

Классификация рынков по типу конечного потребителя

С.А. Авраменко, соискатель,
В.Д. Секерин, профессор кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

На основе изучения особенностей деловых рынков предложена обобщенная классификация рынков по типу конечного потребителя. Особо подчеркнута специфика рынка B2G. Детально классифицированы субъекты рынка B2G, представлена структурная схема взаимоотношений субъектов данного типа рынка.

Рынок B2G, промышленный рынок, классификация рынков, особенности маркетинга.

Classification of the markets as the end user

S.A. Avramenko, competitor,
V.D. Sekerin, professor of chair of management
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the article the generalized classification of markets by the end–customer type is revealed. The particularity of the B2G market is especially pointed out. Subjects of the B2G market are classified in detail. In addition, the structural scheme of relationships between the subjects of the B2G market is shown.

B2G market, industrial market, classification of the markets, features of marketing.

При разработке инновационных стратегий предприятий следует учитывать, что маркетинг на различных типах рынков имеет существенные различия. Мотивация потребителя, эффективность тех или иных видов коммуникаций, процессы продаж, условия и ограничения (в т.ч. законодательные) на рынках B2B и B2G кардинальным образом отличаются от потребительского рынка.

В отличие от рынка B2C (business–to–customers, «бизнес для потребителя»), где в принятии решения о покупке значительную роль играют личные эмоции конкретного человека, на рынке B2B (business–to–business, «бизнес для бизнеса») выбор покупателя в основном базируется на рациональных соображениях. В то же время, личная мотивация ответственного сотрудника организации–покупателя не может быть исключена из рассмотрения.

В результате обострения конкуренции российский рынок B2B вышел за рамки, которые ограничивались преимуществом в цене продуктов и услуг. В современных условиях товары должны удовлетворять запросам конкретного рынка или сегмента

рынка, максимально точно соответствовать решающему фактору покупки [1].

Ф. Котлер выделяет следующие характеристики деловых рынков, определяющие их отличие от потребительских рынков [2]:

- 1) Меньшее число более крупных покупателей;
- 2) Высокая степень влияния покупателя на поставщика, тесные взаимоотношения между ними;
- 3) Профессиональный процесс закупок;
- 4) Большое число сотрудников фирмы–покупателя, влияющих на процесс принятия решения о закупке;
- 5) Многократные и длительные переговоры покупателей с продавцами;
- 6) Спрос на промышленных рынках носит производный характер от спроса на товары широкого потребления;
- 7) Низкая эластичность спроса по цене на товары промышленного назначения;
- 8) Колебания спроса за счет эффекта акселерации;
- 9) Высокая географическая концентрация покупателей;

10) Приоритет прямых закупок без посредников.

Вместе с тем, классификация рынков по типам потребителей может быть дополнена. Это связано с тем, что разли-

чия в типах потребителей обуславливают применение различных маркетинговых подходов. Классификация рынков по типу потребителей приведена в таблице 1.

Табл. 1. Классификация рынков по типу потребителей

Критерий сравнения	Рынок B2C («бизнес–для–потребителей»)	Рынок B2B («бизнес–для–бизнеса»)	Рынок B2G («бизнес–для–государства»)
Конечный потребитель	Розничные потребители – физические лица	Предприятия и организации частных форм собственности	Государственные предприятия, организации и учреждения
Мотивация потребителей	Эмоционально-рациональная	Рационально-личностная	Рационально-личностная
Интенсивность инновационного процесса	Чрезвычайно высокая	Высокая или средняя	Средняя или низкая
Ключевые факторы мотивации потребителей	Эмоциональное желание купить. Субъективная оценка вариантов.	Решение задачи компании. Личная мотивация ответственного сотрудника получить корпоративное вознаграждение.	Решение задачи организации. Личная мотивация ответственного сотрудника получить корпоративное вознаграждение. Возможность коррупционного риска в личной мотивации ответственного сотрудника.
Процесс принятия решения о покупке	Субъективный, спонтанный	Многоступенчатый, иерархический	Формализованный с законодательными ограничениями
Природа решающих факторов покупки	Субъективное соответствие эмоционально–рациональной оценке потребителя в момент покупки	Объективное соответствие характеристик продукта требованиям потребителя по обоснованной цене	Объективное соответствие характеристик продукта требованиям потребителя и законодательным ограничениям по минимальной цене.
Цель инновационного маркетинга	Сформировать желание купить инновацию	Спроектировать предложение, максимально соответствующее решающим факторам покупки	Спроектировать предложение, соответствующее решающим факторам покупки и минимальное по цене
Модели потребительского поведения	Модель «Диффузия инноваций»	Модель «Двух рынков» [3]	

Обобщая вышеизложенное, к основным особенностям маркетинга на рынках B2B и B2G можно отнести следующие:

1) Первостепенное значение рациональных факторов мотивации потребителей;

2) Значительное скрытое влияние индивидуальной мотивации ответственных сотрудников (денежное вознаграждение, продвижение по службе, признание со стороны руководства, чувство профессионального успеха)

3) Формализованность и многоступенчатость процессов принятия решения о закупке

4) Относительная длительность принятия решения о закупке;

5) Конкуренция между предложениями различных поставщиков на основе ключевых факторов покупки.

Рынок B2G (business-to-government, «бизнес для государства») имеет свои специфические особенности, отличные от рынка B2B. основополагающими особенностями рынка B2G являются:

1) Законодательно регламентированный процесс закупок для нужд государственных заказчиков. В России ключевыми документами, регламентирующими формы и процедура закупок товаров и услуг для нужд государственных заказчиков, являются Федеральный закон N 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и Федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2011 г. N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

2) Системные закупки как ключевой метод организации взаимоотношений между спросом и предложением. Сущность системных закупок заключается в стремлении покупателя приобрести законченное комплексное решение у одного поставщика [2].

Субъекты рынка B2G классифицируются по функции, выполняемой на рынке. К основным субъектам рынка относятся:

1) Государственные заказчики. Производственные и научно-технические учреждения, имеющие потребность в обновлении средств производства, финансируемые за счет государственных программ. Они подразделяются на

а. Крупные предприятия с мощной производственной инфраструктурой,

б. Средние предприятия с линиями технологического оборудования меньшего масштаба,

с. Научно-исследовательские, образовательные учреждения, институты РАН с лабораторной технической инфраструктурой.

2) Частные предприятия – заказчики. Производственные и научно-технические предприятия частной формы собственности, имеющие потребность в обновлении средств производства. Подразделяются на крупные предприятия с мощной производственной инфраструктурой, и средние и мелкие предприятия с линиями технологического оборудования меньшего масштаба.

3) Генеральные подрядчики. Крупные фирмы, специализирующиеся на генеральном подряде в области производственных технологий. Привлекаются государственными заказчиками для решения масштабных технических задач. Как правило, имеют достаточно квалифицированных сотрудников для организации и курирования проекта, разработки общих решений технических задач. Для решения специальных технических задач привлекаются субподрядчики и поставщики.

