуктивным, если вообще возможным. Поэтому с целью эффективного управления необходимо установить такие критерии, которые позволили бы выявить наиболее важных для обеспечения конкурентоспособности фокусной компании и цепи поставок в целом участников.

Оценить значимость каждого из участников можно по степени их влияния на формирование и управление бизнес-процессами, протекающими в цепях поставок: от управления снабжением и выполнением заказов до управления взаимоотношениями с потребителями и их обслуживания. В зависимости от того, как тот или иной участник цепи влияет на

ценность, предоставляемую конечным потребителям или другим заинтересованным лицам, всех участников цепи поставок можно разделить на ключевых (основных) участников и вспомогательных.

Ключевые (основные) участники цепи поставок – это независимые компании или структурные подразделения центральной компании (ее филиалы или дочерние предприятия), оказывающие непосредственное влияние на формирование и управление бизнес-процессами, протекающими в цепи поставок.

Вспомогательные участники цепи поставок – это компании, которые не оказывают существенного влияния на формирование и управление бизнес-процессами в цепи поставок, а только предоставляют часть своих ресурсов ключевым участникам для выполнения ими своих операций.

Например, компания-перевозчик, предоставившая поставщику транспортное средство для осуществления перевозки грузов, т.е. предоставившая ресурсы для выполнения бизнес-процесса, является вспомогательным участником цепи поставок, а фирма-поставщик, которая воспользовалась услугами транспортной компании и которая непосредственно осуществляет бизнес-процесс «управление выполнением заказа», является ключевым участником цепи поставок. Таким образом, вспомогательные участники цепи поставок за счет предоставления собственных ресурсов, знаний, возможностей или активов оказывают необходимую поддержку ключевым участникам цепочек. К вспомогательным участникам относятся:

- банки и иные кредитные учреждения, которые предоставляют кредиты ключевым участникам для ведения предпринимательской деятельности;
- платежные системы (VISA, Master-Card и др.);
- страховые компании;
- экспедиторские и транспортные организации;
- охранные структуры;
- фирмы, предоставляющие в аренду складские, производственные или торговые площади;
- лизинговые компании;
- консалтинговые фирмы;
- органы государственной власти в лице налоговых, таможенных и других органов;
- прочие государственные и негосударственные, коммерческие и не-коммерческие организации.

Важно отметить, что различия между ключевыми и вспомогательными участниками не всегда очевидны, так как одна и та же компания может выполнять одновременно и ключевые и вспомогательные функции. Например, компания, предоставляющая в аренду складские или производственные площади, может одновременно выступать в роли поставщика сырья и материалов для фокусной компании или в роли покупателя готовой продукции, т.е. потребителя. Тем не менее, такой дифференци-

рованный подход к определению ключевых и вспомогательных участников позволяет упорядочить, а, значит, и значительно упростить управление потоковыми процессами в рамках выбранной цепи поставок.

Участники цепей поставок, взаимодействуя между собой, устанавливают связи, которые по степени их подконтрольности фокусной компании условно можно разделить на четыре типа [1]: управляемые, неуправляемые, отслеживаемые и связи с объектами, не входящими в цепь поставок.

Фокусные компании, управляя своими цепями поставок, стремятся установить такие взаимоотношения между объектами цепи, при которых, центральная компания сможет максимально эффективно отслеживать и контролировать связи между участниками цепи поставок. При этом совсем не обязательно, чтобы эти связи жестко контролировались. В определенных ситуациях, например для достижения бесперебойных поставок сырья и материалов, повышения качества послепродажного обслуживания, сокращения общих затрат, чтобы добиться достижения конкретных целей и для эффективного управления цепью поставок часть связей между объектами достаточно отслеживать или даже доверить этот процесс своим контрагентам. Такие ситуации возникают вследствие того, что постоянная жесткая интеграция всех связей между всеми объектами в рамках цепи поставок не может быть целесообразной и экономически выгодной. Поэтому, как правило, в зависимости от ситуации степень интегрирования между различными участниками цепи поставок будет меняться. Существенную роль при решении вопроса о степени интеграции между объектами будет играть временной фактор, так как необходимость контролировать взаимоотношения между участниками цепи поставок в разный период времени может быть различной.

Управляемые связи между участниками цепей поставок — это связи между фокусной компанией и наиболее важными объектами, с точки зрения центральной компании, которые она выделяет для интегрирования и управления. Фокусная компания непосредственно взаимодействует с потребителями и поставщиками первого уровня, поэтому связи с этими объектами будут называться управляемыми (рис. 1.). Также центральная компания может управлять этими связями в сотрудничестве с другими компаниями, входящими в цепь поставок.

Отслеживаемые связи между участниками цепей поставок — это связи, которыми фокусная компания не может или считает нецелесообразным управлять, но осуществляет мониторинг за ними по мере необходимости. Подобные связи для деятельности фокусной компании не являются критичными, хотя также важны, поэтому их должны интегрировать и управлять ими другие компании, входящие в цепь поставок. Фокусная компания может оказывать влияние на таких участников опосредованно через поставщиков и потребителей более близкого к центральной компании уровня. На рис. 1.6 эти связи показаны тонкими сплошными линиями.

Отслеживание связей между участниками цепей поставок, которые напрямую не контактируют с фокусной компанией может иметь важное значение и отразиться на конфигурации сетевой структуры.

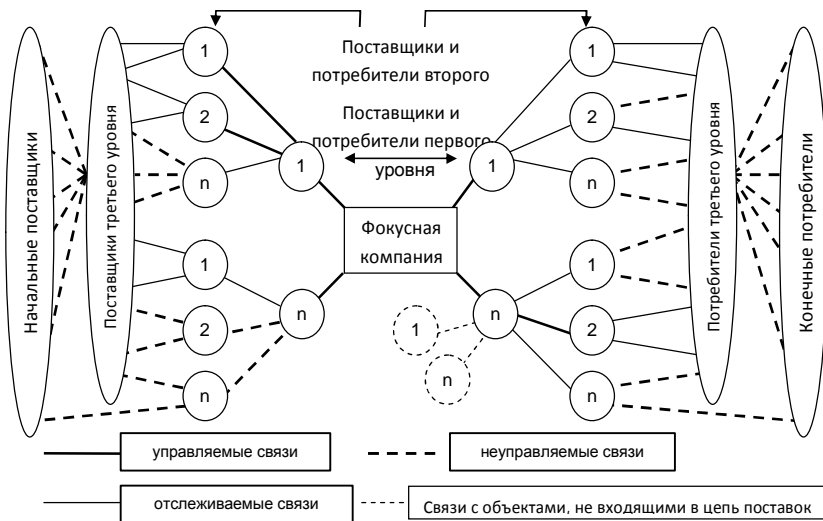


Рис. 1. Типы связей между участниками цепи поставок

Например, у компании-производителя установлены взаимоотношения с пятью поставщиками одного и того же ресурса – закваски для производства йогуртов. В определенный момент времени оказывается, что ни один из поставщиков не может предоставить необходимую продукцию в определенном количестве в установленные сроки. Отслеживая связь между поставщиками первого и второго уровня, фокусная компания обнаруживает, что все они закупают сырье у одного и того же поставщика-импортера закваски для производства йогуртов. В таком случае фокусной компании нецелесообразно будет в дальнейшем поддерживать связи со всеми своими поставщиками, так как это никак не снижает риски непоставок продукции, достаточно будет оставить одного из них или установить прямые связи с поставщиком второго уровня.

Неуправляемые связи между участниками цепей поставок — это связи, которыми фокусная компания не может или считает нецелесообразным управлять или осуществлять мониторинг за ними, так как центральная компания либо полностью доверяет другим участникам управлять этими связями, либо из-за ограниченности ресурсов не может их контролировать. Например, компании-производителю будет важно из какого сырья изготовлен упаковочный материал для его продукции, но от-

слеживать процесс производства упаковки вплоть до начального поставщика будет нецелесообразно. На рис. 1. эти связи показаны толстыми сплошными линиями.

Связи с объектами, не входящими в цепь поставок – это связи между фокусной компанией и объектами, которые не входят в цепь поставок, но которые могут оказать влияние на эффективность ее функционирования. Например, потребитель фокусной компании может также являться потребителем продукции другой компании, не входящей в цепь поставок и прямым являющейся конкурентом фокусной компании. Многие магазины розничной торговли, стремясь расширить свой ассортимент, представляют аналогичную продукцию различных производителей. В этом случае изменение условий договора между магазином розничной торговли и поставщиком-конкурентом может отразиться на условиях объемах поставок фокусной компании.

Поэтому структура цепи поставок этого поставщика может влиять на конфигурацию сетевой структуры фокусной компании, а также на меры, принимаемые для защиты конфиденциальной информации.

Таким образом, существуют различные варианты того, насколько жестко компании могут управлять связями с другими участниками цепи поставок. Такой дифференцированный подход позволят устанавливать более гибкие взаимоотношения между различными объектами цепи поставок, что позволяет повысить эффективность их управления. Для этого фирмы-участники единой цепи поставок должны тесно сотрудничать друг с другом в рамках интеграции, так как это позволит им решить более широкие задачи.

### **Литература**

1. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой. Пер. с англ. 4-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2005. 797с.

Связь с автором: sam948@mail.ru

*И.М. Яшкина*

## **ЗНАЧЕНИЕ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА ДЛЯ ХОЗЯЙСТВ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Курская государственная сельскохозяйственная академия  
им. профессора И.И. Иванова  
г. Курск, Россия

Экономика Курской области как составной части экономики Российской Федерации, вобрала в себя как положительные, так и отрицательные стороны проводимых в стране реформ. Последние в период с 2000 г. по 2009г. Подтвердили ряд структурных изменений, касающихся места отрасли животноводства в экономике области, состава товаропроизводителей, а также продуктовой структуры в отрасли животноводства. Начиная с 90-го года принятая в России модель рыночных отношений в сельском хозяйстве не обеспечила формирование эффективных экономических отношений, и привела к кризису, охватившему все отрасли, в том числе животноводство. Отрасль животноводства лишилась гарантированного обеспечения кормами, лекарственными препаратами, техникой и оборудованием. Выявленные тенденции в развитии животноводства РФ характерны и для Курской области, типичного аграрного региона страны.

Анализируя данные таблицы 2 видим, что доля сельскохозяйственных предприятий в производстве продукции животноводства с 1965 до 1990 года непрерывно растёт. Мощную динамику роста дали решения принятые в результате экономической реформы 1965 года. На их основе были осуществлены крупные капитальные вложения в сельское хозяйство. Около трети капитальных вложений приходилось на долю государства. Это дало возможность в определённой мере обновить материально-техническую базу сельского хозяйства, провести большую работу по строительству новых, реконструкции и механизации старых животноводческих подкомплексов и заводов перерабатывающих животноводческую продукцию.. Создание крупных животноводческих ферм, в результате организации крупных колхозов и совхозов, обеспечило хорошие условия для развития племенной работы по улучшению породных качеств скота.

Успешно используется искусственное осеменение, что даёт возможность использовать чистопородных животных для качественного улучшения большого количества скота. Это позволило проводить массовое скрещивание низкопродуктивных коров с производителями высокопродуктивных отечественных и зарубежных пород. И рост сельскохозяйственных производителей очевиден, если в 1965 году доля сельскохозяйственных предприятий составляет 47,4 %, к 1975 г. – 60,6 %, а к 1985 – 66,1% от численности всех предприятий. 1990 год является пиком развития отрасли, когда сельскохозяйственные производители составляют 69,2 % от всех категорий хозяйствования. Это связано как с общим ростом сельского хозяйства в Курской области, так и активном инвестировании

государственных средств в отрасль животноводства. Начиная с 1991 г. Происходит сильный спад производства. Происходят кардинальные изменения, как в жизни страны, так и в отрасли сельского хозяйства, которые в значительной степени отразились и в отрасли животноводства. Экономика становится рыночной. Изменения происходят стремительно, экономика не успевает адаптироваться. За годы проведения аграрных преобразований Россия потеряла продовольственную независимость, а материально-техническая база сельского хозяйства и отрасли животноводства оказалась разрушенной. Как свидетельствуют данные таблицы к 1995 году доля сельскохозяйственных производителей равна 54,9 % от общего числа предприятий, что приравнивается к уровню 1970. г. К 2000 г. Доля сельскохозяйственных товаропроизводителей снижается до уровня 41,7%. Снижение доли объясняется целым рядом социально-экономических причин, основными среди которых является: распад инфраструктуры производственной отрасли животноводства, нарушение звеньев отлаженного высокорентабельного механизма выращивания и реализации сельскохозяйственных производителей, нерегулируемость отношений на рынке, где продовольственная инфляция существенно выше общей инфляции, вызывает снижение реальных располагаемых ресурсов населения.

Таблица 1

Удельный вес продукции животноводства Курской области по категориям хозяйств, в процентах.

Годы	Все категории хозяйств	В т.ч. сельскохозяйственные предприятия	В т.ч. крестьянские (фермерские) хозяйства	В т.ч. хозяйства населения
1965	100	47,4	-	52,6
1970	100	55,8	-	44,2
1975	100	60,6	-	39,4
1980	100	61,7	-	38,3
1985	100	66,1	-	33,9
1990	100	69,2	-	30,2
1995	100	54,9	-	44,9
2000	100	41,7	0,3	58,0
2001	100	43,0	0,3	56,7
2002	100	44,9	0,3	54,8
2003	100	39,4	0,5	60,1
2004	100	45,2	0,4	54,4
2005	100	42,3	0,7	57,0
2006	100	39,3	1,2	59,5
2007	100	43,4	1,4	55,2
2008	100	35,4	1,2	63,4
2009	100	39,1	1,1	59,7

В 2008 г. удельный вес продукции животноводства в хозяйствах населения достигает уровня 63,4 %, однако это не восполнило его сокращение в общественном секторе, так как используется оно в основном для собственных нужд. Намечившееся увеличение производства продукции животноводства в хозяйствах населения начиная с 2000г. Не стало тенденцией из за того, что не был решён целый комплекс вопросов: наличие скота, кормопроизводство, технические ресурсы, сбыт и т. д. Многие экономисты и политики видят в развитии хозяйств населения проявление углубляющегося аграрного кризиса, в условиях которого экономическая активность крестьян, вынуждена, исходя из сложившейся политики выживания, а не роста эффективности. В 2009 г. доля сельскохозяйственных товаропроизводителей равна 39,1 % из за явно выраженной технологической отсталости отрасли, обусловленной хроническим недофинансированием, и слабой восприимчивостью к различным новациям, нехваткой квалифицированных и эффективных работников, диктата закупочных организаций.

Увеличение удельного веса хозяйств населения в производстве животноводческой продукции рассматривается ими как однозначно негативный результат, обусловленный главным образом не экономической активностью хозяйств населения, а более быстрыми темпами снижения производства на сельскохозяйственных предприятиях Производство продукции животноводства в области в настоящее время сосредоточено в основном в сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения.

В 2001-2005 значительная часть продукции животноводства по-прежнему производится в сельскохозяйственных организациях, но на первый план выходят хозяйства населения, удельный вес выработанной продукции составил к 2003 году - 60,1 % от общего числа хозяйств. Хотя в 2004 году для поддержания данной формы хозяйствования была введена ещё одна новая форма - индивидуальное предпринимательство, которые нами в ходе исследования отнесены к фермерским хозяйствам. Предполагалось, что за счёт этой новой формы в области должен появиться своего рода средний класс предпринимателей. Предпринятая мера своего рода воздействия не оказала, и удельный вес крестьянских хозяйств продолжает спад. Хозяйства населения – кормят самих себя и фактически не развивают отрасль.

В области необходима как модернизация крупных комплексов, так и развитие мелкотоварного производства на сельских подворьях на основе их кооперации между собой и интеграции с сельскохозяйственным производством.

Связь с автором: iri.yashki@yandex.ru

## **СЕКЦИЯ 7**

**«Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями»**

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Шахтинский институт (филиал) Южно-российского государственного технического университета (Новочеркасский политехнический институт)  
г. Шахты, Россия

Даже в период кризиса только на основе инновационного развития, на наш взгляд, Россия сможет достигнуть необходимого экономического роста, конкурентоспособности, обеспечить безопасность, достойное качество жизни народа и войти в число мировых лидеров. При этом необходимо понимать, что развитие инноваций в условиях кризиса имеет свои особенности. Можно выделить основные моменты того, как, по нашему мнению, кризис отразится на инновационном развитии: кризис уменьшит шансы на выживание для зарождающихся инновационных предприятий; усиливается роль государства по поддержке определенных отраслей и создаются государственные корпорации; снижается потребность в инновационной продукции у конечного пользователя; происходит ускорение развития правовой среды, особенно процессы инвестирования и налогообложения венчуров; сокращается количество регионов, перешедших на инновационный путь развития.

Для управления инновационным развитием с учетом этих особенностей разработан отечественный стандарт антикризисного проектного менеджмента. В нем разработана модель для следующих областей применения в деятельности предприятий: ликвидация, консервация, сохранение; слияние, реперофилирование, развитие; сокращение производства, персонала; реструктуризация финансового портфеля, портфеля проектов; внедрение новых технологий, изменение стратегии.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года предполагается создание и распространение инноваций во всех секторах экономики, включая повышение конкурентоспособности сектора исследований и разработок. Уже создается инфраструктура будущей инновационной системы, которая послужит базой для переориентации экономики.

Составленный план, безусловно, важен, но имеет ряд проблем, затрудняющих его практическую реализацию. В частности на первом этапе (2009–2012 гг.) – консолидация конкурентных преимуществ - не описано, каким образом осуществляется адаптация к кризисным процессам в мировой экономике. Второй этап инновационного прорыва (2013–2020 гг.) – процветание - ассоциируется исключительно с технологическими инновациями.

В то же время еще в начале этого века было доказано, что лучше всего развиваются комплексные инновации, то есть необходимо включить в план развития инновации на уровне стратегии, моделей производства, социальные инновации. Без адекватных дополнительных усилий со сто-

роны государства по развитию инвестиционной и инновационной активности и решению давно назревших социальных проблем эта стратегия остается лишь благим пожеланием.

Таким образом, для осуществимости инновационного развития РФ в нынешних сложных внутренних и внешних условиях предлагается: расширить спектр рассматриваемых в доктринальных документах инноваций; управление инновациями в условиях системного кризиса должно учитывать жизненный цикл кризиса, его особенности; принять дополнительные меры по стимулированию инновационного развития; сформировать необходимые условия для создания национальной венчурной инновационной системы; инструменты и методы управления инновационным развитием также являются организационной инновацией.

Связь с автором: sokol-eg90@rambler.ru

---

*А.А. Денисова, И.Н. Филатов*

## **МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О КАЧЕСТВЕ ПРОДУКЦИИ НА СТАДИИ ЕЁ РАЗРАБОТКИ**

Северо-западный государственный заочный технический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Наиболее важным этапом формирования требований к продукции и основой для получения высокого её качества на выходе, является стадия разработки продукции. По оценкам современного рынка, 40-50 % затрат на качество приходится на стадию её разработки. На данной стадии жизненного цикла необходимо сформулировать и проанализировать требования потребителей и сопоставить их с имеющимися возможностями производственных мощностей. В результате завершения этой стадии необходимо выработать значения технических характеристик будущего продукта и заложить их в опытный образец [1,2].

Для достижения данной цели необходимо формализовать как сам процесс создания проекта изделия, так и процесс анализа требований к нему, для чего на стадии разработки целесообразным является решение следующих задач [3,4]:

- достижение качества;
- контроль качества;
- управление качеством продукции.

Последовательность возникновения этих задач представлена в виде схемы, отраженной на рисунке 3 [3]. Эта последовательность присуща созданию как сложной, наукоёмкой продукции, так и более простым образцам продукции.

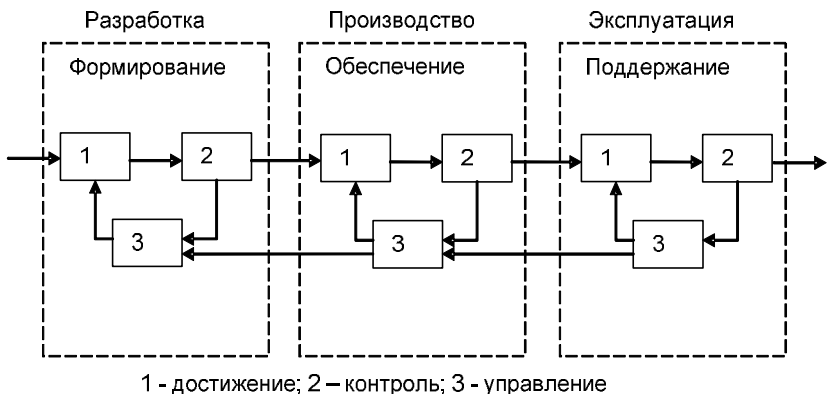


Рис. 3. Универсальная схема создания продукции по стадиям её жизненного цикла

Стадия разработки продукции включает несколько важных этапов, на которых формируются требования к продукции и закладываются основы её качества. К ним следует отнести разработку технического задания (ТЗ), эскизное проектирование (ЭП), техническое предложение (ТП) и технический проект (ТПр). На всех перечисленных этапах происходит решение различных задач в области качества, описанных выше, с применением специфических методов представленных в таблице 1[5].

Таблица 1

Распределение методов формирования качества продукции на стадии разработки

Стадии разработки продукции	Методы формирования качества
Разработка ТЗ	метод дифференцирования и интегрирования, квалиметрический анализ
Эскизный проект	метод интегрального исчисления, метод оптимизации
Техническое предложение	метод оптимизации
Технический проект	метод функционального анализа, моделирование, метод экспертных оценок, метод FMEA, метод структурирования функций качества QFD

В соответствии с таблицей 1 целесообразным является алгоритм решения задач качества на стадии разработки, представленный ниже. Техническое задание является основным исходным документом при создании новой продукции. ТЗ разрабатывается на основе результатов вы-

полненных научно-исследовательских и экспериментальных работ, научного прогнозирования, анализа передовых достижений отечественной и зарубежной промышленности.

При разработке ТП рассматривается, как правило, ряд вариантов структурных схем конструкции. Анализ выполнимости различных возможных структурных схем может быть проверен на основе использования опыта, с помощью моделирования и функционального анализа, лабораторных экспериментов и испытаний, создания макетов или сочетания указанных методов. Также перспективным на данном этапе является проведение квалиметрического анализа разрабатываемой продукции [3,5].

В результате анализа выполняется отбор допустимых конструктивных решений, удовлетворяющих требованиям ТЗ по показателям качества.

На этапе эскизного проекта решаются задачи выбора принципиальных конструктивных решений, дающих общее представление об устройстве и принципе работы образца продукции. На этом этапе выполняется предварительный расчет функциональных параметров и показателей качества разрабатываемой продукции. При разработке эскизного проекта применяют методы инверсии, аналогии, конструктивной преемственности [3,4]. При этом особо выделяют требования к соблюдению показателей качества, технической эстетики, повышению рентабельности образца.

На этапе ТП проводится всесторонняя теоретическая и экспериментальная проработка схемных и конструктивных решений разрабатываемого образца продукции. Технический проект должен содержать расчетное подтверждение соответствия отдельных функциональных параметров и показателей качества заданным требованиям.

Окончательное решение принимается в результате применения метода структурирования функций качества QFD (Quality Function Deployment) или метода "дома качества", позволяющего связать технические характеристики продукта с требованиями потребителей и процессом производства [5]. Для дополнительной проверки выполнения требований к надёжности продукции применяется анализ видов и последствий потенциальных отказов FMEA – Potential Failure Mode and Effects Analysis, направленный на предотвращение дефектов или снижение негативных последствий от них [5].

Важно отметить тот факт, что уже на стадии разработки возникает необходимость создания опытного образца продукции, а для этого требуется менеджмент ресурсов, который подразумевает: обеспечение материальными ресурсами высокого качества (в т.ч. производственными ресурсами), обеспечение инфраструктуры и производственной среды. Инфраструктура может включать:

- а) здания, рабочее пространство и связанные с ним средства труда;
- б) оборудование для процессов (как технические, так и программные средства);
- в) службы обеспечения (например, транспорт или связь, или информационные системы). Производственная среда подразумевает условия, в которых выполняется работа, включая физические и окружающие

условия и другие факторы (такие как шум, температура, влажность, освещенность или климатические условия).

Перечисленные элементы закладывают основу качества продукции через качество сырья и материалов, качество человеческих ресурсов, а также через обеспечение стабильности производственной среды.

Следующее звено, закладывающее основу качества продукции на различных этапах процесса производства, связано с выполнением отдельных видов работ, таких как: контроль технического состояния и точности оборудования; контроль технологической оснастки; контроль агрегатов; исследование надежности выпускаемой продукции; контроль качества упаковки и хранения продукции на складах; контроль качества изделий в процессе эксплуатации их потребителем и по завершении отдельных этапов эксплуатации; контроль измерительной техники; контроль линейных и угловых измерений; контроль особо точных измерений; контроль дефектоскопии; контроль изоляции брака; контроль качества продукции, предназначенной для поставки на экспорт; проведение инспекционного контроля; техническое и технологическое обеспечение процессов контроля качества; учет, анализ и классификация брака в производстве; анализ претензий и рекламаций потребителей на выпускаемую продукцию; внедрение новых средств и методов технического контроля (неразрушающего, активного и др.); ремонт контрольно-испытательного оборудования, измерительных приборов и оснастки; разработка, внедрение и контроль функционирования системы управления качеством продукции на предприятии.

В результате выполнения предложенного комплекса работ формируется полное представление о технических характеристиках образца продукции, которые необходимо заложить в ТП для удовлетворения потребителей, а также достижения его высокого качества. Сформированный алгоритм действий позволяет решить задачи связанные с качеством продукции такие, как: формирование, обеспечение качества и поддержание качества на этапе разработки, обеспечив тем самым высокую конкурентоспособность производимой продукции.

### **Литература**

1. Кузин Б.И. , Юрьев В.Н., Шахдинаров Г.М. Методы и модели управления фирмой.- СПб: Питер, 2001.
2. ИСО 9001:2008 Международный стандарт. Система менеджмента качества. Требования.
3. Диденко В.В. Опыт и перспективы автоматизации испытаний, контроля и поверки продукции приборостроительного предприятия/ В. В. Диденко, С. С. Дорожко, Б. Е. Курцман . - Л.: ЛДНТП, 1989. – 98 с.
4. Подсевадов Б.В. Квалиметрические методы контроля/ Б.В. Подсевадов, Ю.В. Рейнов. - Л.: ЛДНТП, 1990. – 123 с.
5. Ребрин Ю.И. Управление качеством - Таганрог: ТРТУ, 2004. – 52 с.

Связь с автором: an-denisova@yandex.ru

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**

Волгоградский Государственный Технический Университет  
г. Волгоград, Россия

Определяющим критерием функционирования и развития экономической системы любого уровня сложности является ее эффективность, основу которой наряду с природными и трудовыми ресурсами составляет инновационный потенциал. Инновационная деятельность - это сфера разработки и практического освоения технических, технологических и организационно-экономических нововведений, которая включает не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других услуг.

Цели и задачи управления инновациями включают:

- генерирование, инициирование, контроль новых идей;
- формирование хозяйственных структур инновационного типа, адекватных требованиям современного уровня развития производительных сил;
- обеспечение производственного цикла по производству определенных видов товаров и услуг, имея в своей структуре все необходимые для этого подразделения (научно-исследовательские, производственные).
- обновление производства на инновационной основе, успешно конкурировать на внутреннем и внешнем рынках и, что самое главное, обладать потенциалом развития.

- обеспечение самостоятельными источниками финансирования.

Управление инновациями включает управление:

- научно-исследовательскими, прикладными и экспериментальными работами;
- работами по созданию опытных и серийных образцов новой продукции;
- работами по подготовке производства и промышленных испытаний;
- работами по сертификации и стандартизации инновационных продуктов;
- работами по проведению маркетинговых исследований.

Управлять инновациями, точнее — их результативностью, означает:

1. Ориентировать создаваемые в компании инновации на потребителя. Именно ориентация на потребителя, на удовлетворение его потребностей и желаний, отличает инновацию от изобретения.
2. Обеспечивать высокую скорость вывода инноваций на рынок. Компании, которые первыми вышли на рынок с инновационным продуктом и правильно себя повели, получают доминирующую долю рынка. Опоздавшие же не могут даже вернуть вложения в разработку инновации.
3. Внедрять многомерные инновации.