4) Посредники. Российские фирмы или филиалы зарубежных фирм, специализирующиеся на поставках технической продукции из-за рубежа, реже – продукции российских предприятий. Могут выступать в качестве субподрядчиков и поставщиков для государственных и частных заказчиков. Подразделяются на:

а. специализированных посредников с относительно узким перечнем типов поставляемой продукции («специалисты»);

б. широкопрофильных, поставляющих широкий ряд технической продукции («универсалы»).

Анализ действий посредников на рынках позволяет сделать вывод о том, что все посредники стремятся стать способными предложить заказчику решение технической задачи, с которой они работают, у одного поставщика. Для этого «специалисты» проводят диверсификацию в смежные области, ищут партнеров в областях, где не обладают достаточной компетенцией. «Универсалы», в свою очередь, стараются точнее позиционировать свои услуги на рыночные сегменты, предлагать типовые решения тех или иных задач.

5) Российские предприятия – производители, научно–производственные предприятия. Как правило, узко специализируются на производстве различной промышленной продукции и оказании специальных услуг (проектирование, монтаж определенных систем, услуги по обслуживанию техники). Выступают в качестве субподрядчиков и поставщиков для государственных и частных заказчиков.

6) Зарубежные предприятия – производители, научно–производственные предприятия. Также узко специализируются на производстве различной промышленной продукции и оказании специальных услуг (проектирование, монтаж определенных систем, услуги по обслуживанию техники). Могут выступать в качестве субподрядчиков и поставщиков для государственных и частных заказчиков, но чаще выходят на рынок через посредников–дистрибьюторов.

Государственный заказчик – получатель бюджетных средств – решает масштабные задачи по обновлению технологической базы. Для их решения необходимо привлечение квалифицированного исполнителя, способного взять на себя ответственность за достижение требуемого результата. Неизбежно возникают проекты сотрудничества в форме субподряда, по-

ставки тех или иных специфических технических средств. Исходя из этого, фирма–поставщик с относительно узкой специализацией выходит на рынок с предложением о субподряде. Другими словами, целевым клиентом для нее является не государственный заказчик напрямую, а частное предприятие – генеральный подрядчик.

В то же время, не исключаются ситуации, когда государственные заказчики обходятся без посредников и закупают продукцию напрямую у производителя. Тогда целевым клиентом для поставщика вновь становится конечный потребитель – государственная научная или научно–производственная организация. Имея в виду такую разнотипность целевых потенциальных клиентов, можно выделить такое требование к маркетингу, как гибкость. Фирма должна быть способна выстраивать эффективный маркетинг продукции, как для конечных заказчиков, так и для генеральных подрядчиков; как для государственных, так и для частных предприятий.

Схематическое отражение взаимоотношений спроса и предложения на рынке B2G представлено на рис. 1.

В современных условиях российские промышленные предприятия, стремящиеся расширить рынок сбыта за счет участия в государственных программах закупок, сталкиваются с резко обостряющейся конкуренцией со стороны иностранных фирм. Учет специфических особенностей рынков, обусловленных различиями в типах конечного потребителя, вместе со способностью предприятий создать востребованный рынком продукт по приемлемой цене и найти способы довести его до потребителя, становится важным условием для сохранения конкурентоспособности российской промышленности.

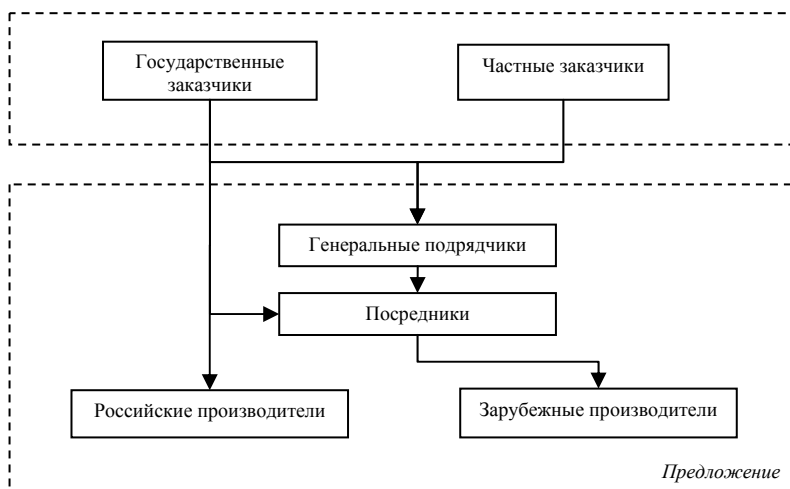


Рис. 1. Структура субъектов рынка B2G

Литература

1. Волков В., Скитяев Д. Проблемы организации промышленного маркетинга. – Энциклопедия маркетинга, 2004. Сайт. URL <http://www.marketing.spb.ru>.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л.: «Маркетинг менеджмент». 12-е изд. – СПб.: Питер, 2012.
3. Секерин В.Д.: «Инновационный маркетинг: Учебник». – М.: ИНФРА-М, 2012.

Анализ и оценка рынка потребительского кредитования в Северо-кавказском федеральном округе

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

В статье проводится сравнительный анализ рынка потребительских кредитов, на основе которого дается оценка развития потребительского кредитования в региональном банковском секторе. Рассмотрен ряд проблем, с которыми сталкиваются банки в сфере потребительского кредитования, а также сделаны определенные выводы и перспективы развития потребительского кредита.

Динамика, кредит, кредитная организация, потребительское кредитование.

The analysis and assessment of the market of consumer crediting in North-caucasian federal district

A.N. Aganov, graduate student of chair bank and insurance business,
Russian state trade and economic university, Moscow

In article the comparative analysis of the market of the consumer credits on the basis of which the assessment of development of consumer crediting in the regional banking sector is given is carried out. A number of problems which banks in the sphere of consumer crediting face is considered, and also certain conclusions and prospects of development of the consumer credit are drawn.

Dynamics, credit, credit organization, consumer crediting.

Дальнейшее развитие рынка банковских операций и услуг, расширение предложения товаров и услуг на потребительском рынке создали благоприятные условия для развития кредитования частных лиц в Российской Федерации. В 2006–2008 гг. на российском банковском рынке был настоящий бум потребительского кредитования. Большинство российских банков как национального, так и федерального уровней предлагали услуги по кредитованию частных лиц, постоянно расширяя и совершенствуя их. Однако с началом финансового кризиса коммерческие банки практически прекратили выдачу кредитов, а первостепенным направлением их деятельности стало повышение собственной ликвидности, улучшение качества кредитного портфеля и возврата проблемных займов.