4. Контролировать риски инновационного процесса.
5. Владеть методами реализации прорывных инноваций, способных обеспечить компании взрывной рост.

Главная проблема многих предприятий заключается не в отсутствии новых идей, а в неспособности получить требуемую прибыль от инноваций. Большинство инноваций не окупается. Очень часто инновационный процесс приводит к получению прибыли лишь косвенным путем через создание каких-то преимуществ, которые лишь спустя некоторое время могут принести доход. Главная задача управления инновациями – достижение требуемого уровня доходности, поэтому важно правильно выбрать модель построения процесса. Система управления инновационной деятельностью предполагает обеспечение сохранности определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программ и целей.

### **Литература**

1. Просветов Г.И. Управление инновациями. - М: «Альфа-пресс», 2010, 208с.
  2. Шарова О.О. Новые механизмы управления инновационной деятельностью // Инновации и инвестиции, 2009. №4. С. 30-32.
  3. Пестова А., Солнцев О. Финансирование инноваций//Банковское дело, №1, 2009.
- 

*В.В. Черенков*

### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ**

Российский университет дружбы народов  
г. Москва, Россия

Важнейшей научно-методологической проблемой является определение взаимозависимости между инновационной модернизацией и инвестиционной стратегией в сфере трансфера знаний из среды производящей знания в сферу реальной экономики. Для экономики пятого и шестого технологических укладов эта проблема становится фундаментальной в создании национальных инновационных систем. Линейная модель научно-технического и технологического прогресса перестала работать в ведущих странах. Попытки использовать эту модификацию в России в целом привели к отрицательному результату, поэтому очень важно определить способы объединения инновационных и инвестиционных институтов в условиях современной модернизации экономики России.

Необходимость продуманной государственной научно-технической политики диктуется чрезвычайным усложнением необходимым для экономического развития фундаментальных и прикладных научных исследований. В этих условиях независимо от национальных особенностей страны только государство может сформировать институциональную среду,

которая будет не только способствовать производству знаний и формированию человеческого капитала, но и обеспечит коммерциализацию знания с целью повышения национальной конкурентоспособности. Очевидно, что даже самый высокий интеллект, сконцентрированный в любой организации, не сможет реализовать себя без соответствующего финансирования, т.е. без соответствующих инвестиций.

Здесь возникает первая логическая цепочка: инновационная модернизация требует высокого уровня развития фундаментальной и прикладной науки; для этого нужны инвестиции в сферу науки, но диффузия полученных результатов в экономику также требует инвестиций; подобные инвестиции требуют создания соответствующих институтов партнёрства между наукой и бизнесом; подобные институты могут быть созданы только с помощью государства.

Таким образом, классическая инвестиционная стратегия должна быть дополнена инновационно-инвестиционной составляющей, которая может быть реализована на основе государственно-частного партнёрства. Здесь речь идёт не о подмене государством функций бизнеса, а о полномасштабном взаимном партнёрстве в стратегических технологиях и отраслях пятого и шестого технологических укладов. Данная проблема получает всё большее развитие в работах российских экономистов [1].

Можно отметить, что в инновационной сфере государственно-частное партнёрство сделало необходимым создание института инвестиционно-инновационного финансирования, т.е. совместное государственно-частное финансирование высокотехнологичных стратегически значимых проектов. С этой проблемой тесно связана и необходимость выработки инновационной промышленной политики, с целью выделения важнейших приоритетов экономического развития. Целесообразно рассматривать инвестиции как процесс, представляющий комплекс затрат, реализуемых в форме вложения средств в различные объекты и предприятия экономики [2]. Инновационные инвестиции могут быть финансовыми и нематериальными. Здесь важно отметить, что различного рода новшества и изобретения становятся товаром, что означает выделение особой инвестиционной сферы, которая связана с развитием научно-технического прогресса в условиях научно-технической революции. Финансирование инноваций необходимо по всем частям цепочки: наука (НИИ и Университеты) – производство – товар (его реализация).

Важнейшим фактором инновационного развития является эффективный рынок нововведений (инноваций). Он во многом связан с тем, что процесс формирования механизма научно-технологического развития общества во многом сходен с процессом формирования потребительского рынка, который регулируется государством. Различие в том, что в роли потребителя, наряду с обычными покупателями, выступают предприятия, компании и даже целые отрасли, которые заинтересованы в приобретении новейших технологий. С другой стороны, поставщики - это высокотехнологичные наукоёмкие производства, научно-исследовательские лаборатории, различного рода внедренческие организации, которые заняты разработкой прогрессивных технологий, новых машин и т.д. Подобный механизм, безусловно, не возникает сам по себе. Качество его во многом

определяется целенаправленной политикой государства, прежде всего в области хозяйственного законодательства, а также степенью развития финансовой системы. Отсюда следует вывод о том, что элементы инновационной сферы могут быть представлены в трёх основных видах:

- Рыночная форма, в которой участники процесса конкурируют между собой;
- Государственное управление, когда участники процесса действуют на базе властных правовых полномочий;
- Взаимодействие на базе традиций, нравственных и этических норм.

Важной задачей макроинновационной стратегии является проблема формирования эффективного рынка инноваций. Если рассматривать элементы макроинновационной стратегии, формирующей рынок инноваций, то к ним относятся следующие: характер государственного участия в обеспечении инновационной активности субъектов экономики на всех уровнях; уровень развития денежно-кредитных институтов обеспечения инвестиционных процессов; уровень развития правовых институтов обеспечения инвестиционного процесса; структуру предприятий различных отраслей национальной экономики по критерию размерности (крупные, средние, мелкие); характер партнёрства государства и бизнеса в инновационной сфере национальной экономики; характер участия иностранного капитала в инновационном развитии.

Российские исследователи связывают государственное участие в инновационных процессах, прежде всего, с макроинновационной безопасностью, т.е. созданием экономических, производственных и технологических условий, которые позволяют национальной экономике осуществлять нововведения на основе собственных ресурсов (Аньшин В.М., Филлин С.А., Кудинов Л.Г.) В переходных экономиках задачи государства по выработке стратегии перехода на инновационный путь развития фактически охватывают перестройку всех звеньев инновационной стратегии, а именно: фундаментальная наука, обеспечение связи науки с производством, финансовое обеспечение инновационных процессов, правовое, прежде всего патентно-лицензионное обеспечение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Поэтому государственное участие в разработке инновационной стратегии рассматривается как базовый.

При осуществлении крупных народно-хозяйственных проектов требуется, как показывает мировая практика, высокий уровень изъятия доходов, что, в свою очередь, тормозит развитие негосударственного рынка научной продукции. Рынок научно-технической продукции становится рынком государственных заказов. Среди наиболее актуальных задач формирования институциональной структуры развития инновационного рынка являются следующие:

- последовательная поддержка национальных компаний на внутреннем и внешнем рынках, которая должна проявляться в разумной амортизационной политике, эффективном управлении тарифами;
- государственная инвестиционная поддержка крупномасштабных структурных преобразований в приоритетных отраслях;

- совершенствование системы отбора и обоснования инвестиционных проектов, осуществляемых по разным каналам финансирования, в том числе бюджетного;
- государственное обеспечение интеграционных процессов в промышленности, как важнейшего способа повышения её конкурентоспособности;
- совершенствование роли банковского и фондового секторов финансового рынка в инвестиционном кредитовании реального сектора экономики, что вероятно является одной из важнейших задач при создании рынка инноваций;
- совершенствование правового обеспечения прав собственности, равной конкуренции;
- обеспечение на базе использования собственного и мирового опыта кооперации, партнёрства между государством и бизнесом в сфере реализации различного рода инновационных проектов;
- привлечение иностранного капитала, который способствует инновационному развитию и постепенный отказ от привлечения иностранного капитала в торгово-посредническую сферу.

Выбор модели инвестиционного развития вообще может представлять некий компромисс между двумя крайними позициями. В первой позиции осуществляется ориентация на: минимизацию капитальных вложений, максимизацию скорости оборота капитала; максимальное использование производственных мощностей, преобладающее развитие мелких, средних предприятий и компаний. Очевидно, что в этой модели будут доминировать краткосрочные инвестиции. В этой модели внутренние источники финансирования, как посредством банковского кредитования, так и посредством рынка ценных бумаг будут играть решающую роль, по сравнению с иностранным капиталом. Во второй позиции ориентация строится на: крупномасштабных инвестициях; преобладании в реализации проектов крупных государственных, полугосударственных и частных компаний, высокой роли государства и иностранного капитала в инвестиционных процессах.

Таким образом, очень значимо понимание того, что стратегия инновационного развития неразрывно связана с колоссальными инвестициями: в науку (фундаментальные исследования, НИОКР, университетские исследования), в подготовку персонала всех категорий (лицей, университеты), в производство нового продукта, в реализацию товара (упаковка, инструкции, транспорт, создание бренда, послепродажное обслуживание). Такую задачу в пределах России можно решить разными способами, в том числе с использованием государственно-частного предпринимательства.

### **Литература**

1. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. - М.: Наука, 2006.
2. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королёв В.А., Баженов А.В., Воротников А.М. Государственно-частное партнёрство. Теория и практика. Изд. дом ГУ ВШЭ. - М.: 2010.

Связь с автором: [info@agalliance.ru](mailto:info@agalliance.ru)

## **СЕКЦИЯ 8**

**«Финансы, денежное обращение и кредит»**

## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Россия

Согласно исследованию Центра по изучению финансовых инноваций при поддержке консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers, для банковского сектора в периоды кризисов каждый раз повышается роль макроэкономических рисков [1, с. 10]. Результаты исследования основаны на произведенных опросах банковских работников, представителей органов банковского регулирования и аналитиков банковского сектора в разных странах мира в период с 1996 по 2010 г. Для банковского сектора РФ ситуация аналогичная.

Данная статистика говорит о том, что в периоды устойчивости коммерческих банков недостаточно внимания уделяется мониторингу и управлению макроэкономическими рисками, они воспринимаются как неизменная внешняя среда, хотя небольшими шагами экономика движется в сторону формирования диспропорций.

Управление рисками в банковском секторе ведется на нескольких уровнях. Это в первую очередь сами коммерческие банки, являющие первичным звеном, а также Центральный банк страны. Кроме того, Центробанки могут вступать во взаимоотношения и образовывать следующий уровень, на котором возможно управление рисками. Также существует наднациональный уровень в лице МВФ, Всемирного банка и других подобных организаций, призванных регулировать мировую финансовую систему (см. рис. 1).

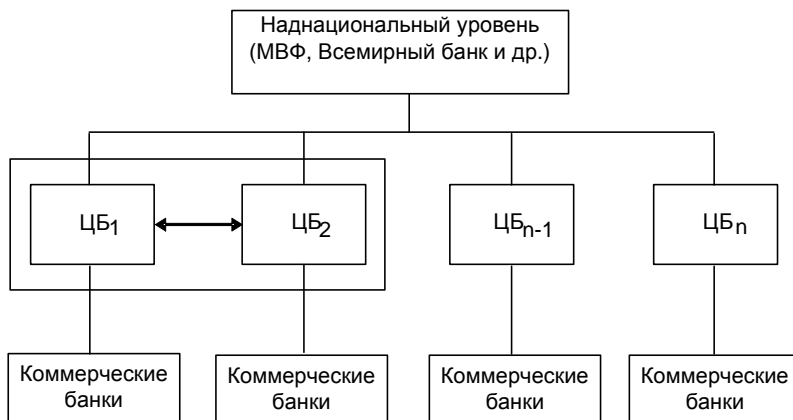


Рис. 1. Уровни мировой банковской системы

Мониторинг и управление макроэкономическими рисками могут вестись на уровне центральных и коммерческих банков. При этом без других уровней мировой банковской системы эффективная работа невозможна. От наднационального уровня требуется оперативный сбор и предоставление информации о макроэкономической ситуации в странах мира, от объединения центральных банков – оперативное информирование друг друга о надвигающихся проблемах и совместное реагирование.

В соответствии с вышеизложенным мы предлагаем для РФ комплексный подход к управлению банковскими рисками, с использованием на уровне коммерческих банков и ЦБ РФ адаптированной методики оценки риска потери устойчивости коммерческих банков на основе макроэкономических показателей [3, с. 139], а также используя методы, применяемые ЦБ РФ на сегодняшний день.

Надзор и наблюдение при этом должны вестись на 4 уровнях (см. рис. 2):

- финансовые рынки;
- банковский сектор;
- экономика страны;
- мировая экономика.

Такой подход позволит всесторонне контролировать ситуацию, влияющую на коммерческие банки, получая подтверждающие или опровергающие сведения из самих банков.

При этом важным является возможность оценки и мониторинга на разных временных промежутках. Так надзор за текущей ситуацией на финансовых рынках возможен ежедневно, пруденциальный надзор за коммерческими банками – ежемесячно, наблюдение за макроэкономическими условиями в стране и мире – ежеквартально.

На сегодняшний день в РФ мониторинг и/или регулирование финансовых рынков осуществляются преимущественно Федеральной службой по финансовым рынкам, коммерческих банков – Центральным банком РФ, экономики страны – Минэкономразвития и Минфином России, мировой экономики – Международным валютным фондом и рейтинговыми агентствами, чья информация принимается на веру.

Для повышения качества банковского надзора и регулирования необходимо сконцентрировать функции названных органов в едином блоке, обеспечить его независимость и начать самостоятельный глубокий анализ ситуации в мировой экономике, т.е. необходимо повышение роли ЦБ РФ.

При этом в качестве основного метода наблюдения за состоянием экономики страны и мира рекомендуется использовать адаптированную к условиям современного финансового кризиса методику оценки риска потери устойчивости коммерческих банков с использованием «сигнального» подхода Г. Камински [3, с. 139]; за коммерческими банками и финансовыми рынками – методы, разработанные в рамках Проекта МВФ «Coordinated Compilation Exercise for Financial Soundness Indicators» [2] (см. рис. 3).

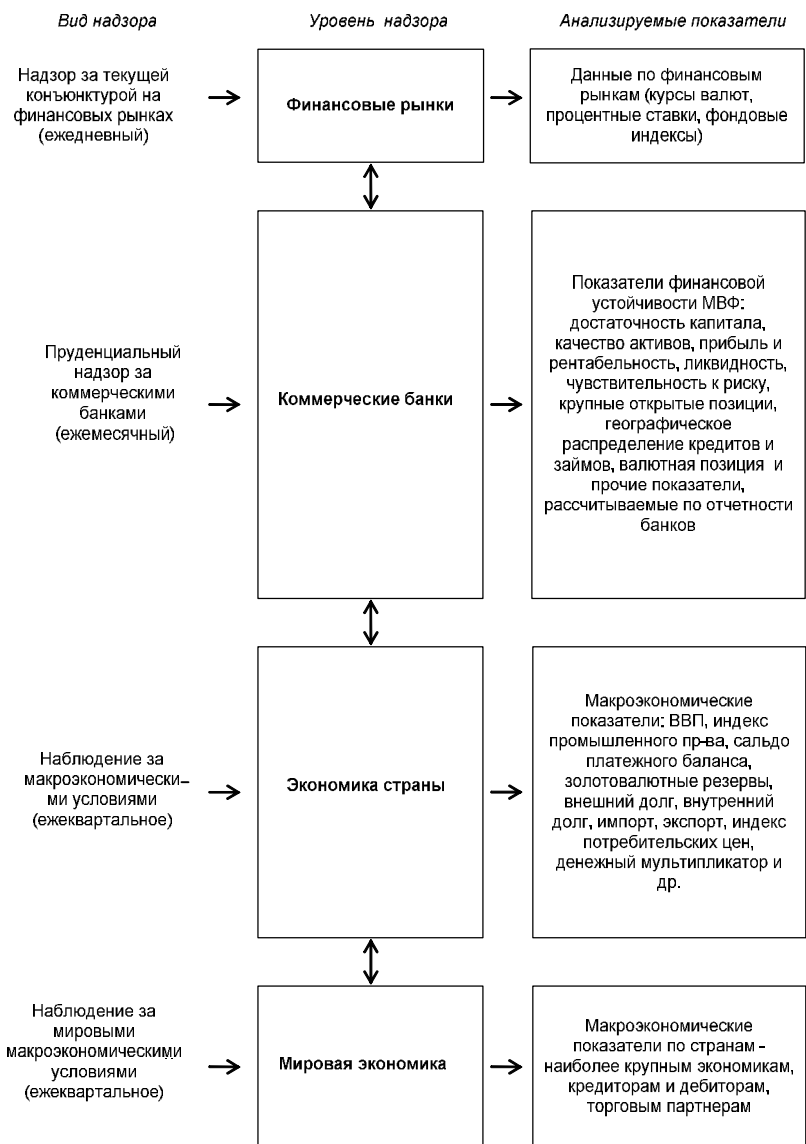


Рис. 2. Схема комплексного 4-уровневого мониторинга рисков коммерческих банков РФ

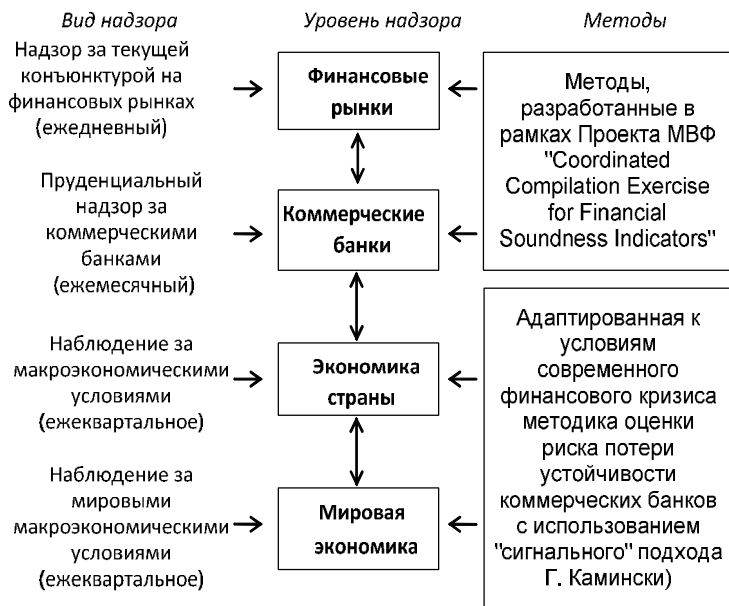


Рис. 3. Рекомендуемые методы надзора и мониторинга

Подобный мониторинг на сегодняшний день может проводить только ЦБ РФ, что наш взгляд является достаточным.

Экономическим субъектам следует сконцентрироваться на качественном выполнении собственных функций. Только тогда возможно независимо от сужения круга доступной информации достичь устойчивого развития как на уровне реального, так и на уровне банковского секторов, т.к. они будут выступать единым целым.

### Литература

1. Обзор банковских рисков Центра по изучению финансовых инноваций: Banking Banana Skins 2010 Россия. После землетрясения // Ведомости [сайт]. URL: <http://www.vedomosti.ru/research/107> (дата обращения: 09.06.2010).
2. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению – Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007.
3. Сагитов Р.Р. Индикатор прогнозирования финансовых кризисов на основе непараметрических оценок // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2010. – № 1. – С. 139–142.

Связь с автором: [g-manager@narod.ru](mailto:g-manager@narod.ru)

*Л.М. Заема*

## **ФАКТОРИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА**

Российский государственный торгово-экономический университет,  
Пятигорский филиал  
г. Пятигорск, Россия

Как известно, факторинг — это разновидность финансовых операций, при которых банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца), получая за это установленную комиссию.

Факторинг для экономического рынка России – явление достаточно новое, но обретающая все большую популярность, особенно в сфере малого и среднего бизнеса. По оценкам специалистов в настоящее время объем рынка факторинга в нашей стране составляет в совокупности около 8,6 млрд евро.

Факторинг (factoring) - финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов.

Факторинговая компания - финансовая организация, которая финансирует клиента и на основании полученных от клиента прав на дебиторскую задолженность взыскивает долги с должника.

Термин "факторинг" произошел от английского слова factor - посредник, агент. Факторинговые операции возникли на основе коммерческого кредита, который предоставлялся продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. В Гражданском кодексе Российской Федерации вместо термина "факторинг" используется определение "финансирование под уступку денежного требования" [1].

Сегодня факторинг в России является актуальной и востребованной услугой - все больше компаний внедряют механизм факторинга в расчеты со своими контрагентами, поскольку этот инструмент позволяет значительно увеличить обороты компании без существенных изменений сложившихся бизнес-процессов.

Молодой российский рынок факторинговых услуг развивается стремительно. О росте популярности факторинга среди российских компаний свидетельствует динамика рынка. За период с 2004 по 2008 год емкость рынка выросла с 86 млрд. рублей до 602 млрд. рублей [2].

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в первом полугодии 2010 года рынок вырос на 16% и составил 200 млрд. рублей. Факторингом воспользовались свыше 2700 компаний при расчетах с более чем 11 500 дебиторами. Всего за шесть месяцев 2010 года свыше 1,2 млн

поставок товаров и услуг осуществлялись с использованием факторинга [3].

О росте популярности факторинга среди российских компаний свидетельствуют экспертные оценки перспектив рынка факторинговых услуг в нашей стране. По прогнозам агентства «Эксперт РА», в 2010 году рынок достигнет около 450 млрд. рублей, темпы прироста рынка по сравнению с 2009 годом составят 25% [4].

Смысл факторинга состоит в том, чтобы помочь компании-поставщику увеличить сбыт за счет предоставления своим покупателям товарного кредита. Очевидно, что в кредит можно продать гораздо больше товаров, чем по предоплате.

Факторинговые услуги востребованы компаниями практически всех отраслей экономики. Исключение составляют лишь те отрасли, где отсутствуют регулярные поставки товаров. Как показывает анализ, факторинговые компании целенаправленно работают с компаниями торговой, алкогольной, металлургической, нефтяной и фармацевтической отраслей. Специалисты этих направлений за годы работы накопили определенную квалификацию и знание рынка, которые позволяют им анализировать и профессионально оценивать отраслевые риски, диагностировать законодательные и правовые риски, существующие в той или иной отрасли, оценивать кредитные риски, риски ликвидности и соответственно риски просрочек платежей по факторингу.

Если сравнивать факторинг и кредит, то следует отметить, что эти услуги закрывают совершенно разные потребности клиентов и занимают разные ниши. Факторинг в основном направлен на ту категорию заемщиков, которые не имеют достаточно надежных залогов, а следовательно, не имеют возможности взять кредит. Такие компании могут получить финансирование по факторинговой схеме. А если и контрагент абсолютно надежен, и доступ к дешевому кредиту у компании-поставщика существует, то, скорее всего, такая компания выберет кредит для пополнения оборотных средств.

Использование факторинга позволяет улучшить структуру баланса предприятия. В отличие от кредита при факторинге в балансе компании не возникает кредиторской задолженности, а имеющаяся дебиторская задолженность уменьшается. Это, в свою очередь, будет способствовать получению обычного кредита в банке при возникновении такой необходимости.

Кредит и факторинг правильнее рассматривать не как конкурирующие, а как дополняющие друг друга услуги. Их невозможно сравнивать напрямую. К примеру, большие компании обладают достаточными залогами активами для того, чтобы получить кредит. Но, с другой стороны, у крупного бизнеса и торговые обороты больше, а следовательно, приходится сотрудничать с массой новых покупателей. Возможно, в этой ситуации выгоднее воспользоваться факторингом, чтобы сократить риски. В противном случае пришлось бы нанимать значительный штат сотрудни-

ков, которые занимались бы исключительно «отслеживанием» контрагентов. Необходимо сравнить дополнительные расходы со стоимостью факторинга. В некоторых случаях факторинг окажется дешевле.

Факторинг необходим предприятиям, которые находятся на этапе интенсивного развития: наращивают объемы продаж, осваивают новый рынок. Как правило, внутренние ресурсы не в состоянии обеспечить растущие потребности производства в оборотных средствах. Это в первую очередь относится к вновь создаваемым предприятиям и предприятиям малого и среднего бизнеса.

Для малого бизнеса факторинг становится не просто финансовым продуктом, а реальной стратегией роста и выживания в современных экономических условиях. Кредит не способен решить задачи бизнеса так, как это делает факторинг. Это связано и со сроками финансирования в рамках кредитования, и с необходимостью представления значимого обеспечения (залогов), и с самим кредитным подходом, основанным на прошлой статистике и анализе финансового состояния заемщика, а не на будущих планах развития бизнеса. Все это создает предпосылки для развития факторинга именно в сегменте малого предпринимательства.

Факторинг, прежде всего, интересен тем компаниям, которые имеют реальный рыночный потенциал - возможности для роста продаж, но при этом им не хватает либо оборотных средств, либо персонала, либо чего-то еще. Но главное - рыночный потенциал существует.

Не подходит факторинг предприятиям, нуждающимся в очень коротких деньгах. Факторинговое финансирование, как правило, предоставляется на срок от 2 недель до 3 месяцев. При меньшем сроке финансирования более целесообразен банковский овердрафт.

Банки, оказывающие услуги факторинга, обычно утверждают, что готовы работать с любым клиентом и любыми сделками. Однако для некоторых предприятий условия обслуживания могут оказаться недостаточно привлекательными[5, с.12].

Компания должна быть быстрорастущей или считать стремительный рост одной из основных стратегических целей своей деятельности (для этого банки анализируют бухгалтерскую отчетность компании, динамику финансовых показателей, договоры на будущие поставки). Предназначение факторинга заключается именно в том, чтобы помочь растущему бизнесу.

Среднемесячный оборот компании должен составлять не менее 3 млн руб. (банки, специализирующиеся на работе с мелким и средним бизнесом, могут предъявлять иные требования).

Суммы поставок, финансируемых банком в рамках факторингового обслуживания, не должны быть ни слишком большими, ни слишком маленькими. Каждый банк по-своему понимает оптимальный размер сделки. Тем не менее поставки одному дебитору на суммы меньше 50 тыс. руб. и больше 5 млн руб. вряд ли привлекут внимание большинства банков.

Предпочтительно, чтобы компания работала по факторинговой схеме с большим количеством дебиторов. Ситуация, когда клиент имеет одного или нескольких крупных дебиторов, является исключением из общего правила. Желательно, чтобы покупатели были постоянными (по крайней мере, поставщик должен планировать долгосрочное сотрудничество с ними) и поставки осуществлялись на регулярной основе.

Срок отсрочки платежа, предоставляемой покупателю, не должен превышать 90 дней. Наилучшие условия банки предлагают по сделкам, предусматривающим отсрочку платежа от 15 до 45 дней.

Факторинг - это уникальная услуга, которая гарантирует, что какими бы быстрыми темпами ни развивалась ваша компания, она не столкнется с дефицитом оборотных средств.

Уступка обязательств покупателей банку или факторинговой компании позволяет фирме практически сразу после отгрузки обналичивать долги любой срочности. «Размороженные» благодаря факторингу денежные средства зачисляются на расчетный счет компании и могут снова быть пущены в оборот. Это снижает потребность компании в капитале.

Факторинговое финансирование позволит предприятию не ограничивать количество клиентов, которым предприятие-производитель отгружает товары в кредит, не устанавливать лимиты на объемы отгрузки и сроки кредитования. Благодаря этому предприятие может успешно справиться с задачей создания новых каналов сбыта и увеличения объема продаж. Факторинг позволяет не только увеличить объем продаж на условиях отсрочки имеющимся покупателям, но и привлечь новых покупателей, предложив им выгодные условия оплаты. В результате факторинг позволяет перевести бизнес на качественно новый уровень, совершить рывок вперед за счет резкого увеличения объема реализации.

Отсутствие потребности в свободных денежных средствах при наличии спроса и хорошей рентабельности продукции позволяет проводить агрессивную рыночную политику, направленную на увеличение доли компании на рынке.

Факторинг способствует формированию и укреплению торговых цепочек между производителями и конечными покупателями. Именно в системе налаженных взаимосвязей всех участников производства и потребления факторинг становится более выгодным и удобным инструментом по сравнению с другими видами финансирования.

Факторинг избавляет клиента от необходимости черпать деньги из разных источников, а возможность получения услуги факторинга в комплексе с другими банковскими продуктами обеспечивает предприятиям - производителям продукции достойное качество при минимуме затрат, а банкам - реальную возможность установить хорошие связи со всеми участниками сделки.

Факторинг увеличивает скорость обращения денежных средств предприятия и позволяет заработать за тот же период больше прибыли. Если организация работает с покупателями на основе долгосрочных до-

говоров, то при переходе на факторинговое обслуживание производится контрольная поставка, по результатам которой определяется платежная дисциплина дебитора, устанавливается начальный лимит и открывается финансирование. По дебиторам, уже имеющим историю взаимоотношений с клиентами (например, крупные торговые сети), процедура начала финансирования ускоряется.

При факторинге банк берет на себя значительную часть рисков своего клиента, в частности риски ликвидности, кредитные, валютные и процентные риски.

Важной особенностью факторинга является то, что банк не только осуществляет финансирование поставок в кредит, но и управляет следующими отчетами по состоянию дебиторской задолженности о поставках, зарегистрированных за определенный период; переводе средств поставщику; поступлении средств от дебиторов; статистике платежей по каждому дебитору; состоянии просроченной задолженности.

Кроме того, по мере необходимости банк связывается с покупателями (например, если сроки оплаты товара истекли). В результате банк освобождает клиента от работы по отслеживанию своей дебиторской задолженности.

Несмотря на издержки по факторингу, ускорение оборачиваемости капитала и рост объемов продаж увеличивают общую прибыль компании за отчетный период и способствуют увеличению масштабов предприятия.

Если же говорить более конкретно о преимуществах, которые появляются у предприятия, осуществляющего закупки с применением схемы факторинга, то в итоге следует выделить следующие из них: возможность значительного увеличения объемов продаж; существенное увеличение прибыли от результатов своей деятельности в абсолютном выражении; ликвидация кассовых разрывов; возможность не отвлекать финансовые ресурсы на осуществление текущей деятельности предприятия и сконцентрировать их для решения стратегических задач развития бизнеса; возможность наладить со своими поставщиками наиболее взаимовыгодное сотрудничество посредством значительного увеличения объемов закупок и, как следствие, возможность снижения закупочных цен; возможность осуществления последующих отгрузок при отсутствии полного расчета за предыдущие поставки.

Главный недостаток факторинга в том, что его использование обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита. Стоимость факторинговых услуг для российских компаний в настоящее время хотя и снизилась, но по-прежнему составляет около 20% годовых от объема финансирования, предоставляемого фактором компании-поставщику в счет оплаты поставок. Это выше, чем стоимость банковского кредита. Но стоимость факторинга может быть оправдана его комплексностью. Иными словами, покупка по отдельности таких услуг, как кредит, страхование, ведение учета дебиторской задолженности и инкассация платежей по

счета дебиторов, может обойтись дороже, чем факторинговое обслуживание.

Впрочем, при заключении договора на факторинговые услуги факторинговые компании, как правило, готовы учитывать индивидуальные особенности своих клиентов. Так, на размер комиссии влияют количество дебиторов у предприятия, сумма оборота в рамках факторинговых услуг.

Рынок факторинга стремительно растет, и на сегодняшний день большая доля рынка принадлежит четырем ведущим компаниям (Промсвязьбанк, ОАО «Альфа-банк», Банк НФК (ЗАО) и ЗАО «ТрансКредитФакторинг»). Принцип Парето "20/80" действует не только для российского рынка, но и для многих зарубежных, более зрелых, рынков. Например, в Великобритании и Германии картина примерно такая же: на 20% игроков приходится 80% объема рынка в его годовом обороте. Российский рынок факторинга идет по западному пути, поэтому эти пропорции, скорее всего, сохранятся и в будущем.

Большинство крупных российских факторов сегодня обслуживают не более тысячи активных клиентов, причем данные игроки занимают верхние строчки в рейтингах по размеру активов и обороту портфеля уступленной дебиторской задолженности. Это свидетельствует о том, что клиентский профиль все еще остается достаточно крупным.

Выбор предприятием крупной факторинговой компании, безусловно, во многом может оказаться более предпочтительным, поскольку только она может предложить наиболее полный перечень современных и новых факторинговых услуг. Однако эксклюзивные условия обслуживания, скорее всего, можно найти в более мелкой факторинговой компании.

Проанализировав преимущества и недостатки факторинга, сравнив его с кредитованием, несомненно можно прийти к выводу, что факторинг - именно тот инструмент, который позволит компании увеличить продажи и лучше использовать оборотные средства.

## Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Динамика развития факторинга в 2004-2009гг/ Режим доступа: <http://www.psbank.ru/corporate/142/>
3. «Российский рынок факторинга в I полугодии 2010 года» - Рейтинговое агентство «Эксперт РА» / Режим доступа: <http://raexpert.ru/releases/2010/Nov01/>
4. Там же
5. Первый вопрос банкира - Зачем Вам нужен кредит? // Финансовый директор, 2002, N 5.

## ФИНАНСОВЫЙ ЛЕВЕРИДЖ- ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, Россия

Финансовый леверидж - это потенциальная возможность влиять на прибыль компании путем изменения объёма и структуры долгосрочных пассивов [2, с. 192]. Управление заёмным капиталом — одна из важнейших задач финансового менеджмента. Использование заёмного капитала позволяет:

- расширить масштаб бизнеса;
- обеспечить более эффективное использование собственного капитала;
- повысить рыночную стоимость организации.

Привлечение заёмных средств создает возможности для повышения эффективности работы организации, которая отражается через эффект финансового рычага. Эффект финансового рычага - это изменение рентабельности собственного капитала за счёт использования заёмных ресурсов в обороте предприятия [3,с.123]. Финансовый рычаг определяется, при каких условиях заимствование средств выгодно. Первое условие - это соотношение между заёмными и собственными средствами. Второе условие - разница в уровне рентабельности вложений и уровне процентной ставки за кредит. Эффект финансового рычага достигается в том случае, если экономическая рентабельность активов организации выше средней ставки процента по заёмным средствам. Он может быть положительным, отрицательным либо его не будет вообще. Основным критерий оценки эффективности финансового рычага - ставка банковского кредита.

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле

$$\text{Эфр} = (1 - \text{Н}) \times (\text{Ра} - \text{Сз}) \times \text{Кз} / \text{Кс}, \quad (1)$$

где Эфр - эффект финансового рычага, рассчитанный по прибыли до налогообложения, в год; Н - налоговое бремя, или ставка налогообложения прибыли, безразмерная величина; Ра — рентабельность авансированного капитала, рассчитанная по прибыли до налогообложения, в год; Сз - средневзвешенная ставка ссудного процента, в год; Кз - заёмный капитал; Кс - собственный капитал [6, с.129].

Возрастание финансового левериджа сопровождается повышением степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам. Финансовый рычаг полезен, но его применение приводит к снижению финансовой устойчивости и увеличению риска банкротства. От финансового рычага не отказываются, так как всегда существует компромисс между повышением рентабельности и возрастающим риском банкротства. Универсального ответа на вопрос об оптимальной величине эффекта финансового рычага

нет, так как факторы, влияющие на его величину, слишком многочисленны. К таким факторам относятся:

- общеэкономическая обстановка;
- состояние и динамика тех сегментов рынка, на которых работает организация;
- положение в банковском секторе;
- доверие к организации со стороны конкретных кредиторов и т.д.

Финансовый рычаг - это инструмент регулирования пропорций собственного и заемного капитала в целях максимизации рентабельности собственного капитала.

Составляющие эффекта финансового рычага:

- дифференциал - это разница между рентабельностью активов и процентной ставкой по кредиту. Дифференциал - это основание роста эффекта финансового рычага;
- плечо финансового рычага - соотношение между заемными средствами и собственными средствами; характеризует силу воздействия финансового рычага и использование организацией заемных средств, которые влияют на показатели рентабельности собственного капитала.

Правила использования эффекта финансового рычага следующие:

- если новое заимствование приносит бизнесу увеличение уровня Эфр, то такое заимствование выгодно. При этом необходимо следить за состоянием дифференциала: при наращивании плеча финансового рычага банк склонен компенсировать возрастание своего риска повышением ставки кредита, так как организации при снижении коэффициента автономии переходит в более низкий класс кредитоспособности в рейтинге заемщиков;
- риск кредитора выражен величиной дифференциала - чем больше дифференциал, тем меньше риск.

Можно сделать выводы из применения финансового рычага:

- дифференциал не должен быть отрицательным;
- нельзя увеличивать плечо рычага без учета дифференциала;
- оптимальный размер эффекта финансового рычага находится в пределах 30-50% уровня экономической рентабельности активов при удельном весе заемных средств 40-50%, при плече финансового рычага 0,67-0,54;
- эффект финансового рычага способствует формированию рациональной структуры источников средств организации в целях финансирования необходимых вложений и получения желаемого уровня доходов.

Знание механизма воздействия финансового левериджа на уровень прибыльности собственного капитала и уровень финансового риска позволяет целенаправленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия.

## Литература

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т.— 2-е изд., перераб. и доп. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.

2. Бурцев В.В. Экономический анализ платежеспособности предприятия-покупателя и структуры его капитала: теория, практика, зарубежный опыт / Управление продажами. - 2006. - №3. - С. 186-194.
3. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 272 с.
4. Савицкая Г.В. Методика оценки уровня операционного и финансового структурного риска в предпринимательской деятельности. Экономический анализ: теория и практика. - №16. - 2007. - С.44-52.
5. Продченко И.А. Теоретические основы финансового менеджмента/ - М. :МИЭМП, 2010. - 521 с.
6. Финансовый менеджмент организации / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. - М. : ЮНИТИ-ДИАНА, 2009. - 511 с.

Связь с автором: [naskanaska@mail.ru](mailto:naskanaska@mail.ru)

---

*В.Ю. Короткова, Ю.А. Кувшинова*

## **ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

Российский новый университет  
г. Москва, Россия

Банковская система России – совокупность национальных банков и других кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма. Включает в себя два уровня: Центральный банк Российской Федерации (Банк России) и кредитные организации.

Функционирование банковской системы базируется на законах и соответствующих подзаконных актах, образующих в совокупности инфраструктуру, закрепляющую и регулирующую ее.

Анализ истории возникновения и развития банковских систем предоставляет возможность выделить ряд основных периодов в их эволюции. Первый из них связан с осуществлением таких денежных операций, как обмен денежных знаков различных государств, хранение денег, кредитование, расчетные операции. На заре развития экономической цивилизации указанные операции совершались, в основном, храмами и отдельными лицами. Начало второго периода было обусловлено возникновением организаций, занимающихся отдельными или несколькими видами денежных операций, созданием банков как организаций, осуществлявших одновременно расчетные, депозитные и кредитные операции. О переходе к третьему периоду можно говорить в связи с расширением объемов денежных операций, появлением необходимости в больших объемах кредитования, осуществлением расчетных операций на посто-

янной основе. Начало третьего периода было обусловлено ростом промышленного производства, расширением денежного обращения, развитием международных экономических отношений. [1, с.45].

Принципиальным нововведением в этот период стало появление эмиссионных банковских операций. С возникновением центральных банков осуществился переход к следующему периоду развития банковских систем. Создание банков, наделенных монопольным правом эмиссии денежных знаков, способствовало стабилизации денежного обращения и образованию централизованных банковских систем, позволявших повысить устойчивость работы банков. О масштабности процессов преобразования организации банковской системы свидетельствуют следующие цифры: в начале XX в. центральные банки существовали лишь в 18 странах мира, а к концу XX в. – уже в 172 странах [2, с.115].

Концентрации банковских капиталов, образование банковских монополий, постепенно формирующих новую роль банков, обусловили новый период в развитии банковских систем, который связан с расцветом капиталистических отношений и широким распространением акционерных банков.

Научно-техническая революция в области компьютеризации и программирования повлияла на новый этап развития банковской системы, в частности на создание транснациональных банков, корпораций. В этот период деятельность банков подчиняется, прежде всего, удовлетворению запросов потребителей. Все большее влияние на организацию банковской деятельности оказывают центральные банки. Широкое распространение получают международные стандарты отчетности банков.

На протяжении всех этапов развития на состояние банковской системы влияли различные экономические и политические факторы. Так, экономические кризисы, которые сопровождающиеся инфляцией, девальвацией, застоём в промышленности и торговле, сокращением объема кредитных вложений, и ростом неплатежей по ранее взятым обязательствам, снижением кредитных ресурсов банков, ведут к экономической разбалансировке в работе отдельных банков и всей банковской системы страны в целом. Иллюстрацией этому служит начавшийся в США и распространившийся на весь мир финансовый кризис 2007-2008 годов. И напротив, стабильное состояние экономики или ее ускоренный рост способствуют стремительному развитию и укреплению банковской системы. Вместе с увеличением объема банковских операций возрастает банковская прибыль, которая используется на развитие кредитного учреждения. Влияние политических факторов на состояние и развитие банковской системы также носит многоплановый характер. Это, прежде всего, социально-экономический уклад государства, определяющий формы собственности в банковской системе. От внутренней и внешней политики государства зависит, будет ли частный капитал инвестировать средства в развитие отечественной экономики или будет стремиться вывести его из страны.

Происходящая трансформация банковской системы России, вызванная мировым финансовым кризисом 2007-2008 годов, повлияла на изменение количества банков и внесла существенные коррективы в их деятельность. Сначала многие банки стали испытывать недостаток ликвидности, затем нехватку и ускоряющееся снижение капитала. Затем пришло понимание, что необходимо объединяться для дальнейшего функционирования. Таким образом, за 2008 год количество банков сократилось на 28 банков (2,46%), а за 2009 год – на 50 (4,51%). Справка о количестве действующих кредитных организаций в разрезе Федеральных округов представлена в таблице 1. [3]

Таблица 1  
Количество действующих кредитных организаций в разрезе федеральных округов в Российской Федерации

Наименование региона	На 01.01.2009 г.	На 01.01.2010 г.	Снижение/рост к 01.01.2009 г.
Центральный федеральный округ	621	598	- 23
г. Москва	543	522	- 21
Северо-западный федеральный округ	79	75	- 4
Южный федеральный округ	115	113	- 2
Приволжский федеральный округ	131	125	- 6
Уральский федеральный округ	58	54	- 4
Сибирский федеральный округ	68	62	- 6
Дальневосточный федеральный округ	36	31	- 5
Всего по Российской Федерации	1 108	1 058	- 50

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что основное количество банков зарегистрировано в европейской части страны и очень мало региональных банков за Уралом. Особо обращает на себя внимание незначительное количество региональных коммерческих банков на территории Дальневосточного Федерального округа, которое к тому же снизилось за анализируемый период.

В результате мирового финансового кризиса банковская система России претерпела следующую трансформацию:

- Слияние банков с целью увеличения и сохранения капиталов;
- Поглощение крупными банками более мелких;

- Закрытие ряда коммерческих банков в связи с невозможностью выполнять требования Банка России по ликвидности и размеру уставного капитала и, как следствие, их банкротство.

При этом можно говорить, что не всякая совокупность кредитных организаций, сколько бы их ни было в стране, составляет банковскую систему. Эффективность функционирования национальной банковской системы подтверждается выполнением ряда условий:

1. В стране в достаточном количестве действуют банки и некоммерческие организации (НКО). При этом «достаточная» величина может быть определена только эмпирическим путем, причем применительно к условиям конкретных территорий, когда главным ориентиром выступает объем платежеспособных потребностей предприятий, организаций и населения в банковских услугах.

2. Усилением независимости Банка России в вопросах регулирования банковской системы страны.

3. Банки и другие кредитные организации регулярно и в разнообразных формах взаимодействуют в рамках законных процедур с клиентами, Банком России и другими органами государственной власти и управления, друг с другом и со вспомогательными организациями. [4, с.135].

Состояние банковского сектора в целом объективно отражает нынешний уровень рыночного развития экономики страны, ее специфические черты. Это выражается в неравномерном развитии регионов, серьезных недостатках в системе налогообложения, неравномерном распределении доходов и многом другом, что в совокупности формирует неблагоприятную для диверсификации рисков структуру экономики, создает негативный фон для предпринимательской деятельности. Закономерный результат воздействия всех этих факторов - слабое развитие отечественного финансового рынка, в том числе банковского сектора. [5, с.33].

Другими словами, если банковский сектор России слаб (по сравнению с банковскими системами других стран), то это означает признание слабости экономики России.

Можно назвать следующие основные проблемы, препятствующие нормальному функционированию банков в сегодняшней России:

1. Неразвитая инфраструктура и неконкурентный характер банковского рынка;

2. Неблагоприятные условия для долгосрочного кредитования экономики;

3. Искусственно завышенная себестоимость банковских услуг. [6].

Сегодня российское государство стремится, с одной стороны, сохранить национальную банковскую систему (понимая всю стратегическую важность этой задачи), с другой – войти во Всемирную торговую организацию (ВТО), одним из условий вхождения в которую является допуск иностранных инвесторов в банковский сектор России. Очевидно и понятно стремление Евросоюза и других стран, используя желание российского государства стать членом ВТО, вынудить принять новое банковское

законодательство, отменяющее квоты на доступ иностранного капитала в банковский сектор. Это противоречие, с нашей точки зрения, можно решить только путем консолидации национальных банковских активов и повышения технологической мощи национальных банковских структур при участии в этом процессе государства (примером может служить опыт Франции).

При принятии решения о допуске иностранного капитала в банковский сектор России необходимо учитывать отрицательный опыт восточноевропейских стран, т.е. исходить из необходимости сохранения национального суверенитета. Россия территориально, по численности населения, по количеству и структуре ресурсной базы, а также по наличию сформировавшегося национального капитала несравнима ни с одной из европейских стран с формирующимися рынками. Поэтому «освоить» ее экономическое пространство, заменив в ее банковской системе национальный капитал иностранным, будет гораздо сложнее, чем в странах Восточной Европы. Для экономики России последствием этого может быть потеря экономической независимости.

Сегодня, когда банки все активнее выдвигаются на центральное место в управлении экономикой, на роль ведущих координаторов экономических процессов, особую важность приобретает задача создания эффективной структуры коммерческих банков во главе с Банком России, являющимся проводником единой денежно-кредитной, эмиссионной и валютной политики.

Сегодня создание эффективной российской банковской системы может быть обеспечено путем критического анализа и использования мирового опыта развитых банковских систем, адекватной оценки экономической ситуации, исторического опыта, культуры и традиции страны.

### **Литература**

1. Могилевский В.Д. Методология систем – М.: Экономика, 1999.
2. Грачева М.В. Банковская система в развитых странах: некоторые проблемы цифровых технологий. – М.: Ось-89, 2003.
3. Центральный Банк России - [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
4. Тавасиев А.М., Бычков В.П., Москвин В.А. Банковское дело: базовые операции для клиентов. – М.: Финансы и статистика, 2005
5. Шестаков А.В. Банковская система РФ: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2005
6. Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело). – М.: Издательский дом «ИНФРА-М», 2003

Связь с автором: [korotkova-miss@yandex.ru](mailto:korotkova-miss@yandex.ru), [jakuvhsinova@mail.ru](mailto:jakuvhsinova@mail.ru)

Ю.А. Кувшинова

## **РОЛЬ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Российский новый университет  
г. Москва, Россия

Одним из путей повышения инвестиционного потенциала России является развитие синдицированного кредитования. В условиях ограниченности внутренних ресурсов у хозяйствующих субъектов, отсутствии возможности привлекать устойчивые финансовые ресурсы через фондовый рынок и потребностью российских предприятий в инвестиционных средствах на российскую банковскую систему возлагаются особые задачи в развитии рынка синдицированного кредитования.

В России рынок синдицированного кредитования начал развиваться с конца 1995 года. До июня 1998 года кредиторами выступали зарубежные банки, причем до 1997 года основными заемщиками были только крупные российские банки и лишь затем - компании топливно-энергетического комплекса. Основной объем внешних синдицированных заимствований пришелся на 1997 год и составил 10 млрд. долл. (в 1996 году - всего 250 млн. долл.), из них свыше 65 % - кредиты Газпрому. Первым синдицированным кредитом, организованным российским банком (банк «Еврофинанс»), был кредит на 25 млн. долл., предоставленный компании «АПРОСА» в 1998 году. С 2000 года началось оживление на рынке синдицированного кредитования. К 2004 году рынок синдицированного кредитования оформился полностью. В 2005 году накопленный объем рынка синдицированных кредитов составил 43806 млн. долл., в 2006 - 36580 млн. долл., в 2007 году - 68763 млн. долл., в 2008 - 54818 млн. долл., в первой половине 2009 года - 1525 млн. долл. [1].

Основную долю на рынке синдицированного кредитования занимают иностранные банки. Лидирующие позиции принадлежат пяти инвестиционным банкам: BNP Paribas, ABN AMRO, Caylor, Citigroupe, Societe Generale, которые в совокупности занимают более 50 % рынка [2].

Лидирующее положение иностранных финансовых институтов обеспечивается влиянием ряда объективных факторов:

- высокая капитализация, значительно превышающая капитализацию российских банков;
- наличие многолетнего опыта проведения операций по синдицированному кредитованию;
- отличная репутация, позволяющая привлекать первоклассных заемщиков [3].

Российские же банки являются, в основном, соорганизаторами синдикаций. При этом большинство кредитов предоставляется в иностранной валюте. Таким образом, рублевые синдикации являются достаточно новым видом кредитования в России.

В качестве конкурентов зарубежным банкам, кредитующим крупнейших заемщиков, могут выступать российские банки - Банк Москвы и Сбербанк. Круг российских банков - участников синдицированных кредитов достаточно узок (по оценкам разных специалистов, не более 50-70 отечественных банков имеют опыт не то чтобы организации, а хотя бы участия в таких кредитах). Наиболее активными здесь являются: Банк Москвы, ВТБ, Транс-кредитбанк, «Уралсиб», Ханты-Мансийский банк, Собинбанк, Газпромбанк и некоторые другие. Активными на этом рынке являются Райффайзенбанк (Австрия), ММБ, и другие банки, в уставных капиталах которых участвуют иностранные банки.

При этом анализ российского рынка синдицированного кредитования свидетельствует о том, что большинство кредитов предоставляется в иностранной валюте, а лидирующие позиции занимают иностранные банки.

Можно предположить, что в ближайшее время данная ситуация существенно не изменится, поскольку она сложилась по вполне тривиальной причине, а именно - из-за различия между стоимостью кредитных ресурсов в России и за рубежом. В первую очередь, иностранные банки располагают возможностью кредитовать по ставкам более низким, чем российские банки, так как стоимость ресурсов для иностранных кредитных организаций значительно ниже, чем для российских коллег. Во-вторых, иностранные банки имеют капитализацию, в десятки, а то и сотни раз превышающую капитал российских банков. Таким образом, иностранцы имеют возможность участвовать в проектах на многие сотни миллионов или миллиарды долларов, которые интересуют крупнейшие российские компании, такие, как «Газпром» и «Лукойл».

Синдицированное кредитование на современном этапе является одним из наиболее перспективных способов проникновения крупных банков в регионы, что позволило увеличить количество крупных кредитов предоставляемых в национальной валюте. Также развитию рублевого сегмента рынка синдицированного кредитования способствовало появление ставки Moscow Prime Offered Rate (MosPrime). MosPrime - индикативная ставка предоставления рублевых кредитов (депозитов) на московском рынке, которая была предложена в 2005 году Национальной валютной ассоциацией РФ и рассчитывается на основе ставок размещения рублевых кредитов (депозитов), объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка (например, ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк, Райффайзенбанк и др.) входящими в десятку крупнейших банков. [4]

Подобная тенденция позволяет говорить о наличии объективных предпосылок тому, что число синдицированных кредитов, организуемых российскими банками в ближайшее время, будет быстро расти. Развитие механизма синдицированного кредитования на региональном уровне с участием региональных банков вполне может стать для ряда российских банков альтернативой расширению филиальной сети. Расширение регионального сектора синдицированного кредитования даст положительный эффект как для банков, так и для заемщиков. Для российской бан-

ковской системы можно выделить следующие положительные тенденции от использования синдицированного кредитования в регионах: повышение конкурентных преимуществ региональных банков; увеличение объёмов кредитования за счёт неограниченности ресурсов; минимизация и диверсификация кредитных рисков; улучшение качества кредитных портфелей участников синдиката за счёт более детальной оценки заемщика.

Преимущества для региональных заемщиков от использовании такой формы финансирования следующие: привлечённые от синдиката ресурсы являются более «длинными» и «дешевыми» по сравнению с традиционной схемой прямого заимствования (разница между ставкой по облигациям и при синдицированном обеспеченном кредите для одного и того же заемщика может составлять от 0,5 до 1% годовых); организация сделки синдицированного кредитования возможна в более короткий срок по сравнению с выпуском облигаций, поскольку не требуется регистрации проспекта эмиссии в Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР); заемщик одновременно создает публичную кредитную историю у большого числа кредиторов.

Региональные компании, впервые привлекающие синдицированный кредит получают опыт проведения публичных сделок, что может пригодиться в дальнейшем, к примеру, при организации облигационного займа. В то же время следует понимать, что привлечение заемщиком синдицированного кредита потребует от него раскрытия о себе определённой информации, такой как структура собственности предприятия, а так же потребуются наличие кредитной истории и предоставление отчетности.

Данные тенденции потребуют от российских банков необходимость ускорения процессов развития сегмента рублевого синдицированного кредитования региональных заемщиков. Развитию данного сегмента будет способствовать: поддержка со стороны Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), увеличение ликвидности рублевого рынка, прогнозируемость курса национальной валюты, введение ее конвертируемости, рост розничного и корпоративного кредитования в рублях банками, появление на рынке средних и мелких заемщиков.

Анализ состояния рынка синдицированного кредитования в России указывает на широкие перспективы данного направления. Однако с учётом всех изложенных трудностей необходимо разработка методологического подхода к развитию этого инструмента. Очевидно, что для внедрения синдицированного кредитования в практику региональных банков необходимы институциональные преобразования.

## Литература

1. [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru).
2. Пятанова В. И. Современные аспекты международного кредита. «Финансы и Кредит», №5, май 2009;

3. Минеев А. Операции с синдицированным кредитом. Мировой опыт и российская практика // Финансовый бизнес, № 11, 2008;
4. Рыкова, И. Н. «Перспективы развития банковского кредитования» [Текст] / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Банковское кредитование. 2008. № 3.

Связь с автором: jakuvshinova@mail.ru

---

*И.А. Матыцин*

## **ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Северо-западный государственный заочный технический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Проблемы укрепления и развития банковской системы должны всегда находиться в центре внимания государства и общества, так как от их эффективного решения зависит не только состояние банковского сектора, его способность выполнять присущие ему уникальные функции, но и устойчивость, и безопасность экономической системы России в целом.

Роль банка выражается в том, что он обеспечивает, во-первых, концентрацию свободных капиталов и ресурсов, необходимых для поддержания непрерывности ускорения производства; во-вторых, упорядочение рационализации денежного оборота. Реализуя общественное назначение, банки посредством денежных инструментов оказывают существенное влияние на состояние экономики и финансов, производство и обращение товаров.

Существуют фундаментальные проблемы, которые сопровождают развитие российской банковской системы с самого начала ее становления и на которые неоднократно обращали внимание специалисты банковской сферы. К таким проблемам следует отнести:

- диспропорции в региональной структуре банковской системы;
- низкая насыщенность банковскими услугами, рассчитанная исходя из численности населения;
- ситуация на рынке межбанковского кредитования.

Предпринятые шаги, направленные на поддержку финансового рынка, в целом оказались достаточно эффективными и помогли стабилизировать ситуацию в банковской сфере. Однако антикризисное регулирование нуждается в дальнейшей корректировке.

Мировой экономический кризис потребовал принятия российским государством и Центральным банком Российской Федерации решительных мер по защите национальных интересов в условиях мирового финансового кризиса, и прежде всего по стабилизации российской банковской

системы в целях преодоления финансовой неустойчивости и восстановления платёжеспособности кредитных организаций.

К данным мерам относятся:

1. Подготовка кадров с более высокой квалификацией, банковской структурой, представлениями о бизнесе, организаторскими способностями.

2. Законодательное обеспечение банковской деятельности.

3. Формирование банковского сектора как системы, отрасли народного хозяйства.

4. Необходимость корректировки сложившегося представления о связи банка с производством, клиентами, ради которых они работают на рынке.

К основным принципам реформирования российской банковской системы можно отнести:

1. Переориентация финансового рынка с финансирования операций краткосрочного характера на финансирование инвестиционных проектов.

2. Передача функций регулирования инвестиционных потоков специализированной рыночной структуре – фондовому рынку.

3. Внедрение на финансовом рынке современных технологий замещения долговых обязательств коммерческих банков долгосрочными ценными бумагами с их продажей на вторичном рынке и получение ликвидных денежных средств.