Указанную тенденцию развития потребительского кредитования демонстрировали и регионы Северо-кавказского федерального округа (далее СКФО) со своими особенностями и спецификой.

Развитие кредитования физических лиц кредитными организациями СКФО можно условно разбить на сле-

дующие периоды: докризисный (рост потребительского кредитования), кризисный период, посткризисный (восстановительный) период.

Рассмотрим каждый из указанных периодов.

В целом, *первый выделенный период – докризисный* – характеризуется ростом потребительских кредитов у коммерческих банков. До кризиса объем задолженности по потребительским кредитам в СКФО увеличивался большими темпами: на 01.01.2008 г. задолженность увеличилась на 52%, хотя этот показатель ниже, чем по всей России (табл. 1 и табл. 2).

Темп прироста по регионам находится в коридоре 44,6–73,5%. В разрезе регионов СКФО абсолютным лидером является Ставропольский край. На 01.01.2008 г. доля Ставропольского края в общем объеме задолженности по потребительским кредитам среди всех регионов СКФО составляет 67%. Также обратим внимание на Республику Ингушетия и Чеченскую Республику – регионы с самым низким показателем задолженности. Эти регионы являются наименее стабильными в плане безопасности,

имеют высокий уровень безработицы, недостаточно развитую филиальную сеть. Так на 01.01.2011 г. в Республиках представлено по пять филиалов, для сравнения в Ставро-

польском крае количество филиалов на ту же дату составляет 51. Все эти факторы являются тормозом развития потребительского кредитования в регионах.

Табл. 1. Динамика объема задолженности в СКФО по кредитам, предоставленным физическим лицам, млн. руб.

Регион	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
КЧР	2 059,7	2 978,6	4 024,3	5 179,1	7 986,0
КБР	3 416,7	5 348,1	7 336,5	7 621,5	10 593,0
Дагестан	2 828,9	4 907,8	7 008,5	9 547,6	14 491,0
Ставропольский край	25 908,4	38 827,8	51 231,1	46 773,9	54 577,0
Республика Ингушетия	399,9	635,2	836,5	1 318,9	2 409,0
Республика Северная Осетия–Алания	3 110,8	4 652,9	5 907,1	5 735,7	7 938,0
Чеченская республика	974,2	1 417,2	1 417,1	1 655,0	2 405,0
Всего СКФО	38 698,6	58 767,6	77 761,1	77 831,7	100 399,0
Всего РФ	1877008,8	3197108,1	3923248,4	3562366,1	4064045

Темпы прироста в среднем по регионам СКФО увеличивались равными долями. Особое внимание привлекает Республика Дагестан: за 2007 г. задолженности по потребительским кредитам увеличилась на 74%, этот показатель самый высокий среди регионов СКФО и превышает темп прироста по всей России. Причиной высокого роста являются интерес населения, а также активное участие местных банков в его кредитовании. На 01.01.2008 г. в Республике Дагестан число кредитных организаций составляло 72, из них 58 – местные организации, 14 – имеющие головную организацию в другом регионе.

Можно предположить, что бум потребительского кредитования в регионе пришелся на этот период.

Динамика задолженности населения перед кредитными организациями в иностранной валюте по регионам весьма разнообразна. Задолженность по кредитам предоставленным населению в иностранной валюте СКФО увеличивалась в среднем на 50% в год в докризисный период, данный прирост вы-

ше, чем по России. Однако в некоторых регионах СКФО задолженность по потребительским кредитам показала отрицательную динамику, так в Республике Ингушетия (–28%) и Чеченской республике (–45%) на 01.01.2008г., по сравнению на 01.01.2007., уменьшилась. Скорее всего, причиной отрицательной динамики является совокупность факторов. В первую очередь – это нестабильность в регионе, далее – недостаточное количество федеральных банков, в которых фондирование привлекаемых средств обходится гораздо дешевле, чем местным банкам. По состоянию на 01.01.2008 г. число банков в республиках составило 5, из них местных банков только 1, а у остальных головная организация находится в другом регионе. Лидером по объему задолженности населения по кредитам, предоставленным в иностранной валюте, является Ставропольский край, а среди Республик – Дагестан. В данных регионах представлено наибольшее количество банков, причем, если в республике Дагестан большинство – это местные банки, то в Ставропольском крае – те, головная организация

которых находится в другом регионе. (На 01.01.2008 г. в Ставропольском крае находится 62 кредитных организации, из них 8 мест-

ных, 54 кредитных организации, головная организации которых находится в другом регионе).

Табл. 2. Темп прироста задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, в %

Регион	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
КЧР	44,61	35,11	28,70	36,8
КБР	56,53	37,18	3,88	
Дагестан	73,49	42,80	36,23	51,8
Ставропольский край	49,87	37,00	-12,07	16,7
Республика Ингуш- тия	58,84	31,69	57,67	82,7
Северная Осетия– Алания	49,57	26,96	-2,90	38,4
Чеченская республика	45,46	0,00	16,79	45,3
Всего СКФО	51,86	35,66	-2,37	27,8
Всего РФ	70,33	22,71	-9,20	14,1

Второй выделенный период – кризисный – в целом характеризуется сокращением объемов кредитования коммерческими банками населения. С середины 2008 года, коммерческие банки стали сокращать объемы кредитования, как для юридических, так и для физических лиц.

В России, на 01.01.2010 г., показатель задолженности населения перед банками сократился на 9%. В СКФО задолженность по потребительским кредитам по сравнению с предыдущим годом уменьшилась почти на 2,5%. Наблюдалось большее сокращения задолженности по потребительским кредитам в иностранной валюте. За 2009 год объем задолженности

населения перед кредитными организациями в иностранной валюте СКФО уменьшился на 8%, по России за тот же период этот показатель уменьшился на 16%. В конце 2008-2009 гг. объем кредитования населения снизился, следовательно, уменьшились и показатели задолженности. Можно признать, что динамика, наблюдавшаяся в СКФО, совпадает с общероссийской тенденцией. Во-первых, кризис, существенно снизил кредитоспособность населения. Во-вторых, сами банки, стремясь минимизировать риски, ужесточили условия выдачи розничных кредитов и повысили проценты (рис.1).



Рис. 1. Динамика ставки рефинансирования цб и ставок потребительских кредитов 2008–2010 гг.

В регионах СКФО наблюдалась тенденция, совпадающая с общероссийской динамикой, так и обратная, в Ставропольском крае и Республике Северная Осетия–Алания, задолженность населения по кредитам сократилась, на остальных территориях округа увеличилась. Причем в Ставропольском крае задолженность за 2009 года уменьшалась на 12 % по сравнению с прошлым годом. С октября 2008 года после появления первых признаков, в большинстве банков г. Ставрополя значительно сократилось количество одобренных заявок. Выросли процентные ставки по потребительским кредитам (во многих коммерческих банков они составили 25–30%). Столь большое сокращение объема задолженности на территории Ставропольского края послужило его сокращению во всем СКФО.