4. Привлечение на финансовый рынок временно свободных денежных средств из обязательных резервов Банка России, внебюджетных фондов, бюджетов разных уровней путём развития системы залоговых операций, покупки ими специальных ценных бумаг.

5. Переориентация инвестиционной деятельности государственных органов исполнительной власти с прямого кредитования реального сектора на предоставление государственных гарантий и дотирование процентных ставок по инвестиционным проектам федерального, регионального и местного уровней.

6. Переход институциональных единиц финансового рынка на международные стандарты.

7. Развитие национального финансового рынка «снизу вверх», т.е. с уровня регионов.

8. Развитие взаимодействия между региональными и центральными финансовыми рынками на основе взаимной выгоды и равноправного доступа к финансовым ресурсам страны.

Правовой основой антикризисного законодательства стал Федеральный закон от 27 октября 2008 года № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» [2].

В целях поддержания стабильности банковской системы и защиты интересов вкладчиков и кредиторов банков при наличии признаков неустойчивого финансового положения банков, выявлении ситуаций, угрожающих стабильности банковской системы и законным интересам вкладчиков и кредиторов банков, Центральный банк РФ и государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» вправе осуществлять меры

по предупреждению банкротства банков, являющихся участниками системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках РФ.

Перечень осуществляемых Агентством мер по предупреждению банкротства банка, а также формы и объемы оказания финансовой помощи устанавливаются в плане участия Агентства в предупреждении банкротства банка.

К мерам по предупреждению банкротства банков, осуществляемым Агентством, относятся:

- оказание финансовой помощи лицам, приобретающим акции (доли в уставном капитале) банка в размере, позволяющем определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания учредителей (участников);

- оказание финансовой помощи банкам, приобретающим имущество и обязательства банка или их часть;

- приобретение акций (долей в уставном капитале) банка, в размере позволяющем определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания учредителей (участников);

- оказание финансовой помощи банку при условии приобретения Агентством и (или) инвесторами в размере позволяющем определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания учредителей (участников);

- организация торгов по продаже имущества, являющегося обеспечением исполнения обязательств банка, в том числе перед Банком России;

- исполнения функций временной администрации на основании решения Банка России.

Мероприятия по предупреждению банкротства банков осуществляются за счет средств инвесторов, Агентства, Банка России, а также могут осуществляться за счет средств федерального бюджета, предоставленных в качестве имущественного взноса РФ в имущество Агентства. Агентство вправе осуществлять финансирование мероприятий по предупреждению банкротства банка за счет средств фонда, обязательного страхования вкладов при определенных в законе условиях.

Банк России вправе принять решение о проведении оценки финансового положения банка для решения вопроса о целесообразности участия Агентства в осуществлении мер по предупреждению банкротства этого банка.

Оценка финансового положения банка проводится совместно с представителями Банка России и Агентства.

В целях оценки финансового положения банка Банк России и Агентство вправе направить в него своих представителей. По завершении оценки финансового положения банка представители направляют в Банк России и Агентство отчет о результатах своей деятельности.

Банк России вправе предложить Агентству принять участие в осуществлении мер по предупреждению банкротства банка.

Агентство не позднее 10 дней со дня получения предложения об участии в осуществлении мер по предупреждению банкротства банка уведомляет Банк России о принятии решения об участии в осуществле-

нии мер по предупреждению банкротства банка либо об отказе от такого участия.

Предусмотренные законом меры по предупреждению банкротства банка с участием Агентства осуществляется на основании плана, который должен быть направлен Агентством в Банк России в течение 10 дней со дня принятия Агентством предложения Банка России об участии в предупреждении банкротства банка.

Агентство ежемесячно представляет в Банк России отчет о ходе выполнения мероприятий, предусмотренных указанным планом.

Банк России и Агентство обмениваются информацией о наличии оснований, свидетельствующих о невозможности выполнения плана участия Агентства в предупреждении банкротства банка.

Банк России после направления в Агентства предложения об участии в предупреждении банкротства банка вправе принять решение об уменьшении размера уставного капитала банка до величины собственных средств (капитала) в случае, если к моменту принятия данного решения учредители (участники) банка не приняли решения об уменьшении размера уставного капитала банка.

Величина собственных средств (капитала) банка рассчитывается по правилам, установленным Банком России в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»[1]. Решение об уменьшении уставного капитала банка до величины собственных средств (капитала).

Решение об уменьшении размера уставного банка до величины собственных средств (капитала) принимается в порядке, установленном нормативными актом Банка России, Комитетом банковского надзора Банка России, и оформляется приказом Банка России, подписываемым Председателем Банка России или Председателем Комитета банковского надзора Банка России.

При уменьшении размера уставного капитала банка до величины собственных средств (капитала) по решению Банка России не применяются положения статьи 29 Федерального закона от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и статьи 20 Федерального закона от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Особенности эмиссии и регистрации ценных бумаг банков при осуществлении Агентством мер по предупреждению банкротства банков устанавливается нормативным актом Банка России.

По решению Банка России в случае получения согласия Агентства на участие в предупреждении банкротства банка функции временной администрации могут быть возложены на Агентство.

В рамках реализации полномочий временной администрации Агентство вправе осуществить комплекс мер по передаче имущества и обязательств банка или их часть приобретателям.

Для осуществления мероприятий по предупреждению банкротства банка Агентство вправе обратиться в Банк России с заявлением о предоставлении кредита.

В случае если Агентство приобрело акции или внесло вклад в уставный капитал банка, оно обязано при получении предложения лица, заинтересованного в покупке всех приобретенных Агентством акций (долей), выставить их на продажу путём публичных торгов.

Возврат средств, предоставленных Агентством для целей предупреждения банкротства банка, а также исполнение иных обязательств перед Агентством производятся в установленные соответствующими договорами сроки, в том числе сроки, превышающие сроки осуществления плана участия Агентства в предупреждении банкротства банка.

Таким образом, в России был принят ряд позитивных мер, касающихся изменения действующего банковского законодательства. К ним, в частности, относятся как государственная финансовая поддержка банков посредством выделения им денежных средств, так и принятие законодательных актов, направленных на совершенствование условий деятельности банков.

27 октября 2008 года был принят Федеральный закон № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года», наделяющий государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов» функциями оздоровлению кредитных организаций.

Несмотря на наличие позитивных тенденций в банковском секторе, следует иметь в виду, что наблюдающийся рост в основном носит экстенсивный характер. Сегодня даже имеющие кредитные вложения для значительной части банков не обеспечены собственными средствами. Капитализация будет одним из решающих конкурентных преимуществ. Банки, обеспечивающий максимальный прирост капитала, сумеют воспользоваться избытком резервов для кредитования, а весьма ликвидные, но недокапитализированные банки будут вынуждены размещать ресурсы в сравнительно низкодоходные активы.

Государством и Центральным Банком РФ должны быть приняты меры, направленные на обеспечение непосредственного доступа к выделяемым ресурсам малых и средних банков путем прямого выделения финансовых средств ряду региональных банков, снижения критериев по допуску банков к беззалоговым аукционам Банка России и к программе субординированных кредитов.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ (ред. от 25.11.2009 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства. – 2002. - № 28. – Ст. 2790.
2. Федеральный закон от 27 октября 2008 года № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» // Собрание законодательства. – 2008. - № 44. – Ст. 4981.
3. Неляпина Ю.В. Проблемы и перспективы развития банковской системы России // Банковское право.- 2009.- № 4.

4. Ромашкина Н.Ю. Проблема укрепления и развития банковской системы в свете антикризисной политики государства // Банковское право.- 2009. - № 3.
5. Тютюник А. Правовые аспекты повышения устойчивости российской банковской системы в условиях кризиса // Банковское право.- 2009. - № 4.

Связь с автором: matizin\_free@mail.ru

---

*Е.Е. Петухова*

## **АУТСОРСИНГ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ: ЦЕНА ВОПРОСА**

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова  
г. Ярославль, Россия

Стремление повышать уровень конкурентоспособности заставляет руководство компаний искать и применять новые формы управления бизнесом. Одной из таких форм стал аутсорсинг, экономическая сущность которого состоит в построении системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение отдельных видов деятельности на основе заключаемых соглашений.

Аутсорсинг в банковском бизнесе приобретает все большее практическое применение при недостатке аналитических работ, ему посвященных.

Термин «аутсорсинг» («outsourcing») происходит от английских слов «outside resource using» - «использование внешних ресурсов». В международной бизнес-практике этот термин определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче организацией определенных бизнес-процессов или определенных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

В справочной литературе аутсорсинг часто определяется как передача ряда неключевых внутренних операций или внутренних сервисов компании-заказчика сторонней организации (например, подрядчику), специализирующейся на подобных операциях [1, с. ххi].

Наиболее полное определение аутсорсинга предложил Дж.Б. Хейвуд : «Перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [2, с. 40].

Зарубежные исследователи аутсорсинга в своих работах также подчеркивают раскрытие сущности аутсорсинга через «переход к использованию услуг внешних поставщиков» как главное стратегическое решение,

«практику найма частных поставщиков по реализации проектов для компании», «потребление услуг из внешних источников». Одновременно многие определения зачастую исходят из понятия «ключевые компетенции» компании и подчеркивают сутьность аутсорсинга как способа сконцентрироваться на выполнении основных функций. Аналогично большинство определений российских исследователей, как правило, сводится к утверждению самого факта передачи той или иной функции вне рамок компании [3, с. 76].

Аутсорсинг часто называют феноменом XX в., а также величайшим открытием бизнеса последних десятилетий, так как лишь с конца 80-х гг. XX в. это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение. Понимание того, что дает применение аутсорсинга в различных видах деятельности, следует из определения его сущности, как распределения функций бизнес-системы. В настоящее время это применение может касаться как отдельных бизнес-процессов, так и всего процесса деятельности – в частности, управления проектом с помощью управляющей компании. Главный вопрос – насколько выгодно и целесообразно это делать.

До недавнего времени банковский сектор был одним из самых закрытых для использования аутсорсинговых схем. Однако сегодня ситуация меняется. Рост банковской розницы в России и активное развитие рынка банковских услуг привели к резкому увеличению числа бизнес-процессов в финансовых институтах и существенному повышению нагрузки на персонал, каналы доставки услуг и информационные системы, а также включению в схему «заемщик - кредитное учреждение» ряда промежуточных звеньев. Это – брокеры и коллекторские агентства, страховые компании и бюро кредитных историй. В связи с этим интерес российских банков к аутсорсингу как к наиболее эффективному пути решения целого ряда бизнес-задач и снижения операционных издержек перешел в практическую плоскость.

В экономической литературе выделяют ряд бесспорных преимуществ аутсорсинга, включая снижение операционных затрат (в основном за счет экономии на оплате штатного персонала и более эффективного использования оборудования), высвобождение финансовых, людских и материальных ресурсов банка для основного бизнеса, при этом повышается качество продуктов и услуг. Благодаря аутсорсингу финансовая организация может использовать высококвалифицированный труд экспертов и новейшие технологии поставщиков. Дополнительная экономия затрат достигается в конечном счете также за счет конкурентного отбора (цена – качество) поставщиков. Наиболее спорным преимуществом являются разделение рисков и частичная передача поставщикам операционного риска банка, поскольку для банка (как получателя и передающего) встает вопрос о том, насколько хорошо управляет рисками провайдер (поставщик, подрядчик) [4, с. 52].

Однако при применении аутсорсинга в банковском бизнесе могут возникнуть так называемые «узкие места», в частности:

- вопрос безопасности банка, поскольку любая организация функционирует в безопасном режиме только тогда, когда есть система безопасности, куда входят все элементы, и связанные с аутсорсингом в том числе;

- делегирование ответственности за результаты функционирования кредитной организации, как субъекта банковского права;

- неформализованность некоторых процессов в банковской деятельности в части их передачи на аутсорсинг. Это касается расчетно-кассовой деятельности, выдачи кредитов;

- вынужденная непрофильная деятельность кредитных организаций, т.е. выполнение ими функций государственного контроля. Это не только отнимает временные и человеческие ресурсы, но и не позволяет в полной мере пользоваться возможностями аутсорсинга;

- внутренняя неготовность к переходу на данную модель деятельности, недостаточная осведомленность и отсутствие опыта применения подобных решений руководителями и акционерами банков

Решить все эти проблемы возможно только совместными усилиями банковского сообщества, регуляторов и государственных органов.

Аутсорсинг может подвергнуть банки и банковскую систему новым или повышенным рискам. При этом важно, чтобы эти риски управлялись надлежащим образом. Особая опасность состоит в том, что сбой в обслуживании крупного банка может привести к обострению ликвидности, торможению платежей и транзакций со стороны банка и банковской системы в целом.

Усилия регуляторов во многих ведущих странах направлены на то, чтобы аутсорсинг не ставил под угрозу непрерывность предоставления основных ликвидных средств, платежей и сделок, услуг крупных банков, которые имеют решающее значение для функционирования финансовой системы и экономики в целом. Аутсорсинг предусматривает, что исполнитель услуг осуществляет управленческий контроль над операцией и несет соответствующий риск. Внешнему подрядчику могут передаваться второстепенные и вспомогательные функции, например, информационные технологии, управление персоналом, обработка платежных ведомостей, колл-центры.

Риски потерь для банка в результате аутсорсинга включают:

- повышение уязвимости банка и зависимости от единственного поставщика услуг для решения критически важных задач обслуживания. Особенно угрожающей является ситуация, когда данная услуга не может быть быстро предоставлена альтернативным провайдером;

- затруднение управления операционным риском. Можно легче оценивать и управлять операционными рисками, связанными с внутренними процессами, чем рисками процессов обслуживания сторонними организациями, особенно в отношении соблюдения провайдером системы внутреннего контроля в такой же мере, как и в самом банке;

- управляемость правового риска. Банк-аутсорсер продолжает нести ответственность за конфиденциальность информации о своих клиентах и

другие юридические обязательства в связи с использованием информации о клиентах, и поэтому финансовая организация может подвергаться угрозе нарушения этих обязательств.

Эти вопросы являются важными для банка, поскольку касаются его жизнеспособности. Банк призван стимулировать должное внимание к управлению рисками аутсорсинга и в рамках условий договоров поддерживать надлежащие отношения при заключении соглашений на аутсорсинг.

### **Литература**

1. Бравар Ж.-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
  2. Широкова А.В. Эволюция взглядов на развитие аутсорсинговых отношений // Экономические науки. – 2009. – № 3(52). – С. 76-80.
  3. Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
  4. Бортников Г.П. Управление рисками аутсорсинга в банках // Управление в кредитной организации. – 2009. – № 2. – С. 52-55.
- 

*Н.Ю. Попова*

### **ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СПЕЦИФИКУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ СЛУЖБ В БАНКЕ**

Московская финансово-промышленная академия  
г. Москва, Россия

Постоянное расширение продуктовой линейки и развитие спектра услуг, оказываемых современными банками клиентам - физическим и юридическим лицам, базируется на ряде основных предпосылок: формирование стратегии банка, определение эффективности его деятельности, концепция развития банка, технологии продажи банковских продуктов и услуг, исследования рынка и поиск целевых сегментов, кадровая политика коммерческого банка и др.

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены, прежде всего, спецификой банковского продукта (услуги).

Основной целью реализуемой руководством банка политики, отражающейся в деятельности всех его служб, является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка, рост получаемой прибыли. Отсюда огромное значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменяются в последнее

время под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и модифицируемых отношений между банками и клиентурой.

В рамках современного маркетинга, безусловно, меняются отношения банка и клиента. Ранее, в докризисные годы, когда доверие к банкам было сформировано достаточно долгим периодом известной стабильности, и имело под собой действительную основу многих успешных лет использования клиентом услуг, предоставляемых данным конкретным банком, большинство из них в такой ситуации могли позволить себе предлагать клиентам - вкладчикам и заемщикам – достаточно стандартный и иной раз даже незамысловатый набор банковских продуктов. И это имело свой смысл, а, главное, достаточно значительный экономический эффект.

В настоящее время банк вынужден постоянно работать над развитием продуктовой линейки, разрабатывать новые виды продуктов и услуг, которые адресованы конкретным группам клиентов - крупным фирмам, мелким предприятиям, отдельным категориям физических лиц и т.д. Единственным критерием в работе банка становятся реальные потребности клиентов. Если на данную банковскую услугу не имеется спроса, ее вообще не следует предлагать, а тем более навязывать потребителям. А в основе этой деятельности лежит функционирование именно маркетинговых служб.

Деятельность банка, как известно, основывается на повторяющихся операциях. Его стремления направлены на то, чтобы сохранить и расширить клиентуру, стать центром финансового обслуживания клиентов на длительную перспективу, решая вопросы восстановления утраченного имиджа банков, восстановления доверия и организации новых форм взаимоотношений с клиентами в текущих экономических обстоятельствах.

Анализируя представленные выше тезисы, становится понятным, насколько сегодня меняется подход к формулированию задач, ставящихся перед маркетинговыми службами банков.

В обязанности службы маркетинга прежде всего входит защита средств от инфляции, прогноз получения прибыли, гарантия сохранности и тайна вклада. Практика свидетельствует, что в коммерческом банке наиболее сильной является первая реакция клиента на культуру обслуживания и этот фактор определяет дальнейшее поведение клиента. Поэтому особое внимание следует уделять такому сервисному понятию, как стандарт обслуживания, базирующийся на квалификации персонала и создании благоприятной для клиента окружающей среды в банке.

Проведение исследования рынка и собственных возможностей банка позволяет определить конкурентные преимущества банка - материальные и нематериальные активы и сферы деятельности, которые позволяют ему чувствовать превосходство в конкурентной борьбе. Цель анализа рынка - получение информации о новых рыночных возможностях, потенциальных проблемах или угрозах, с которыми может столкнуться банк. Исследования рынка позволяют определить конкурентные преимущества банка, разработать маркетинговую стратегию с примене-

нием этих преимуществ. Такая информация о рынке необходима для принятия эффективного управленческого решения. Исследование рынка должно носить целевой характер, необходимый для принятия оперативных решений на основе исследовательских данных. Целевыми задачами банковского маркетинга являются:

- определение направлений улучшения банковского обслуживания;
- установление преимуществ и недостатков в предложении банковских продуктов и технологий;
- потребности банков в новых видах банковских услуг.

При разработке продуктов - новинок маркетинговым подразделениям банка необходимо учитывать ряд требований, предъявляемых к ним, например перспективность, уникальность, эффективность, рентабельность, совместимость с существующими услугами, доходность в сочетании с приемлемым риском, возможность автоматизации, полезность для клиентов на протяжении достаточно длительного времени.

Ценовая политика банка - установление цен на различные банковские услуги и их изменение в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры. Объектами ценовой политики банка являются процентные ставки, тарифы, комиссионные, скидки, премии, минимальный размер вклада.

В маркетинговой деятельности современного банка цена выполняет важную функцию согласования интересов банка и клиентов. Особенность ценообразования в банке - отсутствие четкой взаимосвязи потребительской стоимости банковской услуги и ее цены. Банк имеет возможность маневрировать процентными ставками, уровнем комиссионного вознаграждения и тарифами на услуги в достаточно растяжимых пределах.

Цену банковской услуги сложно изолировать и исследовать вне связи с другими факторами деятельности. Выделяются несколько этапов ценообразования: определение целей; определение спроса; оценка уровня затрат; анализ цен конкурентов; выбор метода ценообразования; установление цены.

В современных условиях развития экономических процессов в РФ методы ценовой конкуренции на рынке банковских услуг далеко не исчерпали себя, поэтому ценовые составляющие определенно должны присутствовать в банковском маркетинге. Каждый банк использует собственный инструментарий при установлении цен, учитывая множество факторов, важнейшими из которых являются конъюнктурная ситуация на рынке банковских услуг и собственные ресурсы банка.

Безусловно, ценовая политика является одним из наиболее эффективных средств стимулирующего воздействия на потенциального клиента, призванных ускорить и усилить ответную реакцию рынка. В свою очередь, адекватность и активность реакции рынка на маркетинговые стратегии является основополагающей целью функционирования маркетинговых подразделений банка.

## **УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
г. Казань, Россия

Одним из признаков финансового кризиса на предприятии служит динамический рост просроченной кредиторской задолженности. Причины здесь могут быть самые разнообразные. Но даже если причины установлены, само по себе это не решит проблему невыполнения обязательств по оплате перед кредиторами. Предприятию предстоит определить меры, которые помогут если не ликвидировать, то хотя бы значительно уменьшить кредиторскую задолженность и не довести предприятие до состояния банкротства.

В марте 2010 г. просроченная кредиторская задолженность российских предприятий составляла 0,96 трлн. руб. Исходя из данных апрельского мониторинга Минфина, на конец января 2010 года в структуре кредиторской задолженности наибольшая доля "просрочки" перед поставщиками — 82%; перед банками — 73%; по зарплате — 55% [2].

Чтобы российским предприятиям не латать дыры в условиях кризиса, нужно каждый день заниматься управлением внутри каждого предприятия, так как чаще всего кризис обусловлен именно внутренними факторами. В период кризиса ситуацию, касающуюся продажи, производства, затрат, дебиторской, кредиторской задолженности, необходимо оценивать комплексно. Управление кредиторской задолженностью необходимо осуществлять одновременно с управлением дебиторской задолженностью. Исходя из этого, необходимо выделить условия построения системы управления кредиторской задолженностью на предприятиях:

1. Наличие у бухгалтеров, финансовых менеджеров, занимающихся управлением дебиторской и кредиторской задолженностью, специальной профессиональной подготовки и навыков в области управления финансами, что предполагает в свою очередь грамотное ведение записей по сомнительным счетам, по которым распределяется дебиторская задолженность в зависимости от того, насколько просрочена ее выплата.

2. Заключение контрактов с покупателем, заказчиками, потребителями услуг, учитывая условия, определяющие их исполнение, включая порядок взаиморасчетов.

3. Оценка кредитоспособности партнеров на основе личного опыта общения с покупателями, анализа кредитной информации из внутренних и внешних источников.

4. Получение необходимой информации о партнере из официально публикуемой финансовой отчетности.

5. Прогнозная оценка уровня финансовой устойчивости партнера.

6. Установление наиболее благоприятного периода расчетов с организациями – контрагентами до процесса реализации продукции (работ, услуг).

7. Установление предельной суммы возможных сделок на основе минимизации количества сомнительных долгов и максимизации количества.

8. Своевременное проведение взаиморасчетов в погашение собственной кредиторской задолженности, а также получение долгов с покупателей.

9. Своевременная инвентаризация расчетов и обязательств с последующей выверкой взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами.

10. Широкое использование скидок при досрочной оплате покупателем товаров (работ, услуг).

Управление кредиторской задолженностью может быть проведено при помощи двух основных вариантов: оптимизации и минимизации кредиторской задолженности, где оптимизация есть поиск новых решений, с помощью которых кредиторская задолженность и ее изменение смогут оказывать на предприятие позитивное влияние (см. табл. 1).

Таблица 1  
Позитивные изменения пассива баланса, связанные с изменениями кредиторской задолженности

Позитивные изменения	Увеличение уставного капитала
	Увеличение нераспределенной прибыли
	Увеличение резервного капитала и фондов
	Увеличение доходов будущих периодов
	Сокращение кредиторской задолженности
	Уменьшение объемов кредитования
	Уменьшение доли заемных средств

При минимизации кредиторская задолженность сводится к ее уменьшению, вплоть до полного погашения [4].

Для управления кредиторской задолженностью необходимо также рассмотреть следующие показатели:

1. Коэффициент ликвидности, который рассчитывается как отношение величины оборотного капитала к краткосрочным долговым обязательствам.

2. Коэффициент "кислотного теста", который представляет собой отношение разницы между текущими активами и стоимостью товарно-материальных активов к текущим обязательствам [1].

3. Коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности, определяемый как отношение суммы заемных средств к общей сумме активов предприятия. Этот коэффициент дает представление о том, на сколько активы предприятия сформированы за счет кредиторов.

4. Коэффициент самофинансирования предприятия, рассчитываемый как отношение собственного капитала (части уставного фонда) к привлеченному. Данный показатель позволяет отслеживать не только процент собственного капитала, но и возможности управления всей компанией.

5. Баланс задолженностей, определяемый как отношение суммы кредиторской задолженности к сумме дебиторской задолженности [3].

Данный баланс следует составлять с учетом сроков двух этих видов задолженностей. При этом желательный уровень соотношения во многом зависит от той стратегии, которая принята на предприятии (агрессивная, консервативная или умеренная).

6. Коэффициент времени, рассчитываемый как отношение средневзвешенного показателя срока погашения кредиторской задолженности к средневзвешенному показателю срока оплаты по дебиторской задолженности. При этом средний срок погашения кредиторской задолженности необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должны соблюдать дебиторы предприятия.

Таблица 2

Оптимальные «рамочные» значения основных коэффициентов, характеризующих состояние кредиторской задолженности на предприятии

Показатели	Крупная промышленность	Капитальное строительство	Оптовая торговля	Услуги (средние и крупные обороты)	Финансовые учреждения (в том числе: банки)
Коэффициент ликвидности	2,0 – 3,0	1,5 – 2,5	1,0 – 2,0	1,0 – 1,5	0,8 – 1,0
Коэффициент «кислотного теста»	1,0 – 2,0	0,8 – 1,5	0,9 – 1,2	0,3 – 0,8	0,7 – 1,3
Коэффициент зависимости	0,1 – 0,3	0,2 – 0,5	0,7 – 1,0	0,6 – 0,9	2,0 – 3,0
Коэффициент самофинансирования (в %)	60 – 70	50 - 60	30 - 50	25 - 50	1,0 – 1,1
Коэффициент времени	2,0 – 3,0	1,5 – 2,0	1,0 – 1,2	1,0 – 1,3	1,0 – 1,1
Коэффициент рентабельности (в %)	10 - 20	5 - 10	20 - 30	15 - 20	2 - 6

7. Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности, который определяется как отношение суммы прибыли к сумме кредиторской задолженности, отраженные в балансе. Данный показатель характеризует эффективность привлеченных средств и его особенно целесообразно анализировать по периодам. При этом должна быть определена зависимость динамики изменений этого коэффициента от тех основных факторов, которые повлияли на его рост или снижение (изменения сроков возврата, структуры кредиторов, средних размеров и стоимости кредиторской задолженности и т. д.) (см. табл. 2).

Информация об отклонении рассмотренных показателей от нормативов может быть доведена до сведения менеджера службой контроллинга. Контроллинг связан не только с прошлым, но во много ориентирован на будущее, поскольку анализ отклонений, выявленных самой бух-

галтерией, финансовым отделом, часто запаздывает в качестве побуждения, и при соответствующих значениях «план-факт» может потребоваться новое видение плана (см. рис. 1).



Рис. 1. Процесс контроллинга

Таким образом, контроллинг действует при формировании и координации планов, при их организационном воплощении, координирует и концентрирует информационные потоки и служит основой для предложений о дальнейших целях предприятия. Контроллинг имеет продвижения вперед, что существенно оптимизирует процесс управления кредиторской задолженностью, так как ориентировано в конечном счете на экономическую эффективность работы компании.

Основу для занятия предприятием более благоприятных позиций на рынке представляет ее узкая специализация, когда уменьшаются издержки производства, снижается себестоимость, повышается производительность труда, что в конечном итоге обуславливает оптимизацию кредиторской задолженности предприятия. В зависимости от того, получена ли экономия по проекту и соблюдены ли сроки его реализации, руководители должны мотивировать персонал через премии. В этом случае персонал всей компании будет заинтересован в соблюдении сроков обязательств различного уровня.

## Литература

1. Комаха А. Эффективное управление кредиторской задолженностью // Финансовый директор / Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/finance/payments/effect\\_payables.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/payments/effect_payables.shtml).
2. Коммерсантъ / Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1375061>.
3. Манибаева К.А., Остапенко В.В. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами: факторы изменения / Финансовый менеджмент. – 2009. - № 4. – С. 40-47.
4. Ржаницина В. Анализ полугодовой отчетности / Консультант. – 2009. - №15.

## ОПТИМАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ЦЕННЫХ БУМАГ В УСЛОВИЯХ НЕЛИКВИДНОГО РЫНКА

Казанский государственный финансово-экономический институт  
г. Казань, Россия

Классические модели формирования оптимального инвестиционного портфеля рассматривают ценные бумаги как абсолютно ликвидный актив, что, в частности, означает возможность немедленного исполнения заявки любого объема по текущей рыночной цене.