Более чем в два раза сократилось число досрочно погашенных кредитов.

Изменилась кредитная политика большинства коммерческих банков. В условиях кризиса экономической нестабильности они стремятся выдавать небольшие ссуды на короткие или средние сроки. Многие банки при принятии решения ста-

ли учитывать такой фактор, как место занятости потенциального заемщика, и предъявлять более жесткие требования к уровню доходов клиента.

В острый период кризиса динамика задолженности по кредитам в иностранной валюте населению в регионах также совпала с общероссийской динамикой. Наибольшее уменьшение задолженности по потребительским кредитам наблюдалось на территории Республика Северная Осетия–Алания на 30%. При этом в Карачаево-Черкесской республике и Чеченской республике она увеличилась, хотя и незначительно.

В 2010 году экономика России начала выходить из кризиса. В целом, *третий период – посткризисный* – можно охарактеризовать как время возрождения рынка потребительских кредитов. Восстановление рынка потребительского кредитования после кризиса 2008–2009 гг. происходит достаточно активно, принятые государством антикризисные меры и механизмы саморегуляции рынка способствовали улучшению ситуации.

Табл. 3. Динамика объема задолженности в СКФО по кредитам в рублях, предоставленным физическим, млн. руб.

Регион	01.01.2007	01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010		01.01.2011	
	Объем, млн. руб.	Объем, млн. руб.	Темп роста, %	Объем, млн. руб.	Темп роста, %	Объем, млн. руб.	Темп роста, %	Объем, млн. руб.	Темп роста, %
КЧР	1 999,8	2 856,7	42,8	3 912,4	37,0	5 061,8	29,4	6 983,0	38,0
КБР	3 285,6	5 088,7	54,9	6 951,5	36,6	7 258,6	4,4	10 244,0	41,1
Дагестан	2 577,5	4 547,7	76,4	6 492,6	42,8	9 032,5	39,1	13 788,0	52,6
Ставропольский край	24 808,9	37227,0	50,1	49047,0	31,8	44 799,2	-8,7	52 850,0	18,0
Республика Ингушетия	382,2	622,4	62,8	818,0	31,4	1 305,9	59,6	2 369,0	81,4
Республика Северная Осетия-Алания	2 932,2	4 404,5	50,2	5 513,9	25,2	5 398,4	-2,1	7 628,0	41,3
Чеченская республика	938,7	1 397,6	48,9	1 340,0	-4,1	1 575,4	17,6	2 308,0	46,5
СКФО	36 924,9	56144,6	52,1	74075,4	31,9	74 431,8	0,5	96 170,0	29,2
Всего РФ	1 577967,6	2798698,3	77,4	3528064,8	26,1	3167182,5	-10,2	3715268,0	17,3

Так, под контролем ЦБ России и правительства были предприняты меры по повышению краткосрочных процентных ставок, увеличения лимитов государственного страхования вкладов населения, снижение норм резервирования для банков, предоставление кредитов банкам, увеличение уставного капитала Внешэкономбанка и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию для поддержки финансового рынка и сектора ипотечного кредитования, целевая поддержка банков–банкротов через АСБ и госбанки. По итогам 2010 года многие кредитные организации смогли остановить падение кредитного портфеля, а некоторые добиться даже прироста.

В СКФО задолженность населения перед кредитными организациями по кредитам за 2010 год увеличилась на 28%, в свою

очередь по всей России увеличился на 14%.

Наибольший кредитный прирост отмечен в республиках Северного Кавказа – не освоенность данного рынка и не большая конкуренция делают данный регион привлекательным для развития бизнеса.

«Не секрет, что многие компании, успешно работающие на просторах РФ, с некоторой опаской относятся к расширению бизнеса на Кавказском регионе, – утверждает председатель правления банка «Ренессанс Кредит» Алексей Левченко. – Однако эти же обстоятельства делают регион инвестиционно привлекательным вследствие низкой конкурентной среды и «неизбалованности» потребителей, в результате чего появляются большие возможности для развития бизнеса».

Табл. 4. Динамика объема задолженности в СКФО по кредитам в иностранной валюте, предоставленным физическим лицам, млн. руб.

Регион	01.01.2007	01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010		01.01.2011	
	Объем, млн. руб.,	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %
КЧР	59,9	121,9	103,5	111,9	-8,2	117,3	4,8	103,0	-12,2
КБР	131,1	259,4	97,9	385,0	48,4	362,9	-5,7	349,0	-3,8
Дагестан	251,4	360,1	43,2	515,9	43,3	515,1	-0,2	703,0	36,5
Ставропольский край	1 099,5	1600,8	45,6	2 184,1	36,4	1 974,7	-9,6	1 727,0	-12,5
Республика Ингушетия	17,7	12,8	-27,7	18,5	44,5	13,0	-29,7	40,0	207,7
Республика Северная Осетия-Алания	178,6	248,4	39,1	393,2	58,3	337,3	-14,2	310,0	-8,1
Чеченская республика	35,5	19,5	-45,1	77,1	295,4	79,6	3,2	97,0	21,9
СКФО	1 773,7	2622,9	47,9	3 685,7	40,5	3 399,9	-7,8	3 329,0	-2,1
Всего РФ	299 041,2	398409,8	33,2	471240,6	18,3	395183,6	-16,1	348777,3	-11,7

Объем задолженности по потребительским кредитам в рублях в СКФО увеличился на 30%, а в иностранной валюте на-

блюдается обратная динамика, по сравнению с прошлым годом на 01.01.2011 г. он уменьшилась на 2%, что ниже общероссийского

показателя (12%). В кризис люди, взявшие кредит в иностранной валюте, из-за падения курса рубля к бивалютной корзине стали неплатежеспособны, ежемесячный платеж по кредитам в иностранной валюте увеличился, что значительно повысило платежи по кредиту. Однако рынок потребительского кредитования полностью не восстановился, до возвращения к докризисным показателям пройдет еще достаточное количество времени.

В посткризисный период во всех регионах СКФО наблюдается положительная динамика задолженности по потребительским кредитам. Наибольшее увеличение показателя задолженности населения перед кредитными организациями

по кредитам наблюдалось на территории Ставропольского края, доля его среди других субъектов СКФО составила 55 %, это меньше чем в докризисный период, где почти треть задолженности приходилась на регион. Свою долю в общем объеме задолженности по потребительским кредитам увеличили Республика Дагестан (15%), Кабардино-Балкарская республика (11%), Карачаево-Черкесская республика (8%), Республика Ингушетия (2%), Республика Северная Осетия–Алания (8%) сохранили свою долю. В свою очередь, уменьшилась доля Чеченской республики (2%) в общем объеме задолженности по потребительским кредитам (рис. 2).

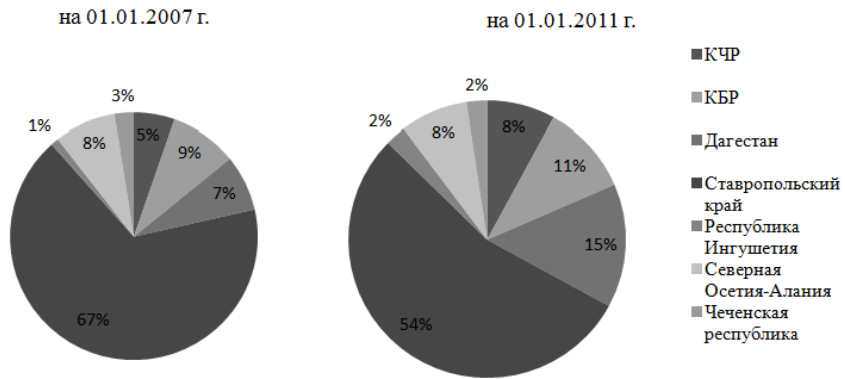


Рис. 2. Структура объема задолженности потребительских кредитов по регионам СКФО на 01.01.2007 г. и на 01.01.2011 г.

В регионах СКФО задолженность по потребительским кредитам за 2010 г. по сравнению с 2009 г. увеличилась. Темп прироста по регионам находится в коридоре 16,7–82,7. Стоит отметить Республику Ингушетия, задолженность на 01.01.2011 г. увеличилась на 83% относительно прошлого года, это самый высокий показатель среди регионов. Внимание привлекает прирост задолженности в Республике Дагестан, она увеличилась на 52%, наряду с Республикой Ингушетией это наиболее высокий показатель. В Ставропольском крае, темп прироста увеличился на 17%. Столь большой разброс в данных по регионам СКФО говорит о насыщенности рынка. Так же и показатель общей объем задолженности

по потребительским кредитам в Ставропольском крае выше, чем в любой другом субъекте СКФО. Динамика объема задолженности по потребительским кредитам в рублях совпадает с общей динамикой. Совсем другая ситуация наблюдается по кредитам в иностранной валюте. По состоянию на 01.01.2011 г. на территориях Карачаево-Черкесской республики, Кабардино-Балкарской республике, Ставропольского края, Республики Северная Осетия–Алания задолженности по потребительским кредитам в иностранной валюте уменьшилась, что совпадает общероссийской тенденцией. Однако в Республике Ингушетия и Чеченской республике произошло увеличение задолженности по потребительским кре-

дита в иностранной валюте, если на территории Чечни задолженность увеличилась на 22%, то на территории Ингушетии (207,7 %) она увеличилась более чем в 3 раза. Если посмотреть на динамику кредитования физических лиц в иностранной валюте с 2007 года до 2011 года по регионам СКФО, то можно заметить, что каждый субъект округа в этот период прошел через пороговую точку. Можно предположить, что рынок республик Дагестан, Ингушетия и Чеченской республики не настолько насыщен кредитами в иностранной валюте. В будущем динамика будет совпадать с общероссийской.

В целом, можно выделить следующие основные проблемы рынка потребительского кредитования СКФО.

Одной из основных проблем кредитования физических лиц регионах СКФО и других регионов России остается наличие большой просроченной задолженности и невозвратов кредитов. На 01.01.2011 г. доля в СКФО просроченной задолженности по потребительским кредитам составила 5,5%. Доли просроченной задолженности по потребительским кредитам по регионам СКФО находятся в коридоре 0,7 – 8,1%. Самый низкий показатель в Республике Ингушетия, это связано с ростом объема выданных кредитов, самый высокий показатель в Республике Северная Осетия – Алания. Это может быть связано с просчетами самого заемщика в своих возможностях в отношении возврата кредита или быть результатом недостоверного расчета кредитоспособности заемщика, либо мошенничества. Также немало важным фактором роста просроченной задолженности в кризис стало рост безработицы. Предприятия, организации начали сокращать персонал, тем самым уменьшая расходы по заработной плате, в свою очередь люди потеряли источник дохода, вследствие чего столкнулись с проблемами погашения кредитных обязательств. Огромная популярность экспресс – кредитов также является одной из причин подобного состояния рынка.

С точки зрения заемщика также существует ряд проблем. Одной из главных является невысокая юридическая грамотность физических лиц как потенциаль-

ных клиентов.

Остается актуальным применение жесткого риск-менеджмента. Ужесточения, вводимые банками, касаются: способов подтверждения дохода, стаж на последнем рабочем месте, требования к организации-работодателю его регистрации.

Кроме вышеуказанных сведений, банки требуют предоставления поручительств от третьих лиц. Ужесточение требований банков к заемщикам, неготовность пойти навстречу потенциальным клиентам путем упрощения процедуры получения кредита, длительный срок рассмотрения заявки на получение кредита – все это в настоящее время отпугивает большинство потенциальных заемщиков.

Существуют, однако, проблемы, непосредственно не связанные с недостатками действующего законодательства и ужесточением риск-менеджмента банков. Большинство банков считает операции по предоставлению кредитов физическим лицам малоприбыльными и предпочитают развивать другие виды операций. Мелкие и средние банки, которые не имеют возможности работать с крупными клиентами, готовы осуществлять потребительское кредитование, но для этого им не хватает многих составляющих: финансовых ресурсов, развитой филиальной сети, наработанных технологий. Иными словами, одной из основных проблем современной российской практике является проблема низкой капитализации банков.

Наряду общероссийскими проблемами в регионах СКФО местная специфика наиболее ярко и существенно тормозит развитие банковского сектора в целом и потребительского кредитования в частности.

В субъектах СКФО половина населения проживает в сельской местности. Низкий уровень доходов сельских жителей, стагнация в большинстве отраслей сельского хозяйства Ставропольского края и республик Северного Кавказа мешают развитию банковского ритейла.

Также одной из главных проблем субъектов СКФО является высокий кри-

миногенный уровень в приграничных районах. Как отмечает председатель Ассоциации Российских банков Гарегин Тосунян, «деньги любят тишину: пока обстановка в республиках не стабилизируется, говорить о бурном развитии банковского сектора, в том числе и потребительского кредитования, здесь не приходится».

Еще одна проблема, актуальная для регионов СКФО – недостаточное количество нишевых продуктов, направленных на удовлетворение нужд конкретной группы пользователей. Большая часть населения проживает в сельской местности. Это вызывает проблемы в предоставлении кредита как для потенциальных заемщиков, так и для банков. Первые не могут подтвердить свой источник дохода, так как основная масса занята в сельском хозяйстве, которое скорее следует назвать лично-подсобным хозяйством, а вторые не могут предоставить кредит без подтверждения платежеспособности потенциального заемщика.