Однако на реальных рынках такие возможности отсутствуют, что порождает необходимость учитывать степень ликвидности актива при принятии решения об объемах, сроках и цене исполнения заявки. В работе А.С. Кайла [1] ликвидность рынка рассматривается с позиции взаимодействия трех составных элементов транзакционных издержек:

- а) «сжатость» (tightness);
- б) «глубина» (depth);
- в) «устойчивость» (resiliency).

«Сжатость» рынка отражает невозможность немедленного исполнения сделки по текущей рыночной цене. Практически «сжатость» выражается в наличии спреда между наивысшей ценой заявки на покупку и наименьшей ценой заявки на продажу (bid-ask spread).

«Глубина» рынка характеризует зависимость цены исполнения от объема заявки. Практически «глубина» выражается показателем «влияния рынка» (market impact), который показывает, насколько меняется цена после совершения сделки.

«Устойчивость» рынка показывает скорость восстановления нормального соотношения цен спроса и предложения после совершения сделки.

На рисунке 1 отражены три перечисленных элемента ликвидности рынка.

Отклонение от абсолютной ликвидности рынка теоретически должно приводить к тому, что немедленное исполнение заявки на приобретение всего требуемого объема какого-либо финансового актива будет неэффективным с точки зрения совокупных издержек.

Рассмотрим гипотетический пример, отражающий влияние перечисленных трех элементов ликвидности на стратегию исполнения инвестора.

Пусть инвестору необходимо приобрести 10000 единиц ценной бумаги А, текущая рыночная цена которой равна  $P_{M}$ . В таблице 1 представлена книга лимитированных заявок на продажу с относительными ценами.

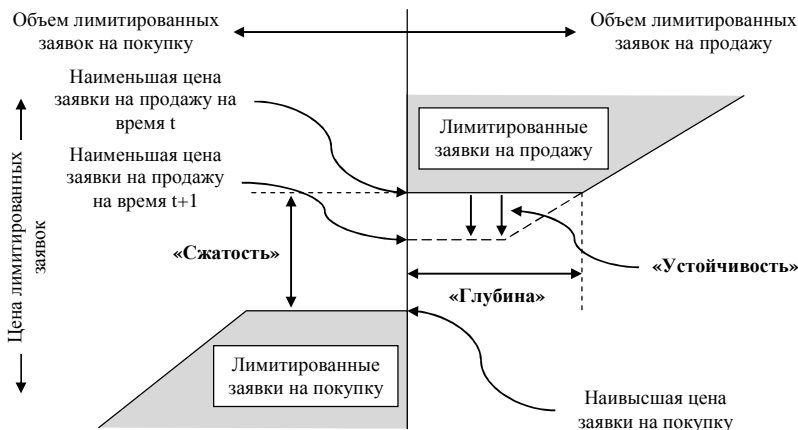


Рис. 1. Элементы ликвидности рынка [2; 3]

Предположим, что восстановление нормального соотношения цен спроса и предложения происходит через один день после совершения сделки. Иными словами, через день книга лимитированных заявок на продажу с относительными ценами возвращается к тому виду, что представлен в таблице 1.

Таблица 1

Книга лимитированных заявок на продажу

Цена продажи	Объем
$1,05P_{Mt}$	3000
$1,10P_{Mt}$	2000
$1,15P_{Mt}$	2500
$1,20P_{Mt}$	4000

При немедленном исполнении затраты инвестора на приобретение ценной бумаги А составят:  $1,05P_{Mt} \cdot 3000 + 1,10P_{Mt} \cdot 2000 + 1,15P_{Mt} \cdot 2500 + 1,20P_{Mt} \cdot 2500 = 11225P_{Mt}$ .

С другой стороны, инвестор может осуществлять исполнение в течение четырех дней по минимальной цене  $1,05P_{Mt}$ : в первые три дня по 3000 единиц и в последний – 1000 единиц. В этом случае его затраты составят  $10500P_{Mt}$ . Однако такая сумма затрат возможна только в том случае, если рыночная цена актива остается неизменной на протяжении всего периода осуществления торгов. В реальности же цена движется в направлении, определяемом текущим трендом.

Так, например, если цена увеличивается ежедневно на 2%, то минимальные издержки ( $10740,26P_{M0}$ ) достигаются при приобретении в первый день 4000 единиц актива, во второй и третий день – по 3000 единиц.

Однако следует отметить, что движение цены не имеет детерминированного характера и содержит помимо тренда случайный компонент.

Неопределенность относительно будущего изменения цены создает дополнительный риск, степень принятия которого зависит от несклонности к риску инвестора. Поскольку риск пропорционален времени, то с ростом степени несклонности к риску оптимальная стратегия исполнения будет предполагать, что все большее число активов должно приобретаться в текущем периоде, даже несмотря на дополнительные издержки, вызванные недостаточной «глубиной» рынка. В предельном случае при абсолютной несклонности к риску оптимальным становится немедленное исполнение, поскольку в этом случае дополнительный риск полностью отсутствует.

При использовании показателя дисперсии риск, связанный с затратами на покупку в день  $t$ , может быть оценен следующим образом:

$$\sigma_t^2 = \left( \frac{I_t - P_{M0}}{P_{Mt}} \right)^2 \sigma_0^2 t, \quad (1)$$

где  $I_t$  – затраты на приобретение актива в день  $t$ ;  $P_{Mt}$  – рыночная цена актива в день  $t$ ;  $P_{M0}$  – рыночная цена актива в начальном периоде ( $t=0$ );  $\sigma_0^2$  – дисперсия ежедневного движения цены;  $t$  – день осуществления сделки.

Тогда целевая функция при приобретении актива будет выглядеть следующим образом [4, р. 346]:

$$\sum I_t + \frac{\lambda}{2} \sum \sigma_t^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

где  $\lambda$  – коэффициент несклонности к риску инвестора.

При продаже актива (ликвидации позиции) целевая функция приобретает вид:

$$\sum I_t - \frac{\lambda}{2} \sum \sigma_t^2 \rightarrow \max. \quad (3)$$

При этом в данном случае под  $I_t$  понимаются не расходы на приобретение, а доходы от продажи.

В рассматриваемом примере при  $P_{M0} = 1$  и  $\lambda = 0,02$  оптимальная стратегия покупки будет следующей: приобретение в первый день 5000 единиц актива, во второй день – 3000 единиц, в третий день – 1695 единиц, в четвертый день – 305 единиц.

Следует отметить один эффект, наблюдающийся при учете риска, связанного с расходами на приобретение актива (рисунок 2).

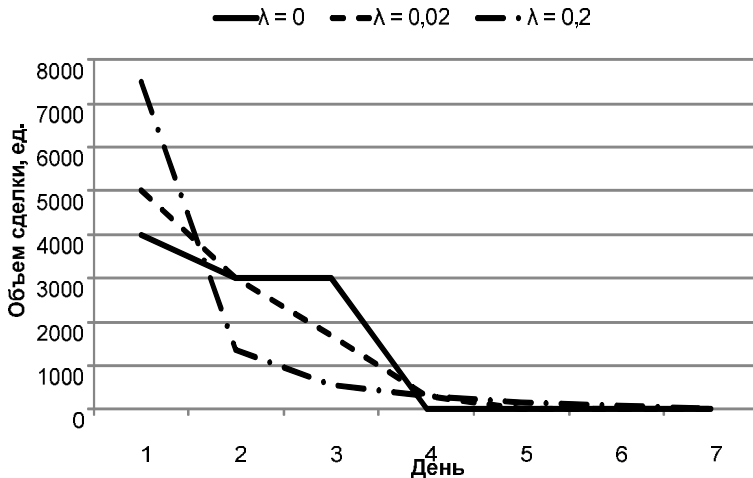


Рис. 2. Оптимальные стратегии покупки при различной несклонности к риску ( $\lambda$ )

Несмотря на то, что, как уже упоминалось, происходит увеличение объема сделки в первый день, имеет место «растягивание» исполнения по оставшемуся объему на большее число дней, чем при минимизации затрат на приобретение. Данный факт объясняется тем, что дисперсия расходов прямо пропорциональна времени и прямо пропорциональна четвертой степени объема сделки.

В самом деле, дисперсия в день  $t$ , согласно формуле (1) прямо пропорциональна квадрату затрат на исполнение  $I_t$ . При предположении о линейной форме зависимости цены исполнения от объема сделки (аналогично [4, р. 346]) получаем следующую формулу для затрат:

$$I_t = P_{Mt} X_t \left( 1 + \frac{k}{2} X_t \right), \quad (4)$$

где  $X_t$  – объем сделки в день  $t$ ;  $k$  – коэффициент, отражающий «влияние рынка».

Поскольку затраты на исполнение  $I_t$  прямо пропорциональны квадрату объема сделки, то дисперсия, в свою очередь, прямо пропорциональна четвертой степени объема.

В результате, противоречие между ростом риска при увеличении объема сделки и ростом риска при отсрочке исполнения разрешается в пользу отсрочки исполнения.

Таким образом, в условиях наличия транзакционных издержек, отражающих неликвидность рынка, немедленное исполнение в полном объеме не является оптимальным. Инвестор вынужден осуществлять покупку (продажу) активов в течение нескольких периодов, продолжительность которых определяется «устойчивостью» рынка. При этом объ-

ем совершаемых в каждом периоде сделок определяется влиянием трех основных групп параметров:

а) параметры актива (доходность и риск): при прочих равных, чем больше доходность и риск, тем большее количество активов должно быть приобретено в ближайшие периоды с тем, чтобы минимизировать издержки упущенных возможностей;

б) микропараметры рынка («сжатость» и «глубина»): при прочих равных, чем больше спрэд между наивысшей ценой предложения и наименьшей ценой спроса и меньше показатель «влияния рынка», тем большее количество активов должно быть приобретено в ближайшие периоды с тем, чтобы минимизировать суммарные транзакционные издержки;

в) характеристики инвестора (степень несклонности к риску): при прочих равных, чем больше степень несклонности к риску, тем большее количество активов должно быть приобретено в ближайшие периоды с тем, чтобы минимизировать риск, связанный с расходами на приобретение актива.

Рассматриваемая в данной работе модель является весьма условной, поскольку не совсем адекватно отражает динамику цены актива и ее дисперсию. Более оправданным было бы моделирование рыночной цены с помощью стохастического винеровского процесса с дрейфом. Также не учтен эффект временной ценности денег, поскольку рассматриваются относительно малые промежутки времени (дни). При осуществлении анализа на более длительных горизонтах затраты на приобретение актива следует дисконтировать по ставке, соответствующей уровню риска данного актива.

Вместе с тем, модель отражает влияние основных микропараметров рынка, параметров актива и характеристик инвестора на выбор оптимальной стратегии исполнения и подтверждает предположение о неэффективности мгновенного приобретения всего требуемого объема ценной бумаги при наличии транзакционных издержек.

## Литература

1. Kyle A.S. Continuous Auctions and Insider Trading // *Econometrica*. – 1985. – Vol. 53. – №6. – pp. 1315-1335.
2. Науменко В.В. Моделирование риска рыночной ликвидности с учетом глубины рынка : препринт. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 52 с.
3. Market Liquidity: Research Findings and Selected Policy Implications [Electronic resource] / Bank for International Settlements, Committee on the Global Financial System. – Access mode: <http://www.bis.org/publ/cgfs11overview.pdf>
4. Jorion P. Value At Risk - The New Benchmark For Managing Financial Risk. – New York: McGraw-Hill, 2001. – 544 p.

Связь с автором: zorroz@yandex.ru

## **СЕКЦИЯ 9**

**«Бухгалтерский учет, статистика, математические и  
инструментальные методы экономики»**

## **БЮДЖЕТНЫЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ ДОКУМЕНТОВ**

Дагестанский государственный университет  
г. Махачкала, Россия

Денежные документы - это особый вид денежных средств, учитываемых в составе финансовых активов учреждения. В составе денежных документов бюджетными учреждениями учитывают: оплаченные талоны на бензин и масла, на питание, оплаченные путевки в дома отдыха, санатории, турбазы, полученные извещения на почтовые переводы, почтовые марки и марки государственной пошлины, пластиковые карты на бензин, телефонные карточки, Интернет-карты, оплаченные железнодорожные и авиабилеты [1, с.130]. Денежных документов, обладают потенциальной возможностью получить за них какие-либо услуги или материальные ценности для нужд учреждения. Не относятся к денежным документам путевки, полученные безвозмездно от общественных, профсоюзных и региональных отделений ФСС РФ [2, с.9; 3, с. 334].

Денежные документы хранятся в кассе учреждения наряду с денежными знаками. Прием в кассу и выдача из кассы денежных документов оформляются Приходными кассовыми ордерами (ф. 0310001) и Расходными кассовыми ордерами (ф.0310002) с оформлением на них записи «Фондовый». Учет операций с денежными документами ведется на отдельных листах Кассовой книги (ф. 0504514), которые формируются с отметкой (штампом) «Фондовый». Приходные и расходные кассовые ордера с записью «Фондовый» регистрируются в Журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов (ф. 0310003) отдельно от операций по денежным средствам. Аналитический учет денежных документов ведется по их видам в Карточке учета средств и расчетов.

Учитываются денежные документы на счете 201 05 000 «Денежные документы» по стоимости приобретения. Регистром синтетического учета операций с денежными документами является типовой Журнал по прочим операциям. Записи в Журнал производятся по мере совершения операций на основании проверенного бухгалтерией кассового отчета. По истечении месяца данные об остатках и оборотах по счету 201 05 000 «Денежные документы» переносятся в Главную книгу.

Поступление денежных документов в кассу бюджетной организации оформляется бухгалтерскими записями по дебету счета 1 201 05 510 «Поступления денежных документов» и кредиту соответствующих счетов аналитического учета счета 1 302 00 000 «Расчеты по принятым обязательствам»:

-1 302 03 730 «Увеличение кредиторской задолженности по начислениям на выплаты по оплате труда» (оплаченные путевки, приобретенные по статье КОСГУ 213);

- 1 302 04 730 «Увеличение кредиторской задолженности по оплате услуг связи» (полученные извещения на почтовые переводы, почтовые марки, телефонные карточки, Интернет - карты);

- 1 302 05 730 «Увеличение кредиторской задолженности по оплате транспортных услуг» (оплаченные железнодорожные и авиационные билеты, оплаченные билеты на проезд в городском транспорте);

-1 302 15 730 «Увеличение кредиторской задолженности по пенсиям, пособиям и выплатам по пенсионному, социальному и медицинскому страхованию населения» (оплаченные путевки, приобретенные по статье КОСГУ 261);

- 1 302 16 730 «Увеличение кредиторской задолженности по социальной помощи населению» (оплаченные путевки, приобретенные по статье КОСГУ262);

- 1 302 17 730 «Увеличение прочей кредиторской задолженности по пенсиям, пособиям, выплачиваемым организациями сектора государственного управления» (оплаченные путевки по статье КОСГУ 263);

- 1 302 18 730 «Увеличение кредиторской задолженности по прочим расходам» (оплаченные марки государственной пошлины, оплаченные билеты на культурно-зрелищные мероприятия);

- 1 302 22 730 «Увеличение кредиторской задолженности по приобретению материальных запасов» (оплаченные талоны и пластиковые карты на бензин, масла).

При безвозмездном получении денежных документов бухгалтерские операции отражаются по дебету счета 1 201 05 510 «Поступления денежных документов» и по кредиту следующих счетов:

- в рамках движения денежных документов между учреждениями, подведомственными одному главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств, - соответствующие аналитические счета счета 1 304 04 000 «Внутриведомственные расчеты»;

- в рамках движения денежных документов между учреждениями, подведомственными разным главным распорядителям (распорядителям) бюджетных средств одного уровня бюджета; между учреждениями, подведомственными одному главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств по приносящей доход деятельности; при их получении от государственных и муниципальных организаций, от прочих юридических и физических лиц - счет 1 401 01 180 «Прочие доходы»;

- при получении от бюджетных учреждений, финансируемых из других уровней бюджетов, - счет 1 401 01 151 «Доходы от поступлений от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации».

Выдача денежных документов осуществляется под отчет ответственным за их использование должностным лицам. Записи в бюджетном учете оформляются с использованием соответствующих счетов аналитического учета счета 1 208 000 00 «Расчеты с подотчетными лицами». Стоимость денежных документов может быть отнесена на расходы учреждения на основании авансовых отчетов подотчетных лиц только после подтверждения факта их использования. Расходы, произведенные по

бюджетной деятельности, отражаются на соответствующих счетах аналитического учета счета 1 401 01 200 «Расходы учреждения», по приносящей доход деятельности - на счете 2 401 01 200 «Расходы учреждения» либо на счете 2 106 04 340 «Увеличение стоимости изготовления материальных запасов, готовой продукции (работ, услуг)». Рассмотрим на примере отражение в бюджетном учете приобретение и списание талонов на бензин в соответствии с Инструкцией по бюджетному учету №148н в бюджетных учреждениях.

Пример 1. Бюджетным учреждением приобретены талоны на бензин на сумму 10 000руб., талоны выданы под отчет сотруднику учреждения.

В учете будут сделаны следующие бухгалтерские проводки:

Таблица 1

Учет операций по движению денежных документов

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб
1. Приобретены талоны на бензин	1 201 05 510	1 302 22 730	20 000,0
2. Оплачены талоны на бензин	1 302 22 830	1 304 05 340	20 000,0
3. Талоны выданы под отчет	1 208 22 560	1 201 05 610	20 000,0
4. Списана стоимость талонов на бензин	1 105 05 340	1 208 22 660	20 000,0
5. Списан бензин на затраты учреждения на основании оформленных путевых листов	1 401 01 272	1 105 03 440	20 000,0

Денежные документы, будучи финансовыми активами, могут передаваться безвозмездно.

При безвозмездной передаче денежных документов бухгалтерские операции отражаются по кредиту счета 1 201 05 510 «Поступления денежных документов» и по дебету следующих счетов [1, с. 131]:

- в рамках движения денежных документов между учреждениями, подведомственными одному главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств, - соответствующие аналитические счета счета 1 304 04 000 «Внутриведомственные расчеты»;

- в рамках движения денежных документов между учреждениями, подведомственными разным главным распорядителям (распорядителям) бюджетных средств одного уровня бюджета; между учреждениями, подведомственными одному главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств по приносящей доход деятельности; при их передаче государственным и муниципальным организациям - счет 1 401 01 241 «Расходы на безвозмездные перечисления государственным и муниципальным организациям»;

- при передаче бюджетным учреждениям, финансируемым из других уровней бюджетов - счет 1 401 01 251 «Расходы на перечисления другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации»;

- передача денежных документов прочим организациям не являющихся бюджетными и физическим лицам - счет 1 401 01 242 «Расходы на безвозмездные перечисления организациям, за исключением государственных и муниципальных организаций».

### **Литература**

1. План счетов бюджетного учета. Инструкция по бюджетному учету. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2010. – 319с.
  2. Валеева Н.И. Особенности учета денежных документов / Ваш бюджетный учет. – 2009. - №5. – С.9-18.
  3. Нестеров В.И. Новая инструкция по бюджетному учету с постатейными комментариями. – М.:»Дело и Сервис», 2009. – 648с.
  4. Мизиковский Е.А., Маслова Т.С. Справочник корреспонденции счетов бюджетного бухгалтерского учета. – М.: Магистр, 2010. 239с.
- 

*А.А. Бахирева*

### **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ИСПОЛНЕНИЯ СВОДНОГО БЮДЖЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рубцовский институт (филиал) АлтГУ  
г. Рубцовск, Россия

Формализовав стратегические цели деятельности организации, следует приступить непосредственно к формированию четырёх основных блоков для каждой стадии процесса анализа исполнения сводного бюджета предприятия (схема 1). Приведенный алгоритм представляет собой последовательность целенаправленных и регламентированных этапов, объединенных в систему с целью получения конкретного результата – массива информации для целей разработки менеджерами управленческих решений, направленных в конечном итоге на максимизацию прибыли, рост платежеспособности и ликвидности, стабилизацию финансово-хозяйственной деятельности организации. Информационный блок представлен двумя составляющими, т.е. документальной и информационной платформами. Под документальной платформой будем понимать совокупность документов, содержащих первичную информацию, необходимую как для расчета совокупности контрольных показателей, так и для последующего анализа их выполнения. Её основу составляют как внутренние, так и внешние документы организации. Типовыми составляющими доку-

ментальной платформы анализа исполнения сводного бюджета предприятия являются Бухгалтерский баланс (форма №1), Отчет о прибылях и убытках (форма №2), Ф.№П-1 «Сведения о производстве и отгрузке Т,Р,У», статистические сборники, результаты маркетинговых исследований, опросов клиентов, планы набора персонала, графики приема-увольнения, кадрового перемещения сотрудников и т.д.

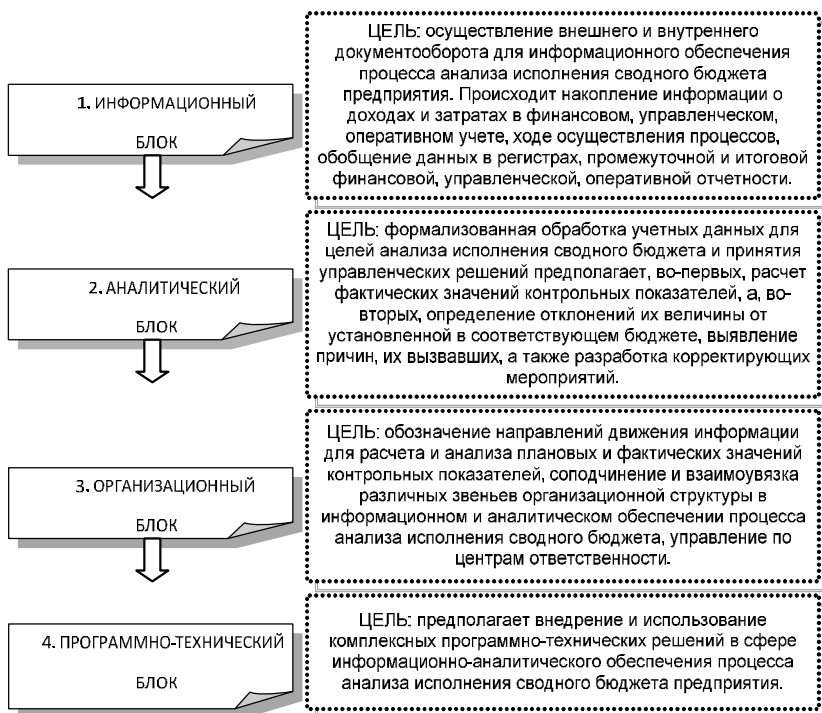


Рис. 1. Характеристика основных блоков процесса анализа исполнения сводного бюджета промышленного предприятия

Далее формируется информационная платформа, под которой будем понимать совокупность величин денежного и неденежного характера, аккумулированная из документов, подготовленных на стадии формирования документальной платформы и используемая с целью формализации контрольных показателей, проведения анализа и выполнения. Например, стр. 260 «Денежные средства», стр.290 «Итого оборотных активов», стр.300 «Валюта баланса», стр.490 «Капитал и резервы», стр.610 «Краткосрочные кредиты и займы» Бухгалтерского баланса, стр. 050 «Прибыль/убыток от продаж», стр.190 «Чистая прибыль/Убыток до налогообложения» Отчета о прибылях и убытках и т.д. Следующим этапом после

разработки и внедрения информационной и документальной платформ является отбор ключевых контрольных показателей, формирующих аналитическую платформу процесса анализа исполнения сводного бюджета предприятия. Руководствуясь стратегической целью организации, которая заключается в максимизации прибыли, как для всякой коммерческой организации, автором отобраны показатели, наиболее наглядно характеризующие прибыльность деятельности организации, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

Методическая основа расчета контрольных показателей

Показатели	Формула расчета	Аналитическая характеристика
Рентабельность активов, %	$Ra = \text{ПП (НП, ЧП)} : \text{АК} * 100$ , где ПП – прибыль от продаж (стр.050 ф.№2); НП – прибыль до налогообложения (стр.140 ф.№2); ЧП – чистая прибыль (стр.190 ф.№2); АК – среднегодовая стоимость авансированного капитала (стр.300 ф.№1)	Позволяет определить влияние на прибыльность деятельности доходов и расходов, не связанных с основным видом деятельности; фискальной политики государства
Рентабельность собственного капитала, %	$R_{ск} = \text{ЧП} : \text{СК} * 100$ , где СК – среднегодовая стоимость собственного капитала (стр.490 ф.№1)	Отражает эффективность использования инвестированных собственниками средств
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\text{Кал} = (\text{ДС} + \text{КФВ}) : \text{КО}$ , где ДС – сумма денежных средств (стр.260 ф.№1); КФВ – краткосрочные финансовые вложения (стр.250 ф.№1); КО – текущие обязательства (стр.610, 620, 630, 660 ф.№1)	Показывает, какую часть текущей задолженности организация может погасить немедленно за счет денежных средств и ликвидных ценных бумаг
Коэффициент покрытия	$\text{Кп} = \text{ТА} : \text{КО}$ , где ТА – текущие активы организации (стр.290 ф.№1); КО – текущие обязательства (стр.610, 620, 630, 660 ф.№1)	Характеризует платежные возможности организации как при условии своевременных расчетов дебиторов, так и при продаже других элементов оборотных средств

Также в рамках выбранной совокупности контрольных показателей необходимо оценить эффективность функционирования организации с помощью динамических соотношений. Относительно выбранных показателей рекомендуется оценивать следующие соотношения:

- Между темпами изменения чистой прибыли (Тчп) и прибыли от продаж (Тпп):  $T_{чп} > T_{пп}$
- Между темпами изменения прибыли до налогообложения (Тнп) и авансированного капитала (Так):  $T_{нп} > T_{ак}$

Связь с автором: [anna.bahireva@mail.ru](mailto:anna.bahireva@mail.ru)

---

*Н.П. Вахрушева*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОБОСНОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Беларусь

В исследовании экономических систем широкое распространение получило математическое моделирование. Оно позволяет представить наиболее важные причинные и функциональные взаимосвязи и взаимозависимости, существующие в реальной действительности, в математической форме. Математическая модель представляет собой уравнение или систему уравнений и неравенств, описывающую взаимосвязи реальной системы [1, с.24]. Исследуя уравнения и неравенства, которые описывают количественные взаимосвязи данной системы, можно анализировать и саму экономическую систему.

Оптимизационные модели характеризуются системой математических уравнений или неравенств экономической задачи, объединенных в рамках целевой функции, решение которой обеспечивает нахождение наилучших параметров исследуемой системы [1, с.12].

При определении роли ЭММ важно обозначит достоинства применения данного метода при изучении экономических систем. Во-первых, имеется возможность получить оптимальные, то есть наилучшие с точки зрения выбранного критерия и отвечающие всей системе ограничений параметры, которыми описаны условия деятельности предприятия. Во-вторых, достигнутые оптимальные параметры экономической системы при данных условиях невозможно улучшить другими методами. В-третьих, оптимальная модель параметров аграрного предприятия разрабатывается один раз, но существует возможность ее многократного использования применительно к местным условиям. И в-пятых, - быстрота в

получении результатов с помощью ЭВМ в сравнении с другими методами [2].

Однако есть и некоторые трудности при использовании данного метода: на первоначальном этапе разработки оптимизационной модели необходимо создать и внести в память ЭВМ достоверную информационную базу по деятельности исследуемого аграрного предприятия.

Главными методическими вопросами обоснования оптимального развития производства в сельскохозяйственных предприятиях являются: обеспечение системности при решении проблемы; разработка приемлемой экономико-математической модели; обоснование входной информации для составления экономико-математической модели; реализация экономико-математической модели на современных ЭВМ; анализ полученных оптимальных решений; выбор наиболее приемлемого варианта развития производства; внедрение разработок в производство [3].

Данная методика применима для обоснования оптимальной отраслевой структуры производства для всех типов сельскохозяйственных предприятий, в т.ч. и для специализированных семеноводческих хозяйств.

### Литература

1. Холод Н.И., Жихар Я.Н. Экономико-математическое моделирование специализации предприятия. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1994. – 51с.
2. Печеневский В.Ф. Моделирование перспективного развития сельскохозяйственного производства АПК региона / АПК: экономика и управление. – 2004. – №10. – С.55 – 64.
3. Курносков А.П. Разработка экономико-математической модели по определению оптимальной отраслевой структуры производства в сельскохозяйственных предприятиях. – Воронеж: ВГАУ, 1999. – 60 с.