В республиках представлено малое количество банков, зарегистрированных в других регионах. Отсутствие филиалов банков с иностранным капиталом. В этом регионе активную политику проводят только банки с госучастием – Сбербанк России, «Россельхозбанк». «Условия предоставления Сбербанком России кредитных услуг жителям территорий, обслуживаемых Северокавказским банком, не отличаются от общероссийских, – считает Евгений Титов. – Сегодня 94 процента дополнительных офисов банка предоставляют населению полный спектр кредитных услуг». И все же усилиями одного Сбербанка эту нишу не закрыть.

А коммерческие кредитные организации не спешат открывать филиалы на нестабильном Северном Кавказе.

Рассмотрев рынок потребительского кредитования с 2007 года до 2011 года в регионах СКФО, можно сделать вывод о том, что развитие его совпадало с общероссийской динамикой. За данный период рынок кредитования физических лиц продемонстрировал рост, спад и восстановление. Последствия кризиса довольно большое влияние оказали на количество выдаваемых кредитов, размер просроченной задолженности и формирование кредитной политики коммерческих банков. Однако принятые меры государства наряду с процессами саморегуляции рынка способствовали улучшению ситуации.

В настоящее время, как и на протяжении последних 2 лет, происходит восстановление рынка и, как следствие, оно сопровождается обострением конкурентной борьбы. Однако до возвращения к докризисным показателям пройдет еще достаточное количество времени.

Развитие банковского сектора и в частности потребительского кредитования на Северном Кавказе остается проблематичным. Высокий уровень криминала не способствует стабильному и безопасному развитию регионов. Однако, Северный Кавказ остается привлекательным для российских банков, поскольку насыщенность рынка невелика, низкая конкурентная среда и высокий потребительский спрос населения, дают предпосылки для развития потенциал рынка кредитования в тех объемах, чем в настоящее время.

Литература

1. Кирьянов М. Рынок потребительского кредитования: движение поступательное // Банковское дело №10 2011.
2. Кочетова Е. Потребкредиты нащупали цель // «Эксперт ЮГ» № 17–18 (23)/01 сен. 2008.
3. Кочетова Е. Передел кредитного поля // «Эксперт ЮГ» №39–40/ 11 окт.2010.
4. Лыжина Е., Перечнев И. Все вкусное съели // «Эксперт Урал» №49 (492)/12.12.2011.
5. Лыжина Е., Перечнев И. Та молодая шпана // «Эксперт Урал» №28–29 (474)/18 июл. 2011.
6. Мартыненко Н.Н., Смирнова А.А. Развитие потребительского кредитования: основные тенденции российской действительности // Финансы и кредит. 42(474) – 2011. С. 42 – 44.
7. Меркулова И.В., Герасименко М.А. Анализ и оценка рынка кредитования физических лиц г. Ставрополя // Финансы и кредит. 39 (423) – 2010. С.38.
8. Розничное кредитование в 2008–2010 гг. Потребительские кредиты. URL: www.fingramota.com.
9. Кредитный кризис: основные причины и антикризисные меры <http://www.rcb.ru/ol/2012-01/16489/>.
10. Электронный ресурс. Режим доступа: www.cbr.ru.
11. Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru.

Оптимизация использования залогов при кредитовании

С.В. Баширова, к.п.н, доцент кафедры финансов и экономического анализа,
Н.В. Бабина, к.э.н., доцент кафедры финансов и экономического анализа,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

При использовании такого вида обеспечения возвратности кредита как залог возникает необходимость оптимизации залогового портфеля. Улучшить качество залогового портфеля можно соблюдая принципы обеспечения реализации кредитной политики, диверсификации имущества, передаваемого в залог, оптимизации соотношения стоимости залога и суммы кредита, ликвидности имущества и обеспечения управляемости залоговым портфелем.

Кредитование, залог, оптимизация, залоговый портфель.

Optimization of use of pledges when crediting

S.V. Bashirova, candidate of pedagogical sciences, associate professor of finance and economic analysis,
N.V. Babina, candidate of economic sciences, associate professor of finance and economic analysis,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

When using such type of ensuring recoverability of the credit as pledge arises need of optimization of a mortgaging portfolio. To improve quality of a mortgaging portfolio it is possible observing principles of ensuring realization of credit policy, a diversification of the property transferred in pledge, optimization of a ratio of cost of pledge and the sum of the credit, liquidity of property and ensuring controllability with a mortgaging portfolio.

Crediting, pledge, optimization, mortgaging portfolio.

Кредитование является основным видом активных операций большинства российских банков и главным источником их доходов. Эффективная деятельность кредитных организаций в современных условиях невозможна без решения задач оптимизации кредитного процесса, под которым понимается его рациональная организация с целью минимизации кредитного риска и повышения доходности. Один из путей совершенствования кредитного процесса – оптимизация обеспечения, и в частности оптимизация залогового портфеля. Залоговый портфель представляет собой совокупность различных видов имущества, принятых кредитором в залог для обеспечения предоставленных кредитных ресурсов.

Оптимизация залогового портфеля – процесс определения наилучшего соотношения отдельных объектов залога, обеспечивающий реализацию целей кредитной деятельности финансовых институтов.

Оптимизация залогового портфеля основывается на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Принцип обеспечения реализации кредитной политики.

Как известно, элементами кредитной политики являются цели, задачи, направления, технология кредитования и контроль кредитного процесса.

Цели кредитования для всех банков одинаковы – это получение прибыли, удовлетворение потребностей клиентуры, помощь в развитии производства, содействие в выполнении госпрограмм и т.д. Одним из факторов, влияющих на реализацию этих целей, является качественное обеспечение.

Задачи определяются степенью риска кредитования и типом кредитной политики. Если политика агрессивная, то она нацелена на массовость кредитования, высокую оборачиваемость кредитов, а значит либо отсутствует необходимость в обеспечении, либо требования к нему

минимальные. Если кредитное учреждение руководствуется консервативной кредитной политикой, то ее задачи могут заключаться в улучшении состава кредитов, повышении удельного веса обеспеченных кредитов, а значит и повышении качества обеспечения.

Направления кредитования в составе кредитной политики – это кредитование определенной категории клиентов, определенных отраслей промышленности и т.д. Требования к залому в зависимости от направления кредитования проявляются в требованиях к стоимости залога и видам закладываемых ценностей.