Связь с автором: [natavah@tut.by](mailto:natavah@tut.by)

---

*А.С. Выскребенцева*

### **АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ**

Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного  
университета  
г. Рубцовск, Россия

Проблема оценки кредитоспособности предприятия и сам термин «кредитоспособность» изучались и разрабатывались в разные времена.

В советской экономической литературе практически отсутствовало понятие "кредитоспособность". Такое положение объяснялось ограничением использования товарно-денежных отношений в течение длительного времени, а также тем, что для кредитных отношений, которые преимущественно развивались в форме прямого банковского кредита, были характерны не экономические, а административные методы управления, отличающиеся высокой степенью централизации права принятия окончательных решений. Это исключало необходимость оценки кредитоспособности заемщиков при решении вопросов о выдаче ссуд. Кроме того, структурные сдвиги в финансовом положении предприятий, вызванные чрезмерными темпами индустриализации, привели к тому, что большинство предприятий в конце 20-х годов оказались некредитоспособными. В период НЭПа экономисты в целом под кредитоспособностью понимали, с точки зрения заемщика, способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды; с позиции банка – правильное определение размера допустимого кредита. В период развития рыночных отношений особое внимание стали уделять ликвидности активов заемщика. Длительное время кредитный механизм ориентировался на кредитоемкость предприятий, что отражало общий уровень развития кредитного механизма страны в целом. Интерес к данной проблеме возрос с конца 80-х годов, в начале проведения в стране экономических реформ. Основные подходы к определению можно систематизировать и представить в виде таблицы.

Поэтому анализ изменения подходов к определению понятия «кредитоспособность» позволяет говорить о том, что оно подвержено влиянию со стороны развивающейся экономической среды функционирования кредитора и заемщика. А также по результатам анализа содержания указанных понятий, с учетом многообразия показателей, характеризующих кредитоспособность, предлагается использовать термины «объект анализа кредитоспособности» и «показатели, характеризующие кредитоспособность».

При этом под объектом анализа кредитоспособности предлагается понимать аспект внутренней или внешней среды заемщика, состояние которой оказывает существенное воздействие на его кредитоспособность; под показателями, характеризующими кредитоспособность – количественные (финансовые) или качественные (нефинансовые) данные (параметры), позволяющие судить о состоянии отдельных сторон внутренней или внешней среды заемщика.

Таким образом, кредитоспособность хозяйствующего субъекта – это его комплексная характеристика, представленная количественными и качественными составляющими, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором.

Таблица 1

## Определение кредитоспособности различными авторами.

Автор	Определения
Коробейников А.С.	Это такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора.
Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.	Это наличие у хозяйствующего субъекта предпосылок для получения кредита и его возврата в срок.
Любушин Н.П.	Это платность характеризующаяся имеющейся у организации возможностью погашать свои обязательства за счет имеющихся активов.
Лаврушин И.О., Букато В.И., Львов Ю.И.	Это способность заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде или рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).
Черненко А.Ф.	Это потенциальная способность организации не потерять свою текущую платежеспособность после получения кредита и начала целевого использования привлеченных средств.
Ширинская Е.Б.,	Это наличие предпосылок для получения кредита и способность возратить его.
Ольшанский А.И.	Это возможность заемщика погасить только ссудную задолженность.
Сахарова М.О.	Это такое финансовое состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора.
Гиляровская Л.Т.	Это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита.

В общем, понимании оценка кредитоспособности зависит от многих факторов, оценить и рассчитать каждый из которых непросто. Большая часть анализируемых на практике показателей кредитоспособности основана на данных за прошедший период или на какую-то отчетную дату, вместе с тем все они подвержены искажающему влиянию инфляции. Сложность представляют выявление и количественная оценка некоторых факторов. Кроме того, применяется множество методов и подходов решения данной задачи, не исключая друг друга, а дополняющих в

комплексе и делающих оценку кредитоспособности соответствующей реальности. Автором выделены три базовых подхода к оценке кредитоспособности хозяйствующего субъекта (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика подходов к оценке кредитоспособности

№	Методика	Суть подхода	Достоинства	Недостатки
1	Классификационный подход			
	а)рейтинговая	Общая сумма баллов рассчитывается путем умножения значения показателя на его вес (коэффициент значимости) в интегральном показателе	Простота, способность ранжирования организаций по результатам	Учитываются уровни показателей только относительно оптимальных значений (выполнятся/не выполняется), не принимаются во внимание степени их выполнения или невыполнения.
	б) прогнозная	С помощью статистических методов используются для оценки качества потенциальных заемщиков.	Получаемый показатель рассматривается как оценка вероятности невыполнения условий кредитного договора.	Требует обширной репрезентативной выборки.
2	Подход на основе комплексного анализа			
	а) CAMPARI	Анализ базовых принципов обозначенных в названии методики.	Возможность сочетания количественных и качественных характеристик заемщика	Недостаточно теоретически проработаны, не достаточно полно использован математический аппарат
	б) PARTS			
	в) правило «шести Си»			
3	Комбинированный подход			
	а) Методика, разработанная специалистами и АРБ	Анализ кредитоспособности и по определенным направлениям	Простота применения и исчисления.	Невозможность использования методики для оценки кредитоспособности при длительном кредитовании

Различия подходов проявляются не только в алгоритме получения оценки и используемых показателях, но и в форме получаемого результата: это может быть балл, коэффициент, рейтинговая позиция, типологическая группа. Стоит отметить, что в рамках каждого из выделенных подходов может существовать не одна, а несколько методик, нацеленных на получение конкретного результата.

Методики, отнесенные к одному подходу в рамках представленной классификации, основаны на единых методах получения итоговой оценки и единстве её формы.

Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности позволяет сделать вывод, что для оценки кредитоспособности предприятий необходимо разработать комплексную методику оценки кредитоспособности предприятия, так как применяемые на практике методики оценки кредитоспособности недостаточно теоретически проработаны и в них мало использован математический аппарат. Основными недостатками при оценке кредитоспособности банками на сегодняшний день являются:

- субъективизм зачастую решения, принимаемые кредитными инспекторами, основаны на интуиции и личном опыте;
- негибкость и нестабильность – качество оценки является случайной величиной, которую невозможно улучшить или ухудшить, и зависимость от эмоционального состояния и предпочтений эксперта;
- отсутствие системы обучения, передачи знаний и повышения квалификации – прежде чем стать высококвалифицированным специалистом, необходимо накопить определенный уровень знаний, основанный на приобретении достаточного опыта в данной сфере;
- ограничение числа рассматриваемых заявок, которое обусловлено ограниченными физическими ресурсами человека.

Именно поэтому, необходимо разработать такую методику, которая позволит исключить указанные недостатки и будет отвечать следующим требованиям:

- возможности проведения качественного анализа по данным бухгалтерской отчетности, поскольку показатели отчетности являются одним из информационных источников, используемых для оценки кредитоспособности;
- комплексности, система оценки должна позволить оценить кредитоспособность с позиции качественных и количественных показателей деятельности предприятия;
- возможности автоматизации, дабы сократить трудозатраты.

## **ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана  
г. Москва, Россия

Для определения стоимости предприятия, необходимо иметь представление о совокупности факторов, влияющих на стоимость, а также о влиянии каждого конкретного фактора. Лицо, оценивающее стоимость предприятия, при этом должен поставить себя на место владельца или потенциального владельца предприятия.

Основная деятельность предприятия, технологии предоставления услуг или производства продукции и конкурентное положение на рынке формируют набор факторов, влияющих на его стоимость, денежные потоки и финансовые отношения.

При переходе к концепции управления стоимостью следует выявить факторы стоимости компании, воздействие на которые привело бы к повышению стоимости. Факторы стоимости можно разделить на две группы: внешние (не подлежащие воздействию со стороны менеджмента компании) и внутренние (подвластные менеджменту). Невозможность воздействия на внешние факторы (например, законодательные ограничения, изменение налогового законодательства, инфляционные риски и т.д.) не означает, что менеджеры не могут предвидеть их изменение и минимизировать негативные последствия либо максимизировать выгоды. Задача менеджмента состоит в том, чтобы "защитить" стоимость своей компании от колебания внешних факторов как можно в большей степени. Система внутренних факторов стоимости выражается через совокупность показателей деятельности компании и отдельных ее подразделений. Показатели детализируются для каждого уровня управления, при этом каждое подразделение отвечает за те факторы стоимости, на которые оно может воздействовать. Система показателей, характеризующих эффективность компании в рамках концепции управления стоимостью, постоянно обновляется.

Основные факторы, которые должен учитывать специалист при анализе стоимости предприятия, по нашему мнению представлены на схеме (см. рис. 1).

Из рисунка 1 следует, что основными направлениями факторов, изменение которых приводит к изменению величины стоимости предприятия, являются рост доходов, снижение расходов, эффективное использование активов предприятия, величина ожиданий, которые заинтересованные лица закладывают в стоимость предприятия и которая определяется в первую очередь качеством управления.

К внешним факторам можно отнести степень контроля над предприятием, ликвидность акций предприятия, действия правительственных органов в отношении отрасли и конкретного предприятия.



Рис. 1. Схема факторов, влияющих на стоимость предприятия

При оценке стоимости компании специалисты сталкиваются с неопределенностью ситуации из-за отсутствия надежных исходных данных, достаточных для экономических расчетов, так как в большинстве случаев имеют дело с прогнозными расчетами и ожидаемыми показателями. В условиях неопределенности экономической ситуации, когда, с одной стороны, еще нет ясности в том, какие решения менеджмента компании и предположения экспертов будут подтверждены в будущем, а с другой стороны – существуют нестабильность цен на ресурсы и колебания в спросе на услуги, предоставленные с использованием как имеющихся, так и внедряемых технологий, учесть все факторы практически невозможно. Однако модели оценки, построенные с учетом приведенных факторов и их влияния, которое может сказаться на стоимости оцениваемого предприятия, возвращают результаты, сходные с оценкой стоимости анализируемых компаний, полученной по данным рынка ценных бумаг.

Связь с автором: [dgvstud@rambler.ru](mailto:dgvstud@rambler.ru)

## ПРОИЗВОДНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ (ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ) КАК ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Тихоокеанский государственный экономический университет  
г. Владивосток, Россия

В теории бухгалтерского учета и в положениях по бухгалтерскому финансовому учету не описаны правила учета таких его объектов как производные ценные бумаги или производные финансовые инструменты.

Некоторые экономисты однозначно определяют их только как производные ценные бумаги, противопоставляющие основным ценным бумагам. В этом случае под производными ценными бумагами в этом случае понимается бездокументарная форма выражения имущественного права (обязательства), возникающего в связи с изменением цены лежащего в основе данной бумаги биржевого актива. К ним обычно относят фьючерсные контракты и свободнообращающиеся опционы [1]. При этом отличительной чертой производных ценных бумаг как самостоятельного класса ценных бумаг называется их цель обращения, связанная с извлечением прибыли из колебаний цен соответствующего актива. Это, на наш взгляд, сближает понятие производных ценных бумаг как производственных инструментов с понятием ценных бумаг как объектов бухгалтерского учета.

В ряде случаев, оперируя понятием производных ценных бумаг (фьючерсов, опционов), некоторые авторы определяют их как срочные договоры о будущей поставке реального товара или финансового инструмента, которые в данном случае являются базовыми активами [2].

Аналогичное определение производным ценным бумагам (derivative) дает Боб Стайнер, английский специалист в области финансов, который их определяет как любой финансовый инструмент, стоимость которого определяется через стоимость другого инструмента, например, фьючерсный контракт, опцион, процентный своп [3].

Более часто в экономической литературе встречается понятие производных инструментов, которые возникают из срочного контракта на основе базисного актива. При этом к отличительным признакам производных финансовых инструментов относят их использование в сделках, не связанных напрямую с куплей-продажей финансовых активов, а связанных с курсами ценных бумаг, валют и др., которые позволяют их владельцам фиксировать благоприятную цену на покупку (продажу) [4].

Отсюда по мнению некоторых авторов, с которыми можно согласиться, между производными инструментами и ценными бумагами имеются следующие различия:

- ценная бумага, это титул собственности на определенное имущество или отданный взаймы капитал, а срочный контракт – это только право или обязательство поставить или купить в будущем базисный актив, т.е. это организационный инструмент поставки;

- основополагающая функция рынка ценных бумаг сводится к мобилизации денежных средств, а функция срочного рынка состоит в хеджировании ценовых рисков и согласовании будущих хозяйственных планов;

- ценные бумаги приносят, как правило, доход в виде дивидендов или процентов, а по срочным контрактам не существует такого вида дохода [5].

Налоговый Кодекс РФ оперирует понятием финансовые инструменты (что идентично понятию производных финансовых инструментов), под которыми понимаются соглашения участников срочных сделок, определяющие их права и обязанности в отношении базисного актива как предмета срочной сделки, т.е. здесь речь практически идет также о производных инструментах.

Для целей бухгалтерского учета важно различать производные и непроизводные инструменты [6]. Непроизводные инструменты обычно определяют как базисные инструменты (собственно ценные бумаги), а производные инструменты – это инструменты образованные от базисных активов (или иначе инструменты по покупке-продаже базисных ценных бумаг). Их отличительной особенностью, как фактов хозяйственной жизни является полная зависимость их цены реализации от цены базиса (ценных бумаг и др.), лежащего в основе сделки. Или иначе все производные инструменты возникают для целей страхования предпринимателей от изменений цен базисных активов или страхование ценовых рисков в условиях неопределенности экономической конъюнктуры и планирования их будущей деятельности.

Кроме того для определения отличительных черт производных инструментов как объектов бухгалтерского учета целесообразно подразделять на нефинансовые и финансовые производные инструменты. К нефинансовым производным инструментам относятся такие срочные сделки, которые не предусматривают в момент их заключения движения (отток или приток) денежных средств. Например, форвардные контракты, представляющие собой соглашения, обязательные для исполнения между контрагентами о будущей поставке товара или займа, не предусматривают движение денежных средств в момент заключения сделки и по сути представляют собой обычный договор купли-продажи со сроком поставки в будущем, поэтому бухгалтерский учет форвардных контрактов на отдельных финансовых счетах бухгалтерского учета не ведется, в нем отражается лишь движение средств в момент купли-продажи актива. К финансовым производным инструментам относятся опционы и фьючерсы. В условиях опциона покупатель опциона за право купить или продать базисный актив по цене соглашения в будущем выплачивает продавцу опциона премию (цену опциона), т.е. в момент заключения срочной сделки (опционного контракта) у одной из ее сторон покупателя возникает прямой отток денежных ресурсов, который в будущем случае благоприятного изменения для него цены базисного актива позволит ему исполнить свое право на его покупку или продажу. А у продавца опциона возникает прямой приток денежных средств, вытекающий из условий срочной сделки, который обязан продать или купить базисный актив, если его цена уступает покупателю опциона.

Аналогичная ситуация возникает в условиях фьючерса, при котором покупатель и продавец базисного актива обязаны внести на клиентские счета расчетной фирмы гарантированный взнос в форме первоначальной маржи (отток денежных ресурсов), что позволяет им в дальнейшем получать (приток) или снимать (отток) денежные средства в виде вариационной маржи, рассчитываемой организатором торговли в зависимости от изменения цен базисного актива.

Все это характеризует опционы и фьючерсы как производные финансовые инструменты (или производные ценные бумаги), которые связаны с движением денежных средств в момент заключения срочной сделки и которые отражаются на отдельных бухгалтерских счетах, формирующих такие финансовые активы как финансовые вложения.

### Литература

1. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галонова, А.И. Басова. – М.: Финансы и статистика, 1999. – с. 352
2. Ценные бумаги: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, В.С. Торкановского. – М.: Финансы и статистика, 1999 – с. 416
3. Стайнер Б. Ключевые рыночные концепции / Пер. с англ. под ред. В.М. Шавшукова. – СПб.: Издательский дом "Нева", 2004. – с. 240
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2006. – с. 860
5. Буренин А.М. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: учебное пособие – М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998. – с. 352
6. Международные стандарты финансовой отчетности. — М.: Аскери-АССА, 2006. – с. 1058

Связь с автором: [accountlab@list.ru](mailto:accountlab@list.ru)

---

*О.Г. Житлухина, М.Г. Зубенко*

### **ОБ УЧЕТЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ РАСЧЕТОВ, В УСЛОВИЯХ ВЭД, ВЫРАЖЕННЫХ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ**

Тихоокеанский государственный экономический университет,  
г. Владивосток, Россия

В условиях рыночной экономики прибыль организации является не только важнейшим показателем финансовых результатов предприятия, но и источником средств, поступающих в государственный бюджет, формирующимся посредством системы налогов, среди которых одно из основных мест занимает налог на прибыль. Поэтому от правильности его

исчисления во многом зависит эффективность регулирования экономическими процессами хозяйственной жизни как страны в целом, так и финансовая устойчивость хозяйственных субъектов, ее составляющих.

При этом известно, что организация учета формирования финансовых результатов регламентируется положениями по бухгалтерскому учету, а порядок их налогообложения, в частности налогом на прибыль организации, регулируется НК РФ (глава 25). Из-за несоответствия между этими нормативными актами, а также из-за некоторых неточностей, имеющих в них место, возникают дополнительные операции, отражающие их регулирование, что влечет за собой дублирование учетной информации, отрицательно влияющие на ее прозрачность, а значит и на ее качество.

Так, в ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», с изменениями, внесенными приказом Минфина России от 25.12.2007 №47, указывается, что пересчет стоимости активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, осуществляется не только на дату совершения операции, но и на дату составления отчетности. При этом на дату составления отчетности пересчету подлежат денежные средства, ценные бумаги и средства в расчетах. Не понятно почему из этого перечня исключены средства в расчетах, отражающие полученные и выданные авансы в иностранной валюте. Такое исключение частного из общего, на наш взгляд, недостаточно экономически обосновано, т.к. авансы, выданные и полученные, в любой валюте представляют собой составные элементы финансовых инструментов. Авансы, выданные покупателями представляют собой дебиторскую задолженность, которая вместе со всей дебиторской задолженностью и денежными средствами как финансовыми активами должны подлежать пересчету на дату составления отчетности. Авансы, полученные продавцами представляют собой противоположную сторону финансовых инструментов, а именно кредиторскую задолженность, которую вместе со всей кредиторской задолженностью, как финансовыми обязательствами, на наш взгляд, также необходимо пересчитывать на дату составления отчетности. В противном случае, исходя из действующих норм ПБУ, недостаточно точно будут отражены все средства в расчетах, в т.ч. в иностранной валюте, которые непосредственно влияют на формирование базы налогообложения налогом на прибыль.

Известно, что до 1 января 2010 года указанные виды дебиторской и кредиторской задолженности, связанные с получением и выдачей валютных авансов в соответствии с НК РФ, подлежали пересчету на дату составления отчетности, что влекло за собой выявление в учете курсовых разниц, как внереализационных доходов и расходов. По нашему мнению, такой подход более экономически точен, т.к. в соответствии с ним ко всем видам кредиторской и дебиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте применялось одно правило для целей их пересчета в рубли.

Однако, что касается разных подходов их отражения в бухгалтерском и налоговом учете, то это, безусловно, отрицательно влияло на качество учета из-за дополнительных записей, вытекающих из требований ПБУ 18/2001 «Учет налога на прибыль». С выходом Федерального закона № 281-ФЗ от 25.11.2009 указанного выше недостаток устранен, в соответствии с которым курсовые разницы, возникающие в налоговом учете от переоценки полученных и выданных авансов в иностранной валюте, более не являются внереализационными доходами и расходами, а значит не подлежат переоценке на дату составления отчетности. Т.е. в этом случае, и в бухгалтерском учете, и в налоговом учете авансы, выданные и полученные в иностранной валюте, необоснованно отделяются от остальных соответственно финансовых валютных активов и финансовых валютных обязательств, которые подлежат пересчету на дату составления отчетности.

Такое трактование указанных объектов бухгалтерского и налогового учета, на наш взгляд, не позволяет правильно формировать доходы организации (или выручку от реализации), выраженные в иностранной валюте, как основной объект налогообложения прибыли. И не случайно в НК РФ статьи, регламентирующие этот объект налогообложения не были откорректированы в соответствии с изменениями статей 250 и 265. В частности это касается статьи 271 (п.8) НК РФ, в которой указывается, что «доходы, выраженные в иностранной валюте для целей налогообложения пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному ЦБ РФ на дату признания соответствующего дохода». Также осталась не измененным содержание статьи 316 НК РФ, в которой отмечается, что если цена реализуемого товара выражена в иностранной валюте, то сумма выручки от реализации пересчитывается в рубли на дату реализации, т.е. в соответствии со статьей 39 НК РФ на дату перехода права собственности. На наш взгляд, исходя из экономической сущности описанного в НК РФ объекта налогообложения, можно согласиться с требованиями, содержащимися в этих статьях. Но согласиться с противоречивым толкованием откорректированных статей 250 (п.11), 265 (п.1), в соответствии с которыми выданные и полученные авансы в иностранной валюте переоценивать на отчетную дату не следует.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что необходимо для целей бухгалтерского учета вернуться к нормам ПБУ 3/2006 (п.7), где стоимость авансов, выданных и полученных в иностранной валюте подлежала пересчету в рубли по курсу иностранной валюты, установленному ЦБ РФ как на дату совершения операции, так и на дату составления отчетности. Это позволит, на наш взгляд, обеспечить единый подход к отражению в финансовом учете идентичных по экономической сущности его объектов. В данном случае речь идет о финансовых активах (расчетов с дебиторами) и финансовых обязательствах (расчетов с кредиторами), в составе которых и находятся соответственно авансы выданные и авансы полученные в иностранной валюте. Аналогичное требование

должно иметь место и в налоговом учете, а именно целесообразно, на наш взгляд, статьи 250 и 265 НК РФ излагать в прежней редакции, которая требовала авансы выданные и авансы, полученные в иностранной валюте переоценивать по курсу, установленному ЦБ РФ на дату составления отчетности. Все это не только исключит противоречия и дублирование в учетной и налоговой информации, а также обеспечит выполнение принципа экономической обоснованности налогообложения, а именно позволит правильно формировать в учете налоговую базу налога на прибыль, соответствующую реальному экономическому результату, а не результату, зависящему от курсов рубля по отношению к иностранной валюте и тем самым создаст условия для правильного формирования фактов хозяйственной жизни в финансовом бухгалтерском учете, исходя из их экономической сущности.

Связь с автором: [accountlab@list.ru](mailto:accountlab@list.ru)

---

*Т.В. Кабалина*

## **ТРАДИЦИИ И МОДЕРНИЗМ В ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ ГОРОДСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА**

Северодвинский филиал Поморского государственного университета  
им. М.В. Ломоносова  
г. Северодвинск, Россия

Городской общественный транспорт (ГОТ) играет важнейшую роль в экономике современных городов. При недостаточном развитии дорожной инфраструктуры он призван удовлетворять как растущие потребности горожан в передвижениях, так и нужды производства и государства, заинтересованных в улучшении коммерческой активности, снижении ущерба от ДТП, транспортной усталости, негативного экологического влияния на природную среду и людей.

Первые экономико-математические модели строились для решения сравнительно простых локальных проблем: транспортная задача, задача линейного программирования. В системе ограничений и целевой функции задавались наиболее вероятные значения коэффициентов. Позже сложились 2 основных подхода к моделированию: оптимизационный и вероятностный. Большинство созданных в РФ моделей оптимизационные. Существуют модели для отдельного региона, предприятия, маршрута или всей сети. Второй подход возник из-за необходимости учета случайных факторов при непредсказуемости поездок людей (обусловлена погодой, настроением, репертуаром зрелищных и культурных мероприятий); нере-

гулярности прибытия на остановочные пункты транспортных средств (обусловлена изменением интенсивности транспортных потоков с растущей долей грузового и личного транспорта, авариями и т.п.).

Применение в указанных ситуациях поправочных коэффициентов к детерминированным моделям не дало желаемых итогов, поэтому обратились к инструментарию теории вероятностей, математической статистики и массового обслуживания. Безусловно, наилучшие результаты достигаются при сочетании вероятностного и детерминированного подходов. Сочетать преимущества обоих методов возможно, например, в стохастическом программировании, учитывая неопределенность двойными неравенствами в системе ограничений или множеством сценариев будущего развития ГОТ с вероятностью  $P_i$  развития каждого в целевой функции:

$$Z = \sum_i P_i Z_i \quad (\sum_i P_i = 1).$$

При невозможности получения точных исходных данных, например, пассажиропотока, параметрическое программирование помогает выявить множество оптимальных решений. Каждое из них соответствует некоторому сочетанию условий задачи, зависящих от изменения одного или нескольких параметров. Анализ системы оптимальных решений (зоны неопределенности) позволяет отказаться от части вариантов и упростить решение задачи. При этом анализ устойчивости решений помогает определить интервал значений того или иного параметра, в пределах которого решение остается оптимальным.

Задачи стохастического и параметрического программирования наиболее применимы при оптимизации структуры подвижного состава в условиях неопределенности и недостаточной достоверности исходных данных.

Применение ЭВМ совместно с экономико-математическими методами позволяет быстрее рассмотреть все варианты и выбрать из них наилучшие. Математическое программирование стало развиваться в системе управления транспортом с 60-х гг. XX в. из-за применения ЭВМ, существенно снижающих трудоемкость задач с большим числом переменных и итераций. Первоначально оно использовалось при перевозке грузов в системе Мосавтотранспорта. Часто применяют имитационные и аппроксимирующие модели. Первые прогнозируют варианты моделируемого процесса в условиях неопределенности и риска, воспроизводя его в нужной последовательности. Вторые отражают взаимосвязи между расчетными и фактическими характеристиками объекта.

Необходимость учета множества факторов и рассмотрения процессов в развитии, которое не всегда стабильно, привела к применению моделей эконометрики, динамического и нелинейного программирования.

Модели, в которых входные факторы и, следовательно, результаты моделирования явно зависят от времени, называются динамическими. Статические модели приближаются к реальным объектам и системам, функционирующим во времени, что проявляется в допущениях о неизменности или усреднения факторов во времени. Имитационные модели по механизму функционирования являются динамическими: имитируют работу объекта в течение некоторого интервала времени. А по итогам моделирования – статическими: ищется среднее значение за моделируемый период времени.

Методы нелинейного программирования разработаны лишь для отдельных классов задач. Их применение определяется видом функции цели.

В «советский» период были распространены, как правило, «инженерные» модели. Это модели передвижений населения (множественной корреляции, гравитационные), проектирования транспортной сети, выбора количества и вида подвижного состава. Они формируются по результатам обследования пассажиропотоков и для применения в прогнозировании требуют калибровки (определения коэффициентов при переменных эмпирическим путем). Переход к рыночной экономике способствовал развитию «экономических» моделей.

При недостатке информации, трудоемкости и дороговизне исследования спроса на пассажирские перевозки применяют выборочное исследование, качественные, социологические методы. Предварительные модели рекомендуют строить с помощью объектно-ориентированного моделирования. Трендовые модели применяют для краткосрочного прогнозирования в условиях стабильности или медленно изменяющихся факторов.

Утопичность учета в одной модели интересов государства, пассажиров и перевозчиков предписывает рассматривать систему ГОТ в виде совокупности многокритериальных моделей. Логистический подход рекомендует сначала строить центральные модели, а затем переходить к предварительным и завершающим [1]. Формируется оптимальный уровень сервиса. По критерию выявляют целевые задачи для элементов системы. Основные параметры центральных моделей (свободные члены, показатели неизвестных) вычисляют с помощью предварительных моделей. В условиях конкуренции эти параметры имеют имитационный характер. Проектируя модели, находят пассажиропотоки по видам ГОТ при имеющемся уровне сервиса. Решения центральной задачи служат исходной информацией для определения локальных целей системы и задач отдельных звеньев. Применяют оптимизационные модели.

Вышеизложенная совокупность моделей, безусловно, является лучшей в копилке идей научной мысли в области ГОТ, т.к. учитывает интересы основных участников транспортного процесса, но она требует дополнений.

1. В целевую функцию центральной модели для учета интересов работодателей и других сторон, заинтересованных в оптимальном процессе перевозок, следует добавить вне- и внутритранспортные эффекты.

2. В условиях рынка нужны непрерывный мониторинг и корректировка параметров, веса и количества составляющих мультипликативного показателя уровня пассажирского сервиса А.В. Шабанова.

3. Следует оценивать эффективность развития транспортной системы с помощью количественных и качественных показателей. Экономические показатели учитываются в целевых функциях, а технические и социально-экологические – в целевых функциях и ограничениях. Отсутствие точных данных и нечеткие границы показателей предопределяют применение двойных неравенств в ограничениях и проведение анализа чувствительности моделей.

Применение маркетинга в управлении ГОТ обусловлено необходимостью привлечения пассажира личного транспорта к массовому из-за ограниченной пропускной способности дорог и конкуренцией на рынке предложения между перевозчиками. Управление системой ГОТ сталкивается с неравными условиями работы разных видов транспорта на рынке услуг и в том числе с недобросовестной конкуренцией. Данная проблема дополняется противоречием между интересами пассажира и перевозчика: пассажиру выгодно увеличение числа транспортных средств с возможностью ехать сидя, перевозчику – сокращение при увеличении наполнения (это снижает затраты). Компромисс между интересами перевозчиков и пассажиров решается определением стоимости пассажирочаса при минимуме общих затрат указанных сторон транспортного процесса. Этот показатель приводит стоимостные и временные затраты пассажиров к одной размерности и балансирует спрос и предложение на рынке пассажирских перевозок. Поэтому данный показатель становится основой для проведения сегментации спроса и предложения.

Стоимостные затраты времени в советской России предписывалось определять в зависимости от величины национального дохода за 1 человеко-час, среднечасовой заработной платы. В зарубежных странах оценка затрат времени основана на разной доле от среднечасовой зарплаты и зависит от вида поездки и категории участника транспортного процесса. Исползуется и субъективная оценка стоимости времени пассажиром.

Появились модели выбора пассажиром вида транспорта в условиях конкуренции, сочетающие оптимизационный и вероятностный подходы. Отметим недостатки этих моделей: В [2], учитывая суточную неравномерность пассажиропотока, следует разбивать нестационарный суточный интервал на отрезки относительной стационарности, минимизировать общие затраты ГОТ и потери времени пассажиров на  $m$ -м отрезке и суммировать по всем интервалам. В [3] не исследованы затраты времени пассажиров на конкурентных маршрутах при пересадках и разных путях отхода от остановок к месту назначения.

Наметилась тенденция использовать методы нелинейной динамики. Описывать и прогнозировать пассажиропотоки, подверженные сезонным, недельным, суточным и случайным колебаниям, возможно алгоритмическими методами, позволяющими анализировать сигнал без его описания какой-либо функцией, например, методом «Гусеница». Применение фрактальных методов [4] позволило описать сложные временные ряды достаточно просто и наглядно. Дальнейшие исследования объемов перевозок вейвлетами дали возможность разложить последние на составляющие и выявить локальные особенности.

Визуализация современного программного обеспечения, дружественный к пользователю интерфейс (Fraction, Matlab, MathCad, TransNet, Excell и др.), творческие усилия авторов книг, популяризирующих достижения современной математики, позволяют успешно приобретать навыки компьютерного транспортного моделирования без глубоких математических познаний.

Таким образом, основными структурными особенностями современных транспортных экономико-математических моделей являются динамичность, нелинейность, стохастичность, нестационарность, иерархичность. ГОТ, как область научных изысканий, на современном этапе впитывает и развивает достижения как экономико-математического моделирования, так и философии, социологии, маркетинга, логистики, теории передачи сигналов и других наук.

## Литература

1. Логистика: общественный пассажирский транспорт / Под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Экзамен, 2003. – 224 с.
2. Григорова Т.М., Усов А.В. Вероятностно-статистическое моделирование маршрутизированных пассажиропотоков в крупных городах // <http://aaecs.org/grigorova-tm-usov-av-veroyatnostno-statisticheskoe-modelirovanie-marshrutizirovannih-passajiropotokov-v-krupnih-gorodah.html>.
3. Семенова О.С. Математическое моделирование в задачах оптимизации движения городского пассажирского транспорта с учетом наложения маршрутных схем // <http://www.sibsiu.ru/downloads/2009/dissertation/Semenova.pdf>.
4. Кабалина Т.В. О применении фрактальных методов при моделировании пассажиропотока // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2010. – № 2. С. 130-132.

Связь с автором: topic62@yandex.ru

*Е.М. Лусин*

**ПРИМЕНЕНИЕ АППАРАТА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО  
МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ПЛАНИРОВАНИЯ  
«НЕПРЯМОГО» ТРАНСФЕРА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Московский энергетический институт (Технический университет)  
г. Москва, Россия

Под трансфером технологии понимают перемещение научно-технического результата от разработчика к месту его практического использования. В процессе трансфера научно-технический результат обретает форму товара, соответствующую требованиям рынка и удовлетворяющую запросам заказчика. Результатом трансфера является введение в практику полученной новации.

Потребность в новой разработке возникает по причине достижения используемой технологией экономического или физического предела, причем первый всегда наступает раньше второго. Экономический предел обуславливается снижением спроса на выпускаемую продукцию. Физический предел определяется экспоненциальным ростом затрат на совершенствование используемой технологии (наращивание функциональности).

С помощью механизма трансфера научно-технический результат обретает форму новой промышленной технологии с расширенным в сравнении со старой технологией физическим пределом. При внедрении данной технологии производитель переходит к выпуску более востребованной продукции, тем самым, решая задачу снижения экономической эффективности.

Для организации процесса приобретения новых знаний, доведения их до вида товара и осуществление продажи, используются организационно-посредники, роль которых исполняют элементы инновационной инфраструктуры. В рамках инновационной структуры обеспечивается поддержка механизма технологического трансфера на всех его стадиях. Такой механизм трансфера технологий называют «непрямым».

К субъектам «непрямого» трансфера технологии относятся производственные, научно-технические и инновационно-инвестиционные организации. Производственные организации являются потребителями технологий. Научные организации исполняют роль поставщика инновационного ресурса. Инновационные структуры являются посредниками, обеспечивающие инвестиционную, правовую, информационную, экспертную и административно-управленческую стороны трансфера технологии.

Рассмотрим организационно-инвестиционную модель механизма «непрямого» трансфера производственной технологии, представленную на рис. 1.

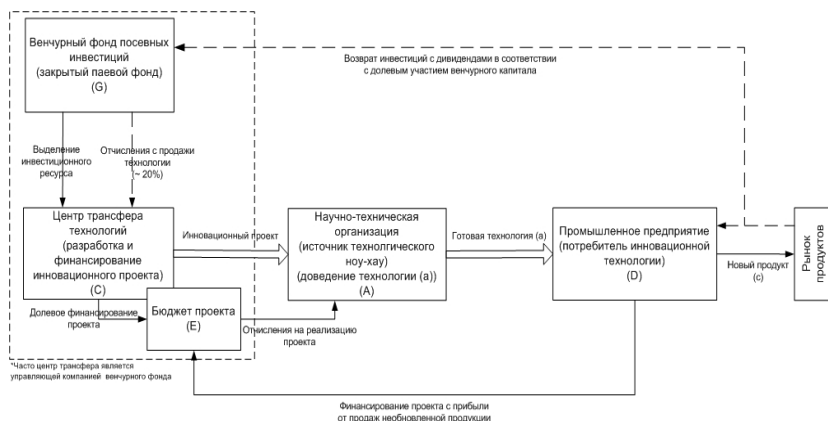


Рис.1. Организационно-инвестиционная модель механизма «непрямого» трансфера производственной технологии

В качестве элемента инновационной инфраструктуры будет рассматривать центр трансфера технологий. Основной его задачей в рамках инновационного процесса является разработка инновационного проекта и осуществление его последующего административно-финансового управления. Для финансирования инновационного проекта динамически формируется бюджет проекта. Источниками накопления бюджета проекта являются финансовые средства производителя, ежемесячно отчисляемые с прибыли от продаж необновленной продукции, а также инвестиционный капитал центра трансфера в форме долевого участия. Техническую реализацию инновационного проекта осуществляет научная организация, являющаяся разработчиком внедряемой технологии. После внедрения технологии производитель приступает к выпуску обновленной продукции, возвращая затраченный финансовый ресурс, согласно долевному участию в проекте, центру трансфера до момента окончания проекта. По завершении проекта центр трансфера выходит из бизнеса производственного предприятия [1, 2].

Как видно из описания, данная модель, прежде всего, ориентирована на реализацию среднетехнологичных инновационных проектов. При этом инновационный проект разбивается на два этапа: этап трансфера технологии и этап возврата финансовых средств с дивидендами участникам инвестиционного процесса. Первый этап является затратным, на втором формируется доход от совместной деятельности организаций. Чем больше организация принимает финансового участия на первом этапе, тем большая ее доля при распределении дивидендов на втором этапе при удачном завершении инновационного проекта. Но при этом риски потери финансовых средств растут.

Построим экономико-математическую модель взаимодействия предприятий-участников инновационного проекта. Суть математического

моделирования состоит в замене реального объекта некоторой математической конструкцией, отражающей его характеристики. При этом сами по себе математические объекты (функции, уравнения и т.д.) являются математическими абстракциями, необходимыми для создания модели. Для того чтобы связать такую модель с реальным исследуемым объектом или процессом, необходимо при построении модели указать способы использования информации о конкретном объекте (идентификация модели), а также способы использования результатов моделирования применительно к самому реальному объекту (интерпретация результатов) [3].

Состав участников трансфера технологии включает в себя производственное предприятие D, заинтересованное в переходе к выпуску новой продукции, центр трансфера технологий C, осуществляющий долевое финансирование и управление инновационным проектом, научно-техническая организация A, являющаяся поставщиком инновационного ресурса, задача которой довести базовую технологию до вида готовой продукции и внедрить на производственном предприятии.

В качестве показателей эффективности будем рассматривать характеристики прибылей участников проекта на планируемом интервале их совместной деятельности. В дальнейшем будем дополнять критерии экономической эффективности, последовательно переходя к решению задачи исходя из конкретных целей исследования. Так как каждое из предприятий, участвующих в инновационном проекте, преследует свои собственные, не вполне совпадающие друг с другом цели, то критерии эффективности должны учитывать необходимость их согласования.

Предприятие D стремится увеличить свою прибыль. По условию модели это можно сделать только за счет внедрения в производственный процесс технологии, позволяющей выпускать новую продукцию с, обладающую высокой конкурентоспособностью и платежеспособным рыночным спросом.

Процесс доведения технологии а требует значительных затрат, а значит, и тщательного обоснования возможностей получения будущих результатов.

Построим функциональную модель полных затрат научно-технической организации на реализацию трансфера технологии. В качестве базовой модели возьмем функцию затрат, предполагающую непрерывные капиталовложения:

$$V_A(t) = P_0 + Pt + Ft^n, \quad n > 2, \quad (1)$$

где  $P_0$  - стоимость технологии на начальной стадии готовности,  $Pt$  - постоянные затраты,  $Ft^n$  - переменные затраты.

Зададимся опорным моментом времени завершения трансфера технологии  $T^*$ , характеризующим время достижения технологией конечной формы.

Построим функциональные модели прибыли производителя от продаж необновленной продукции  $d_1(y)$  и планируемой прибыли от реализации нового продукта  $d_2(y)$ . Для получения второй функции необходимо в начале построить функциональные модели полных производственных затрат (2) и планируемых продаж новой продукции (3).

$$v_D(y) = P_D + Ky^m, \quad m > 1, \quad (2)$$

где  $P_D$  - постоянные затраты,  $Ky^m$  - переменные затраты,  $y$  - объем выпускаемой продукции.

$$c(y) = cy, \quad (3)$$

где  $c$  - стоимость единицы продукции.

Приведенная функциональная модель полных производственных затрат (2) справедлива для предприятий с нарушением ритмичности производства, когда, например, осуществляется вложения финансовых средств в инженерные усовершенствования.

Прибыль производителя от планируемых продаж обновленной продукции можно получить по формуле:

$$d_2(y) = c(y) - v_D(y) = y(c - Ky^{m-1}) - P_D. \quad (4)$$

В модели считаем, что производитель может мгновенно перейти к выпуску обновленной продукции в оптимальном объеме  $y_{opt}$ . Оптимальный объем рассчитывается из условия максимизации прибыли производителя.

Построим функциональную модель динамического формирования бюджета проекта за счет средств центра трансфера и ежепериодных отчислений с прибыли производителя. Выберем опорные параметры долевого финансирования трансфера технологии.

Уровень накопления средств бюджета проекта в соответствии с рассматриваемой схемой инвестирования можно представить в виде:

$$Z(t) = W_C + V_D t, \quad (5)$$

где  $W_C$  - инвестиционные средства центра трансфера,  $V_D$  - ежепериодные отчисления с прибыли производственного предприятия.

Необходимо выбрать такую пару  $(W_C, V_D)$ , чтобы за опорное время  $T^*$  через бюджет проекта прошли средства в объеме стоимости проекта. Зададимся временем завершения проекта  $T$ .

Исходя из рассматриваемой схемы инвестирования, в определенные моменты времени в бюджете проекта возникают остаточные нерас-

пределенные средства, определяемые функцией  $D(t)$ , так называемое, локальное сальдо бюджета проекта.

$$D(t) = Z(t) - V_A(t). \quad (6)$$

Для эффективного управления бюджетом проекта нужно выделить контрольные точки, характеризующие стадии готовности технологии. Контрольные точки выберем с помощью опытной логистической функции  $s(t)$ :

$$s(t) = \frac{S_m S_0 e^{\gamma t}}{S_m + S_0 (e^{\gamma t} - 1)}, \quad (7)$$

где  $S_0$  - начальная форма готовности технологии,  $S_m$  - предельная форма готовности технологии,  $\gamma$  - коэффициент, отражающий темп доведения (жизни) технологии,  $t$  - время доведения технологии.

Логистическая функция характеризует три вида динамики развития технологии: зону научных исследований, зону максимальной отдачи, зону технологического предела (насыщения). Если функция локального сальдо бюджета проекта  $D(s)$  относительно контрольных точек проекта равномерна, то можно говорить об относительной устойчивости инновационного проекта к финансовым рискам. Если же данная функция носит убывающий характер, то необходимо разрабатывать стратегию смещения части финансового ресурса локального сальдо ближе к завершению проекта.

Одной из таких стратегий является направление части локального сальдо  $D(t)$  в снижение переменных затрат доведения технологии (модернизация оборудования, приобретение вспомогательных технологических решений). Тогда интегральную функцию затрат можно представить в виде:

$$V_A(t) = P_0 + Pt + F(x)t^n, \quad (8)$$

где  $x$  - объем финансового ресурса, направляемого в снижение переменных затрат трансфера технологии,  $F(x)$  - убывающая функция, характеризующая отдачу от вложенного ресурса в снижение переменных затрат.

Увеличение объема финансового ресурса, направляемого в снижение затрат, может быть оправдано только до некоторого предела  $x_{lim}(t)$ . При правильном планировании сальдо бюджета проекта выравнивается относительно контрольных точек, а также появляются неизрасходованные средства (экономический эффект от снижения затрат).

Можно определить оптимальный объем капитала  $x_{opt}$ , доставляющий максимальное значение сальдо бюджета проекта в конце этапа

трансфера технологии. На основе сравнения  $x_{opt}$  и  $x_{lim}^0$  выберем объем финансовых средств для направления в снижение затрат и план его расхода  $x^0$ .

Составим критерии эффективности участников проекта, представляющие собой максимально возможные доходы организаций.

Научно-техническая организация принимает участие в инновационном проекте в течение этапа трансфера технологии. В течение данного периода она получает средства из бюджета проекта на доведение технологии, а также целевой ресурс, направляемый в снижение издержек.

$$J^A(T^*) = \max_{x \in X} \left[ \int_{t_0}^{T^*} [v_A(t) - v_A(t, x)] e^{-\mu_A t} dt - x \right]. \quad (9)$$

Производственное предприятие на этапе трансфера технологии  $[0, T^*]$  получает прибыль от выпуска необновленной продукции, часть которой отчисляет ежепериодно в бюджет инновационного проекта.

$$J_1^D = \max_{V_D \in V} \left[ \int_0^{T^*} [d_1(y_1^{opt}) - V_D] e^{-\mu_D t} dt \right]. \quad (10)$$

На этапе возврата инвестиций  $[T^*, T]$  производитель получает прибыль от реализации нового продукта. Часть прибыли  $\alpha_C^* d_2(y_2^{opt})$  он отчисляет центру трансфера.

$$J_2^D = \max_{V_D \in V} \left[ \int_{T^*}^T (1 - \alpha_C^*) d_2(y_2^{opt}) e^{-\mu_D t} dt \right]. \quad (11)$$

Интегральные критерии экономической эффективности можно оценивать последовательно для каждого из данных этапов:  $J^D(T) = J_1^D + J_2^D$

Центр трансфера на этапе трансфера  $[0, T^*]$  отчисляет инвестиционный ресурс в бюджет проекта. На данном этапе центр несет издержки.

$$J_1^C = \min_{W_C \in W} W_C. \quad (12)$$

На этапе возврата инвестиций  $[T^*, T]$  центр трансфера накапливает капитал от осуществленной инвестиционной и управленческой деятельности.

$$J_2^C = \max_{W_C \in W} \left[ \int_{T^*}^T \alpha_c^* d_2(y_2^{opt}) e^{-\mu_c t} dt \right]. \quad (13)$$

Обобщенный критерий центра трансфера представляет собой разностный функционал:  $J^C(T) = J_2^C - J_1^C$

Составим обобщенный критерий эффективности совместной деятельности участников инновационного проекта. В качестве такого критерия выберем мультипликативный функционал.

$$J^S(T) = J^A(T^*) J^C(T) J^D(T). \quad (14)$$

Чем больше значение критерия, тем экономически эффективней совместная деятельность организаций. Необходимо решить оптимизационную задачу максимизации критерия совместной деятельности.

Величина критерия  $J^A(T^*)$  принимает свое экстремальное значение при найденном ранее объеме финансового ресурса  $x^0(t_0)$ .

$$J_0^A(T^*) = J^A(T^*, x^0(t_0)), \quad (15)$$

С увеличением дохода центра трансфера, доход производителя от совместной деятельности снижается (и наоборот). Возникают противоречивые интересы участников проекта, которые необходимо учесть при выборе оптимальных параметров долевого финансирования ( $W_C, V_D$ ). Для этого составим функцию критерия  $J^{CD}$ .

$$J^{CD}(\alpha_c^*(T)) = J^C(\alpha_c^*) J^D(\alpha_c^*). \quad (16)$$

Из условия экстремума функции  $J^{CD}$  определим оптимальное значение коэффициента долевого участия  $\alpha_c^0(T)$ , на основе которого считаем оптимальные параметры ( $W_C^0, V_D^0$ ).

Для автоматизации расчетов прединвестиционной программы инновационного проекта в рамках гранта МК-1983.2009.6 был разработан программный инструмент ТТ-Invest.

ТТ-Invest – компьютерная система, предназначенная для создания финансовой модели инновационного проекта, реализуемого на основе «непрямого» трансфера производственной технологии.

На основе вышеописанного экономико-математического инструментария при помощи ТТ-Invest строится финансовая модель инновационного проекта и осуществляется:

- формирование моделей затрат и доходов участников инновационного проекта;
- разработка бюджета проекта и рекомендаций по эффективному управлению сальдо бюджета проекта;

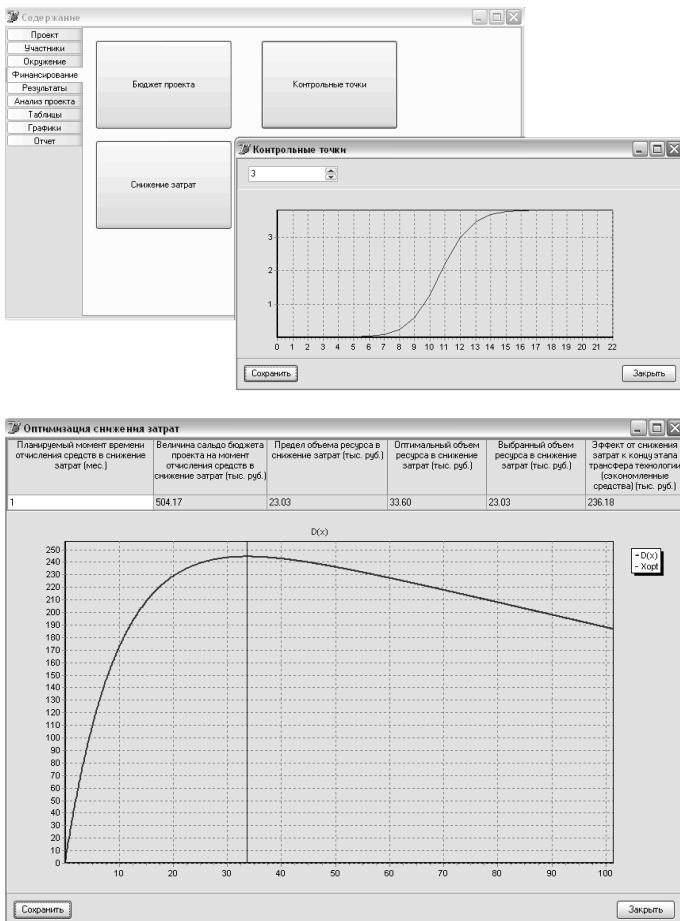


Рис. 2. Примеры интерфейса ПС TT-Invest

- оценка снижения переменных затрат трансфера технологии и уменьшения рисков проекта;
- расчет критериев экономической эффективности (интегральные доходы) участников инновационного проекта;
- расчет обобщенного критерия эффективности совместной деятельности организаций;
- расчет оптимальных долевого параметров инвестирования трансфера технологии при заданном времени продолжительности проекта;

- выработка рекомендаций по выбору момента времени завершения инновационного проекта, определяющего выход центра трансфера из бизнеса;

- выбор плана инновационного проекта на основе сравнения экономических результатов организаций при участии в инновационном проекте и альтернативной деятельности;

- проигрывание различных сценариев развития инновационного проекта, варьируются значения факторов, которые способны повлиять на его финансовые результаты.

В итоге формируется отчет, представляющий собой прединвестиционную программу инновационного проекта. Отчет включает в себя рекомендации по эффективному управлению бюджетом проекта, оценку эффекта от реализации инновационного проекта, оптимальную структуру капитала.

### **Литература**

1. Лисин Е.М. Модель инновационной платформы: оптимальная программа долевого финансирования трансфера технологии. // Журнал «Инновации» №7, С-Пб: ОАО «Трансфер», 2008.
2. Лисин Е.М. Организационно-инвестиционные модели механизма трансфера промышленных технологий. // Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук» с международным участием: в 3 ч. Ч. 1. Под общ. редакцией Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова – Новосибирск, ЦРНС, 2009.
3. Гранберг А.Г., Суспицын С.А. Введение в системное моделирование народного хозяйства – Новосибирск: Издательство "Наука", 1988.

Связь с автором: [lisinym@gmail.com](mailto:lisinym@gmail.com)

---

*Г.М. Магдич, М.Г. Зубенко*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Тихоокеанский государственный экономический университет,  
г. Владивосток, Россия

В условиях действующей сложной и динамичной налоговой системы финансовая стабильность организаций в значительной степени зависит от правильности исчисления налогов и своевременности перечисления их в бюджет. Как показывает практика, в ходе аудиторских проверок выявляется большое количество ошибок в налоговых расчетах. Часть из них

обусловлена несовершенством налогового законодательства, однако более 80 % ошибок являются результатом «человеческого» фактора, т.е. невнимательности и недостаточной компетентности бухгалтеров.

Это в свою очередь требует осуществления эффективного внутреннего налогового контроля, направленного на предотвращение, выявление и своевременное исправление ошибок в исчислении налогов.

В настоящее время отсутствуют нормативные акты и методические рекомендации по организации внутреннего контроля в том числе и налогового и эти проблемы, как правило, решаются на уровне руководства каждой организации.

Налоговый контроль должен стать подсистемой внутреннего контроля организации, для создания которой необходимо решить ряд важных задач:

Определить политику, т.е. отношение руководства и собственников организации к налоговому контролю, осознание его необходимости и значимости в управлении организацией. Это должно быть отражено отдельным разделом в учетной политике для целей налогообложения;

2. Определить исполнителей налогового контроля. На наш взгляд, внутренний налоговый контроль в небольших организациях может осуществляться отдельными сотрудниками аппарата бухгалтерии. В крупных организациях, имеющих отделы внутреннего аудита, можно функции налогового контроля, возложить на сотрудников этого отдела или создать специальный отдел налогового контроля, укомплектовав его специалистами, имеющими квалификационный аттестат налогового консультанта.

Во внутреннем регламенте (должностной инструкции) руководителя отдела налогового контроля и его сотрудников необходимо четко сформулировать контрольные функции, определив ответственность за их невыполнение, а также условия премирования при достижении определенных результатов, стимулирующие их выполнение. Специалисты этого отдела должны быть обеспечены информацией об изменениях в налоговом законодательстве, а также иметь право доступа к любой информации, необходимой для контроля;

3. Разработать технологические документы, обеспечивающие внутренний контроль налоговых расчетов. К таким документам, по нашему мнению, можно отнести график документооборота, технологическую схему внутреннего контроля, таблицу типовых хозяйственных операций с указанием необходимых первичных документов, нормативных актов, бухгалтерских проводок и порядка начисления налогов, таблицу ошибок в налоговых расчетах по каждому налогу и др.;

4. Разработать методическое обеспечение налогового контроля, включающее объекты контроля и конкретные контрольные процедуры проверки первичных документов, бухгалтерских и налоговых регистров, форм налоговой отчетности по каждому уплачиваемому налогу;

5. Сформулировать принципы взаимоотношений сотрудников различных служб организации, ответственных за правильность исчисления

налогов и подготовку налоговой отчетности, при осуществлении контрольных процедур;

6. Определить форму и порядок документального оформления результатов внутреннего налогового контроля и сроки представления информации руководству организации для принятия решений.

Эффективность внутреннего налогового контроля зависит от правильного определения объектов контроля и контрольных процедур по каждому налогу.

Так, на наш взгляд, при проверке правильности исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, основными объектами контроля могут быть:

- правильность, полнота и своевременность формирования налоговой базы по различным видам операций;
- правильность ведения книг покупок и продаж, журнала учета счетов-фактур;
- правильность применения налоговых ставок и исчисления сумм налога;
- правомерность и своевременность применения налоговых вычетов, подтверждение их счетами-фактурами и записями в книге покупок;
- своевременность и правильность исчисления сумм НДС с полученных авансов и корректировки НДС после отгрузки продукции (товаров);
- правильность отражения НДС в регистрах бухгалтерского и налогового учета, бухгалтерской и налоговой отчетности;
- своевременность и правильность уплаты НДС в бюджет;
- своевременность и правильность составления налоговой декларации и представления ее в налоговые органы;
- обоснованность и правильность внесения исправлений в налоговые регистры, и налоговую отчетность предыдущих налоговых периодов.

Однако в организациях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, применяющих разные режимы налогообложения, осуществляющих облагаемые и необлагаемые НДС операции перечень объектов контроля будет значительно шире. Здесь необходимо контролировать правильность исчисления НДС при формировании себестоимости импортных товаров и налоговых вычетов по ним. Если организация применяет налоговую ставку "ноль" процентов, то объектом контроля должно быть правильность оформления и своевременность представления в налоговые органы документов, подтверждающих фактический экспорт продукции или товаров. Особое внимание необходимо уделять проверке правильности исчисления НДС при реализации товаров по товарообменным операциям, по договорам уступки требования, по агентским договорам, безвозмездной передаче материальных ценностей и выполнении работ для собственных нужд.

Подробный перечень объектов контроля необходимо определить по всем налогам, уплачиваемым организацией, особенно по налогу на при-

быль, по которому налоговыми органами выявляется большое количество ошибок.

В настоящее время, как в российской, так и международной практике осуществления внутреннего контроля недостаточно четко определены его контрольные процедуры.

По нашему мнению, при осуществлении налогового контроля, к ним целесообразно отнести:

- нормативно – правовую проверку – проверку соблюдения нормативных актов, регулирующих порядок начисления и уплаты налогов;
- арифметическую проверку, т.е. повторный пересчет исчисленных сумм налогов, расчетных ставок, показателей в регистрах и отчетности;
- встречную проверку записей в документах, бухгалтерских и налоговых регистрах и налоговой отчетности;
- получение письменных и устных разъяснений, расшифровок данных налоговых регистров и налоговой отчетности;
- аналитические процедуры, т.е. сопоставление данных налоговых регистров и налоговой отчетности с аналогичными данными за предыдущие периоды, анализ показателей, существенно отличающихся от их нормальных значений и т.д.