Следующий элемент кредитной политики – технология кредитования, которая представляет собой совокупность последовательных этапов реализации кредитного процесса. Работа по оптимизации залогового портфеля должна начинаться уже на предварительном этапе кредитования, на стадии предварительных переговоров между банком и потенциальным заемщиком, когда устанавливается сама возможность предоставления залога в качестве обеспечения и определяется тот вид ценностей, который может выступить в качестве залога. На втором этапе кредитования при рассмотрении кредитного проекта необходимо установить текущую рыночную стоимость ценностей и спрогнозировать их стоимость на предполагаемый момент погашения кредита, определить коэффициент залогового дисконтирования и залоговой стоимости имущества и подготовить заключения о целесообразности принятия имущества в залог. Также на этом этапе кредитования проверяется юридическая правомочность принятия имущества в качестве обеспечения – отсутствие правовых ограничений на совершение сделок с данным видом имущества и отсутствие установленных банком ограничений на совершение сделок с данным видом ценностей. На третьем этапе при оформлении кредитной документации оформляется договор о залоге. На четвертом этапе кредитования – этапе использования

кредита работа по оптимизации залогового портфеля не заканчивается, так как необходимо осуществлять мониторинг заложенных ценностей – следить за количественными, качественными и стоимостными характеристиками предмета залога, его правовой принадлежностью, условиями хранения и содержания.

2. Принцип диверсификации имущества, передаваемого в залог (видов залога), который выражается в распределении ценностей, принятии в виде обеспечения различных их видов для диверсификации рисков изменения рыночной стоимости под воздействием внутренних и внешних факторов (категория заемщика, масштабы кредитных ресурсов, длительность кредитования, экономическая и политическая ситуация и т.д.). При снижении рыночной стоимости одного из видов имущества для второго может произойти ее повышение, что в целом сохранит возможность взыскания задолженности по кредиту. В зависимости от экономического содержания залог может быть представлен в виде товарно-материальных ценностей, ценных бумаг, денежных средств, недвижимости и т.д. Реже в качестве залога принимают права, драгоценные камни и уникальные ювелирные изделия, предметы искусства, художественные ценности, коллекции, предметы антиквариата, объекты интеллектуальной собственности.

Наилучший предмет залога должен определяться индивидуально в каждом случае. В условиях нестабильности рыночная стоимость одних ценностей снижается, а других может возрастать. В качестве обеспечения предоставляемых банком кредитных продуктов рассматриваются движимое и недвижимое имущество, принадлежащее клиенту по праву собственности, и имущественные права при отсутствии установленных законом или банком запретов или ограничений на использование имущества в качестве залога.

Обзор банковской практики, анализ статистики массива данных показал, что наряду со стандартными способами

обеспечения широкое распространение за рубежом получил ряд новых способов. К ним относятся, залог денежных средств (в форме залога депозитных счетов и депозитных сертификатов), залог дебиторской задолженности (в форме цессии и факторинга).

Наиболее интересным и перспективным видом обеспечения является залог денежных средств в различных формах. Однако возможности его использования в России необходимо оценивать с точки зрения особенностей законодательного регулирования залога денежных средств в целом. В настоящее время Гражданским Кодексом прямо не предусмотрена возможность залога денежных средств, вместе с тем, он и не запрещает данного способа обеспечения, оставляя список способов обеспечения кредита открытым. Кроме того, Банком России такой способ обеспечения, как гарантийный депозит, относится к обеспечению наивысшей степени надежности при кредитовании.

Вместе с тем, залог денежных средств как один из способов обеспечения противоречит целям кредита. Как известно, большинство заемщиков берут кредит для того, чтобы восполнить временный недостаток собственных денежных средств, а при использовании данного способа обеспечения предприятие-заемщик должно будет найти средства, чтобы сформировать депозит в необходимом размере. Этот вид обеспечения целесообразно использовать лишь в тех случаях, когда клиент по каким-либо причинам обратился в банк с просьбой о досрочном прекращении депозита. Это позволит повысить устойчивость депозитной базы банка и снизить риски досрочного прекращения депозитов.

В зарубежной практике залогового кредитования выделяется и другой широко используемый способ обеспечения кредита – залог дебиторской задолженности. Анализ статистической

информации по банковской системе России характеризует данный способ обеспечения как один из наиболее перспективных, как с точки зрения достигнутых результатов, так и с точки зрения высоких темпов роста.

В настоящее время все более актуальным становится такой вид залога как двойное складское свидетельство – ценная бумага, которая удостоверяет принятие товара на склад и факт заключения договора складского хранения, факт принятия товарным складом имущества, а также право собственности и залога на товар, находящийся на складе [1].

Документ состоит из 2 частей: складского и залогового свидетельства (варранта), которые каждая по отдельности являются ордерами ценными бумагами. Складское и залоговое свидетельства могут передаваться другим лицам по передаточным надписям (индоссаментам) установленной формы, совершаемых на оборотной стороне или на аллонжах, прикрепленных к соответствующим частям свидетельства. Если свидетельство не разделено, то при переуступке индоссамент совершается только на складском свидетельстве.

В таблице приводится оценка вероятности проявления рисков снижения ликвидности и снижения рыночной стоимости в годовом разрезе.

На основании данных таблицы можно сделать вывод о наибольшей рискованности привлечения в качестве залога объектов интеллектуальной собственности, коллекций и предметов антиквариата, минимальными рисками сопровождается использование в виде залога денежных средств и недвижимости.

Еще один вид залога, который имеет пока меньшее распространение в банковской практике – сделки РЕПО – договоры с обязательством обратного выкупа [2].

Табл. 1. Риски объектов залога

Табл. 1. Риски объектов залога

Объект залога (тип)	Риск снижения ликвидности, %	Риск снижения рыночной стоимости в течение года, %
недвижимость	10	0
транспорт	5	10
ценные бумаги	7	10
товары и сырье	5	15
денежные средства	0	5
дебиторская задолженность	5	5
долгосрочные имущественные права	5	5
предметы искусства, художественные ценности	15	10
драгоценные камни и уникальные ювелирные изделия	15	15
коллекции, предметы антиквариата	20	15
объекты интеллектуальной собственности	15	15

Содержание договора состоит в том, что банк приобретает какое-либо имущество и одновременно, обычно в том же договоре, обязуется продать то же имущество продавцу по первому договору. Эта операция представляет собой два договора купли-продажи, отличающиеся друг от друга лишь ценой и сроком реализации. Такая сделка опосредует кредитование: по первому договору происходит предоставление кредитных ресурсов в виде платежа за товары, по второму договору осуществляется возврат большей суммы. Разница между ценами по первому и второму договорам – это своеобразная плата за пользование ссудным капиталом, которая соответствует сроку кредитования. Ценности, являющиеся предметом договора купли-продажи, выступают в качестве обеспечения возвратности кредита, аналогичную той, которую выполняет залог. РЕПО представляет собой краткосрочные операции.

Такие операции являются не только мобильным финансовым инструментом, но и позволяют обойти законодательные ограничения и не использовать систему залога. Сделка РЕПО не является способом обеспечения обязательств, таким, как залог, т.к. действующее законодательство не

предусматривает возможность передачи имущества, являющегося предметом залога, в собственность залогодержателя.