Организованный таким образом внутренний налоговый контроль позволит, по нашему мнению, руководству организации избежать ошибок в исчислении налогов и уплаты штрафных санкций налоговым органам.

Связь с автором: [accountlab@list.ru](mailto:accountlab@list.ru)

---

*Н.С. Никитенко*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО И НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Кубанский государственный университет  
г. Краснодар, Россия

Существующие недостатки в нормативном регулировании бухгалтерского и налогового учета значительно усложняют профессиональную деятельность сотрудников бухгалтерской службы организаций и нередко приводят к спорам с контролирующими органами. Ведь, как правило, большинство ошибок допускаемых бухгалтерами не зависит от их образовательного уровня, они связаны с качеством законодательства, в которое часто вносятся изменения. При этом многие законодательные изменения зачастую несвоевременны и поэтому не в состоянии принести того положительного эффекта, который ожидался от них изначально.

Проблемы законодательного и нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета в России следует рассматривать комплексно, с учетом требований времени, а также национального и международного опыта. Для этого необходимо исследовать современное состояние бухгалтерского и налогового законодательства, выявить его основные проблемы и противоречия и определить комплекс мероприятий по их устранению.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации [1] бухгалтерский учет, федеральные налоги и сборы находятся в ведении Российской Федерации, а установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации находится в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов.

Цели бухгалтерского и налогового законодательства различны. Как отмечается в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» [3] основной целью законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учете выступает обеспечение единообразного формирования полной и достоверной информации о финансовом положении, финансовых результатах и изменениях в финансовом положении организаций, в то время как законодательство, регулирующее налоговый учет, прежде всего ориентировано на обеспечение контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты в бюджет налогов.

Законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете состоит из Федерального закона «О бухгалтерском учете» [3], раскрывающего правовые и методологические основы порядка ведения бухгалтерского учета в организациях Российской Федерации, а также документов, излагающих правила представления полной и достоверной информации применительно к конкретным объектам бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в целом. Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом в России осуществляется Правительством Российской Федерации.

В России фактически сложилась четырехуровневая система законодательного и нормативного регулирования бухгалтерского учета:

а) первый уровень — Федеральный закон «О бухгалтерском учете», другие федеральные законы, указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства Российской Федерации по вопросам бухгалтерского учета;

б) второй уровень — положения по бухгалтерскому учету;

в) третий уровень — План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, методические указания, инструкции, рекомендации и иные аналогичные им документы;

г) четвертый уровень — рабочие документы конкретной организации.

Согласно п. 1 ст. 1 НК РФ [2] законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из НК РФ и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах.

Законодательное и нормативное регулирование налогового учета, так же как и бухгалтерского имеет четырехуровневую структуру:

- а) первый уровень — Налоговый кодекс Российской Федерации;
- б) второй уровень — приказы министерств и ведомств Российской Федерации;
- в) третий уровень методические указания, письма министерств и ведомств Российской Федерации;
- г) четвертый уровень — учетная политика организации в целях налогообложения.

Нормативные акты органов исполнительной власти не входят в состав законодательства о налогах и сборах. Участие органов исполнительной власти в налоговых отношениях осуществляется в специальном порядке, определенном в Налоговом кодексе РФ и, в частности, в ст. 4 НК РФ [2].

Согласно п.1 ст. 4 НК РФ Правительство Российской Федерации, федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные осуществлять функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере налогов и сборов и в области таможенного дела, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, исполнительные органы местного самоуправления в предусмотренных законодательством о налогах и сборах случаях в пределах своей компетенции издают нормативные правовые акты по вопросам, связанным с налогообложением и со сборами, которые не могут изменять или дополнять законодательство о налогах и сборах.

Полномочия финансовых органов в области налогов и сборов определенные в ст. 34.2 НК РФ [2] сведены к подаче письменных разъяснений по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

Следовательно, акты финансовых органов в области налогов и сборов, издаваемые в рамках их полномочий не должны иметь налоговых последствий.

Тем не менее, реализуя свои полномочия в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности, финансовые органы могут принимать новые или вносить изменения в действующие правила бухгалтерского учета, а поскольку параметры бухгалтерского учета присутствуют в НК РФ [2], то подобным образом финансовые органы могут влиять на налоговые последствия. То есть использование данных бухгалтерского учета при формировании параметров налогообложения приводит к влиянию подзаконных актов финансовых органов на законодательство о налогах и сборах.

В настоящее время в России активно идет процесс реформирования бухгалтерского учета и налогообложения. Главным документом, определившим направления изменений в системе бухгалтерского учета и отчетности, стала Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) [4]. Согласно этой Программе [4] основной целью совершенство-

вания бухгалтерского учета выступает приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО. Направления дальнейшего развития бухгалтерского учета определены в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [5], основной целью которой выступает формирование в системе бухгалтерского учета и отчетности полезной информации необходимой для принятия решений различными заинтересованными пользователями. Для достижения этой цели предполагается активизация использования МСФО путем создания необходимой инфраструктуры и эффективного учетного процесса.

В то же время система российского бухгалтерского учета имеет очень тесную связь с налогообложением, что в значительной степени препятствует применению МСФО. На практике многими российскими организациями не выполняются некоторые учетные требования лишь потому, что они никак не связаны с процессом исчисления и уплаты налогов. Причем нередко игнорируются даже те учетные нормы, которые наиболее близки к требованиям МСФО. И это не удивительно. Такая ситуация объясняется отсутствием эффективной системы обеспечения исполнения стандартов финансовой отчетности и налоговой направленностью ответственности за ненадлежащее ведение бухгалтерского учета.

Для устранения зависимости бухгалтерского учета от налогообложения в России продолжается работа по совершенствованию бухгалтерского законодательства, в процессе которой идет формирование новой системы стандартов учета и отчетности, ориентированной в первую очередь на удовлетворение информационных потребностей поставщиков, кредиторов и других инвесторов. К разработке бухгалтерских стандартов, инструкций и методических рекомендаций все чаще подключаются объединения профессиональных бухгалтеров и аудиторов.

Одним из основных направлений совершенствования налогового законодательства в России должно быть обеспечение единых методологических принципов формирования нормативной базы, исключающей двойное толкование законодательных норм. Другим не менее важным направлением совершенствования налоговых правил может быть исключение возможности влияния подзаконных актов финансовых органов на законодательство о налогах и сборах. Для этого необходим постепенный отход от использования параметров бухгалтерского учета, регламентируемых подзаконными актами Минфина РФ, и переход на налоговый учет, регламентированный в рамках Налогового кодекса РФ [2].

Итак, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что законодательное и нормативное регулирование налогового и бухгалтерского учёта в России основывается на противоположных принципах, которые несовместимы в единой системе. Однако в перспективе правила налогового учета должны быть в максимально возможной степени приближены к правилам бухгалтерского учета для обеспечения возможности использования единого массива учетных данных для составления и финансовой, и налоговой отчетности. Такое сближение допустимо осуществлять только

путем установления близкой к бухгалтерскому учету содержательной части налоговых требований, но недопустимо осуществлять путем прямого применения правил бухгалтерского учета для целей налогообложения. Для роста эффективности как налоговых, так и бухгалтерских норм они должны иметь строго независимые друг от друга источники.

### Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.93 г. с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.08 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.08 г. № 7-ФКЗ). // СПС Консультант Плюс
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая): Федеральные законы № 146-ФЗ от 31.07.98 г. (в ред. от 28.09.10 г.) и № 117-ФЗ от 05.08.00 г. (в ред. от 01.10.10 г.). // СПС Консультант Плюс
3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 129-ФЗ от 21.11.96 г. (в ред. от 03.11.06 г.). // СПС Консультант Плюс
4. Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности: Постановление Правительства РФ от 06.03.98 г. № 283. // СПС Консультант Плюс
5. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: Приказ Минфина РФ от 01.07.04 № 180. // СПС Консультант Плюс

Связь с автором: [nikolaysn@mail.ru](mailto:nikolaysn@mail.ru)

---

*К.В. Рахметова*

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Россия

В современных условиях хозяйствования сельскохозяйственные организации часто испытывают трудности в обеспеченности оборотными средствами. Такие предприятия, как правило, испытывают недостаток денежных средств и имеют низкий уровень ликвидности. Вместе с тем недостаток оборотных средств может привести к невозможности своевременного обеспечения производственного процесса, нарушению ритмичности производства, снижению производительности труда, перерасходу материальных ресурсов и, как следствие, к повышению себестоимости.

сти выпускаемой продукции, в результате чего будут уменьшены объемы реализации и в итоге снижен размер получаемой прибыли.

Оборотные средства составляют большую часть национального богатства России. Производственные возможности предприятия определяются наличием собственных оборотных средств, размером и рациональностью их использования.

В научной литературе вопросам изучения воспроизводства оборотных средств в сельском хозяйстве уделяется недостаточно внимания. Очевидно, требует совершенствования система показателей, методика исследования воспроизводства оборотных средств с учетом сложившихся закономерностей в целом в стране и в сельском хозяйстве в частности.

Традиционно, оборотные средства определяют как совокупность денежных и материальных средств, авансированных в средства производства, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовую продукцию [1]

Под воспроизводством следует понимать возобновление оборотных средств в течение воспроизводственного цикла. Воспроизводственный цикл – это цикл, стадии которого характеризуют состояния, которые проходит экономический продукт от его создания до потребления по мере изменения во времени. [6]

Комплексную характеристику воспроизводства оборотных средств можно дать с помощью системы статистических показателей, включающих как экономические показатели, так и статистические величины. Рассмотрим экономические показатели. На наш взгляд, в данной группе требуется выделить подгруппу показателей и отнести к ним такие как «величина оборотных средств на начало и конец периода» и показатель их среднегодовой стоимости. Эти показатели характеризуют размер оборотных средств.

К показателям обеспеченности и эффективности оборотных средств в первую очередь относят показатели материалоотдачи, материалоемкости, материалонасыщенности и материаловооруженности. В качестве основного обобщающего показателя используют коэффициент оборачиваемости оборотных средств, который характеризует количество оборотов совершаемыми оборотными средствами за определенный период времени. [4]

Таким образом, вышеуказанные показатели являются широко применяемыми на практике показателями, характеризующими обеспеченность и эффективность использования оборотных средств.

На наш взгляд, в эту группу также необходимо отнести показатели рентабельности и закрепления оборотных средств. Показатель рентабельности отражает, размер прибыли, приходящейся на 1 рубль оборотных средств. Коэффициент закрепления показывает, сколько приходится оборотных средств в определенном периоде на 1 рубль реализованной сельскохозяйственной продукции.

Рассмотрим статистические показатели.

Традиционно в эту группу относят показатели динамики, а именно темп роста, темп прироста и средний годовой темп роста.

Мандрица О.В. Стаценко С.В. предлагают при анализе оборотных средств использовать индексы удельного расхода конкретного вида сырья или материалов в натуральном выражении в расчете на единицу продукции в натуральном выражении. Сопоставляя показатели удельного расхода сырья за два периода, можно определить, насколько процентов изменился расход материала в расчете на единицу продукции, какова экономия или дополнительные затраты материальных ресурсов в расчете на весь объем продукции. [4]

На практике и в научных исследованиях широко применяют индексный метод, вычисляя индексы переменного состава, постоянного состава и структурных сдвигов. [2]

На наш взгляд, целесообразно рассмотреть показатели средних величин, то есть стоит рекомендовать проводить анализ оборотных средств, применяя среднее арифметическое и среднее хронологическое. Проводя подобный анализ, возможно отследить закономерности понижения или повышения величины оборотных средств за определенный период.

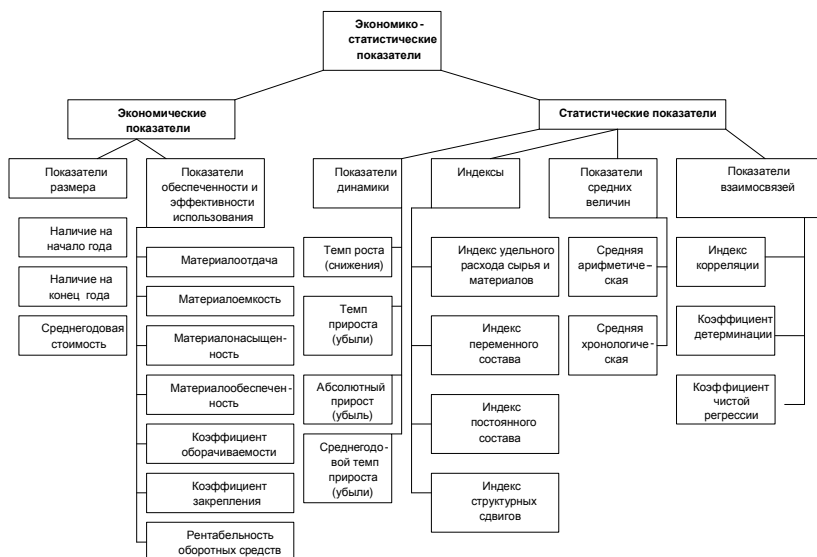


Рис. 1. Экономико-статистические показатели

В систему статистических показателей так же возможно включить группу показателей анализа взаимосвязей. Так для выявления тесноты связи между переменными следует использовать индекс корреляции, например, при анализе оборотных средств возможно проследить взаимосвязь прибыли и величины оборотных средств. С помощью коэффициента детерминации возможно отследить степень изменения величины оборотных средств в зависимости от изменения величины прибыли. По результатам

моделирования показателей воспроизводства основных средств под влиянием факторов можно получить коэффициенты регрессии.

Источником информации для формирования массива статистических показателей являются формы бухгалтерской отчетности и федерального статистического наблюдения.

Источниками формирования оборотных средств могут быть собственные, заемные и дополнительно привлеченные средства. Информация о размерах собственных источников средств представлена в 3 разделе формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и в 1 разделе формы №3 «Отчет об изменениях капитала». Информация о заемных и привлеченных средствах отражается в 4 и 5 разделах формы № 1 «Бухгалтерский баланс», а так же в 7 и 10 разделах формы №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». [3]

Информацию об оборотных средствах так же отражается в формах федерального статистического наблюдения. Такая информация показана в Форме 1 – предприятие Основные сведения о деятельности организации, форме МП(микро)-сх Сведения об основных показателях деятельности микропредприятия, осуществляющего сельскохозяйственную деятельность, а так же в форме П-5(м) Основные сведения о деятельности организации.

В группе форм, отражающих показатели, характеризующие сельское хозяйство такая информация отражается в форме П-1(СХ) Сведения о производстве и отгрузке сельскохозяйственной продукции, в форме 10-А-СХ Сведения о заготовке кормов.

Помимо этого данные об оборотных средствах можно увидеть в Приложение к форме № 1-сх (баланс) Сведения о наличии зерна, в форме № 9-кс (срочная) Сведения о ценах на приобретенные основные строительные материалы, детали и конструкции, в форме 5-з-э Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) энергоснабжающих организаций, в форме 4-тэр сведения об остатках, поступлении и расходе топлива и теплоэнергии, сборе и использовании отработанных нефтепродуктов, в форме 4-запасы (срочная) сведения о запасах топлива и так далее. [5]

Таким образом, комплексное статистическое изучение воспроизводства оборотных средств в сельском хозяйстве должно быть основано на сочетании теоретических подходов экономики и статистики, а так же на обширной информационной базе, включающей бухгалтерскую и статистическую отчетность сельскохозяйственных организаций.

## Литература

1. Волков О.И. Экономика предприятия: Учебник/ под ред. Проф. О.И Волкова и доц. О. В. Девяткина. – 3 – е изд., перераб и доп. – М.:ИНФРА – М,п 2009. – 604с.
2. Кожевникова И.В. Оценка использования элементов производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия. Сборник научных трудов "Экономика"/Северо-Кавказский государственный технический университет. Ставрополь. 2002. 180 с.

3. Любушкин Н.П. Экономика организации: учебник/Н.П. Любушкин. – М.: КНОРУС, 2010. – 304с.
  4. Мандрица О.В, Стаценко С.В Статистические методы применяемые при анализе оборотных средств предприятия - [электронный ресурс] url:// :www.rusnauka.com/9\_EISN\_2007/Economics/21312.doc.htm
  5. Федеральная служба государственной статистики - [электронный ресурс] url:// www.gks.ru
  6. Экономический словарь - [электронный ресурс] url://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\_dict/4318
- 

*К.С. Султан*

## **ФАКТОРНО-БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ**

Kaz Multi Service Ltd  
г. Алматы, Казахстан

Себестоимость услуг, работ и продукции, как известно, является одним из основных экономических показателей, поэтому изучению себестоимости, в том числе себестоимости железнодорожных транспортных услуг, посвящены множества научных работ [1,2,3 и др.].

В связи с реструктуризацией железнодорожной транспортной отрасли, работы по совершенствованию методов расчета себестоимости железнодорожных транспортных услуг приобрели особую актуальность для Республики Казахстан. Поскольку известные методы расчета себестоимости не позволяли получить результаты с необходимой детализацией и точностью, что очень важно для разработки эффективной тарифной политики, как для правительства, так и для новых участников данного рынка.

При этом необходимо отметить, что сложности расчета себестоимости услуг возникает тогда, когда реализуемая услуга включает себя другие услуги, т.е. услуга является многокомпонентной. Классификация услуг на однокомпонентные и многокомпонентные является условной. Условность разделения связано с тем, что очень трудно выделить одну «чистую» услугу, поскольку большинство услуг включают затраты связанные с другими услугами. Поэтому, однокомпонентной назовем услугу, затраты на которой с достаточной точностью определяется на основе стандартных бухгалтерских документов хозяйствующего субъекта, или может быть определены методом прямого отнесения затрат соответствующие субсчета, а другие услуги соответственно назовем многокомпонентными услугами.

Как известно, для расчета себестоимости железнодорожных транспортных услуг, относящихся, как было сказано выше, к многокомпонентным услугам, применяется следующие методы: метод расходных ставок (или

единичных затрат) [1,2,3]; нормативный метод [3,4] и метод прямой калькуляции [5,6].

Общим недостатком известных методов заключается в том, что они не обеспечивают соблюдения баланса объема работ (услуг) и затрат при детализации их по факторам. Кроме этого каждый из них имеют свои недостатки, например, метод расходных ставок характеризуется низкой точностью, а метод прямой калькуляции трудоемкостью и использованием только нормативных данных.

Эффективная тарифная политика, основанная на точных расчетах себестоимости услуг и работ, является одним из основополагающих условий развития территориальных социально-экономических систем. На основе предлагаемого факторно-балансового метода расчета себестоимости можно создать информационно-аналитическую систему. Такая система дает возможность моделировать региональное развитие и оценивать влияния на него различных факторов, тем самым повысить эффективность управленческих решений.

Формирование структуры тарифа на услугу, также создание системы подуслуг, составляющих услугу для тарификации, является одним из сложных задач при разработке механизмов ценообразования, так как существуют множество различных вариантов выделения подуслуг и их измерителей. И чем сложнее финансово-хозяйственная схема взаимоотношений между продавцом и покупателем услуг, тем больше вариантов структуризации услуг. Для детализации услуги обычно используются качественные характеристики, т.е. факторы, влияющие на измеритель услуги. Определение системы факторов для каждого измерителя данной услуги, влияющих на цену этого измерителя окончательно определяет структуру тарифа данной услуги.

В данной работе описывается новый метод расчета себестоимости многокомпонентных услуг, названный автором описываемого метода и данной статьи, «факторно-балансовым методом расчета себестоимости», основная идея которого ранее была описана автором в работах [5,6].

Особенность данного метода заключается в том, что он основан на соблюдении баланса объемов измерителя и операции перевозочного (производственного) процесса, а также затрат отнесенных соответственно измерителям и операциям, независимо от уровня детализации и количества учитываемых факторов. Количество факторов учитываемых в методе определяет размерность метода. Данный метод отличается от известных методов расчета себестоимости многокомпонентных услуг повышенной точностью, поскольку позволяет легко обнаруживать погрешности в формулах и корректировать их путем проверки соблюдения баланса. На основе предлагаемого многомерного факторно-балансового метода расчета себестоимости можно создать систему мониторинга доли хозяйствующих субъектов в себестоимости корпоративной продукции.

В факторно-балансовом методе расчета многокомпонентных услуг строится балансовая матрица удельных объемов, по строкам которой записываются объемы работ, называемые измерителями, а по столбцам

- операции производственного процесса. Таким образом, балансовая матрица удельных объемов представляет собой удельные объемы измерителей, приходящихся на каждую операцию производственного процесса.

Для построения балансовой матрицы удельных объемов выбирается вектор объемов работ Q. Работа Q<sub>j</sub> с одной стороны должна обеспечить четкое распределение измерителей, входящий в j-ю операцию производственного процесса, с другой стороны должна зависеть от тех же факторов, от которых зависит эти измерители, т.е. в качестве Q<sub>j</sub> следует выбирать работы наиболее отражающий характер и свойства j-ой операции производственного процесса.

После построения балансовой матрицы удельных объемов A скалярным умножением A на Q можно восстановить распределение значения измерителей по операциям производственного процесса. При этом сумма каждой строки балансовой матрицы равняется величине соответствующего измерителя, то есть по строкам показывается распределение измерителей по операциям производственного процесса. По столбцам показывается объемы измерителей (выполняемых работ), в соответствующих операциях производственного процесса, то есть структура и объемы работ, выполняемых в каждой операции производственного процесса. Физические значения элементов балансовой матрицы объемов по столбцам не суммируются, поскольку они имеют разную единицу измерения.

Таблица 1

Принципиальная схема балансовой матрицы удельных объемов

		Операции производственного процесса					Величина измерителя
		1	...	j	...	N	
Измерители работ	1	p <sub>11</sub>	...	p <sub>1j</sub>	...	p <sub>1n</sub>	P <sub>1</sub>
	...	...	...	...	...	...	...
	l	p <sub>l1</sub>	...	p <sub>lj</sub>	...	p <sub>ln</sub>	P <sub>l</sub>
	...	...	...	...	...	...	...
	m	p <sub>m1</sub>	...	p <sub>mj</sub>	...	p <sub>mn</sub>	P <sub>m</sub>
		Q <sub>1</sub>	...	Q <sub>j</sub>	...	Q <sub>n</sub>	

Здесь A- балансовая матрица удельных объемов, элементы которой a<sub>ij</sub> отражает удельные объемы i-го измерителя в j-ом операции производственного процесса, Q<sub>i</sub> – объем i-ой работы (операции производственного процесса). P – вектор значения измерителей.

Между Q и P имеет место следующее балансовое соотношение:

$$A \cdot Q = P. \quad (1)$$

Умножением элементов каждой строки удельных объемов на соответствующую величину расходных ставок строится матрица единичных затрат в денежном выражении B:

$$B_j = \sum_{i=1}^n a_{ji} R_i . \quad (2)$$

Сумма каждого столбца матрицы единичных затрат с учетом факторов представляет сумму единичных затрат на одну технологическую операцию.

На следующем шаге определяются объемы каждой операции -  $W_j$ , приходящейся на единицу конечной услуги. Для этого следует элементы вектора  $Q$  разделить на величину конечной услуги за расчетный период времени.

Себестоимость многокомпонентной услуги определяется суммированием произведений суммарных единичных затрат каждой операции на соответствующие объемы операции.

$$C = \sum_{j=1}^n B_j W_j \quad (3)$$

На основе предлагаемого метода можно разработать конкретные алгоритмы расчета себестоимости услуг с учетом особенностей выбранного технологического процесса, например, для железнодорожных транспортных услуг, услуг транспортировки нефти и газа по трубопроводу и т.д. Предложенный метод апробирован для расчета себестоимости железнодорожных транспортных услуг Республики Казахстан, и показал хорошие результаты.

### Литература

1. Абрамов А.П. Затраты железных дорог и цена перевозки. - М: Транспорт, 1974, 256с.
2. Затраты на грузовые перевозки по участкам сети железных дорог / М.Е.Мандриков, А.М.Шульга, Н.Г.Смехова, М.В.Сугрובה; Под ред. М.Е.Мандрикова.- М.: Транспорт, 1991. 223 с.
3. Мазо Л.А. Современные методы управления экономическими процессами на железнодорожном транспорте.- М.: Издательство МЭИ, 2000.- 268 с.
4. Расчеты текущих затрат на перевозки грузов железнодорожным транспортом. Методические положения. – М.:НАТр;ГРССО, 2000. 33 с.
5. Султан (Айгаскаев) К.С., Бердешев Б.А., Габбасов М.Б., Касымбек Ж.М. Определение доли бизнес единиц в себестоимости перевозки грузов.//Магистраль, №7, 2001.Стр. 42-50.
6. Атамкулов Е.Д., Жангаскин К.К. Железнодорожный транспорт Казахстана: реструктуризация и пути интеграции в мировую экономику/ Под общ. ред. Р.К.Сатовой: Монография.- Алматы: Экономика, 2003.- 742 с.

Связь с автором: kurmet@rambler.ru

*Е.В. Шувалова*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ «МИГРАЦИИ РИСКА» ДЛЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Уральский федеральный университет им. первого Президента России  
Б.Н.Ельцина  
г. Екатеринбург, Россия

Динамика развития международных рынков и глобализация экономики предъявляют новые повышенные требования к качеству отчетности, предоставляемой финансовым рынкам и институтами. В связи с этим, ряд государств, в том числе и Россия, решили привести в соответствие с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (МСФО) свои национальные правила бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Концепция развития бухгалтерского учета в России на период до 2010 года была нацелена на постепенный переход открытых акционерных обществ на составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Начиная с 1 января 2004 года, отечественные кредитные организации первыми в обязательном порядке перешли на подготовку данной отчетности. Одна из основных проблем, с которой столкнулись банки – сокращение прибыли и величины капитала по сравнению с данными отчетности по российским стандартам, что явилось следствием различных подходов к оценке банковских рисков и в первую очередь, кредитного риска.

Данное обстоятельство – сокращение прибыли и величины капитала, служит ограничивающим фактором в вопросе получения достойных международных рейтингов и делает российские банки менее конкурентно способными на зарубежных финансовых рынках. Эта проблема была актуальна как ранее – в кризисный период, так и сейчас – в посткризисный. Именно поэтому оценка и постоянный мониторинг уровня рисков, как по российским, так и по международным стандартам, является первоочередной задачей для российских банков.

Изменение внешней среды, выражающееся в имеющей место экономической нестабильности, оказало неблагоприятное влияние на состояние банковских активов, в том числе кредитного портфеля. В связи с чем, возникла необходимость изменения и корректировки методологического аппарата, касающегося оценки рисков. В первую очередь – кредитного портфеля физических лиц, который благодаря своей специфической структуре (значительное количество кредитов, предоставленных разным категориям населения по различным кредитным программам), требует особого внимания из-за невозможности осуществить оценку каждого конкретного кредита и заемщика.

С позиции российских стандартов Центральным Банком был введен ряд изменений в нормативные документы, касающиеся оценки рисков.

Рассмотрим данный вопрос с позиции МСФО. Достаточно распространенным подходом к оценке является применение модели «миграции риска». Миграция риска – переход просроченной задолженности из одной группы временной продолжительности в следующую за определенный период. На основе статистического анализа данных о таком переходе вычисляется вероятность просрочки для ссуд с заданными характеристиками (вид кредита, срок кредитования).

Необходимо отметить, что ранее специалисты придерживались мнения, о необходимости использования 3-5 летней статистики. Однако применение статистики за столь длительный промежуток, большая часть которого относится к докризисному периоду, приводит к искажению информации о величине рисков и значении финансового результата. Нивелировать данную проблему может внесение корректировки в модель «миграции риска» в части сокращения рассматриваемого периода.

Произведены сравнительные расчеты, с рассмотрением максимального (5 лет) и минимального сроков (6 месяцев), которые подтвердили обоснованность доработки модели.

В заключении необходимо подчеркнуть, универсальный характер модели «миграции риска», незначительные изменения параметров которой позволяют адекватно оценить кредитные риски портфеля физических лиц в текущей экономической ситуации.

Подписано в печать 13.12.2010 г.  
Формат 84x108 1/16. Объем – 15,0 п.л.  
Тираж 89 экз. Заказ №993.  
Издательский центр ООО «Редакция газеты «Де-факто».  
398002, г. Липецк, ул. Тельмана, 116  
Тел. (4742) 277977