В качестве способа обеспечения возврата кредита применяется уступка требований (цессия) и передача права собственности. Цессия – это документ заемщика (цедента), в котором он уступает свою дебиторскую задолженность кредитору (банку) в качестве обеспечения возврата кредита. Для того, чтобы движимое имущество могло быть в пользовании заемщика и в то же время служить гарантией возврата кредита, используется передача права собственности на него кредитору в обеспечение имеющегося долга.

Необходимо отметить, что, несмотря на многообразие залогового обеспечения, коммерческие банки достаточно консервативны в использовании в качестве обеспечения кредита различных его видов. Как правило, банк имеет некий стандартный набор предметов, которые принимаются в залог, о чем прописано в соответствующих внутренних инструкциях. Под эти предметы имеются формы договоров залога, согласованные с юридическим департаментом. Как показывает практика,

внедрение в банк новой формы договора залога, а тем более нового вида залога сопровождается определенными сложностями. К примеру, для утверждения новой формы Генерального соглашения на выдачу банковских гарантий потребовалось почти 3 месяца, при этом клиент терпеливо принимал как должное многочисленные изменения и согласования. Другой случай – в залог предлагается ликвидный товар – китайские самосвалы, правда, залог этот предлагается в будущем, после закупки самосвалов. Конечно, риски банка при этом возрастают. Однако анализ заемщика, анализ ликвидности залога и других факторов показал, что принципиально выдача ссуды целесообразна. Кроме того, клиент кредитовался в другом банке

(аккредитив под залог таких же самосвалов, но под более высокий процент) и никаких затруднений в оформлении залога в будущем в данном банке не возникло. В конце концов, данному клиенту был выдан овердрафт, хотя необходимо было просто оперативно решить вопрос по согласованию формы договора залога в будущем под обеспечение аккредитива, который имеет самый низкий кредитный риск, т.к. фактически средства клиенту не передаются, а в момент оплаты по аккредитиву закупаемых самосвалов они сразу переходят в залог Банку.

В таблицах приведены результаты анализа залоговой работы ОАО «Промсвязьбанк».

Табл. 2. Распределение кредитного и залогового портфелей по видам обязательств

Вид обязательства	Сумма обязательства RUR	Сформированное обеспечение RUR	Доля в залоговом портфеле
Кредитная линия (лимит выдач)	57 501 230 602,54	48 442 420 179,64	35,32 %
Кредитная линия (лимит задолж)	25 673 291 415,68	30 812 142 328,56	22,46 %
Срочная ссуда	21 116 999 824,59	38 819 309 260,00	28,30 %
Генсоглашение	8 738 534 412,17	5 342 652 654,47	3,90 %
Гарантия тендерная	5 804 445 006,04	5 041 285 259,05	3,68 %
Кредит международный	3 805 808 819,97	5 137 328 007,93	3,75 %
Гарантия международная	1 692 804 827,53	2 176 134 387,88	1,59 %
Импортный аккредитив	983 266 758,32	1 374 424 399,15	1,00 %
Овердрафт	10 000 000,00	20 070 685,69	0,01 %
Общий итог	125 326 381 666,84	137 165 767 162,36	100 %

Табл. 3. Распределение залогового портфеля Банка по видам обеспечения

Вид обеспечения	Доля в залоговом портфеле	Сформированное обеспечение RUR
Товар в обороте	32,43 %	45 707 201 189,24
Недвижимость нежилая	20,36 %	28 686 365 887,93
Оборудование	14,62 %	20 599 048 516,99
Недвижимость жилая	12,40 %	17 469 246 705,56
Транспортное средство	5,65 %	7 967 724 822,17
Доля в уставном капитале	3,89 %	5 487 808 357,27
Имущество	3,02 %	4 250 927 613,61
Недвижимость земельные участки	2,49 %	3 509 729 317,46
Акции	1,63 %	2 294 001 654,18
Право требования уплаты денежных средств	1,62 %	2 279 317 960,85
Имущественное право	1,37 %	1 926 972 000,00
Вексель	0,48 %	680 749 633,57
Основные средства	0,05 %	68 314 462,24
Общий итог	100 %	137 165 767 162,36

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее обеспечены залогом кредитные линии и срочные ссуды, а наиболее распространенный вид залога – товары в обороте.

3. Принцип оптимизации соотношения стоимости залога и суммы кредита. Этот принцип обеспечивает пропорции между их уровнями исходя из конкретных приоритетных целей формирования портфеля, определяемых уровнем риска, заложенным кредитной политикой. Такая оптимизация обеспечивается в процессе отбора в портфель каждого конкретного объекта залога и по залоговому портфелю в целом. Реализация этого принципа достигается путем соответствующей диверсификации портфеля.

4. Принцип ликвидности имущества, передаваемого в залог. Ликвидность имущества – это способность и возможность быстрого его превращения в материальные ценности, являющиеся законным платежным средством на территории данного государства. Заложенное имущество должно быть быстро реализуемым в случае необходимости обращения на него

взыскания. В связи с тем, что ликвидность имущества подвержена воздействиям внешней среды, проводится его периодическая переоценка. Оценку объектов залога должны проводить специалисты соответствующей квалификации: специалисты казначейства, специалисты по залоговой работе, специалисты кредитующего подразделения, оценщики и эксперты-консультанты.

5. Принцип обеспечения управляемости залоговым портфелем. Этот принцип определяет ограниченность отбираемых в портфель видов имущества с учетом возможности их реализации и восполнением залога в случае снижения рыночной стоимости, а также возможности контроля сохранности, соответствия качества.

Таким образом, оптимизацию залогового портфеля следует проводить на всех этапах кредитования с соблюдением принципов его формирования. Это позволит коррелировать цели кредитной политики кредитора с целями формирования залогового портфеля. Необходимость такой корреляции

вызывается преемственностью | кредитным риском путем повышения
долгосрочного и текущего планирования | качества залогового портфеля.
кредитной деятельности и управления |

Литература

1. Ем В.С. К вопросу о юридической природе двойных складских свидетельств и обеспечиваемых ими денежных обязательств // Вестник Московского университета. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2001. – № 1. – с.56–64.
2. Е.В. Иванова, Методический журнал «Международные банковские операции» № 2(12)/2006.

Оценка конкурентоспособности аграрных предприятий

С.Н. Васильев, ассистент каф. аграрной экономики
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

В статье рассматриваются вопросы конкурентоспособности, производительности и эффективности функционирования предприятий отрасли сельского хозяйства. Уточняются термины и понятия, применяемые в данной области, а также проводится оценка подходов и показателей, используемых в литературе для оценки конкурентоспособности, производительности и эффективности на отраслевом уровне, а также на уровне предприятия.

Конкурентоспособность, эффективность, производительность, оценка конкурентоспособности.

Competitiveness assessment of agricultural enterprises

S.N. Vasiliev, Agrarian economy department assistant
Saint-Petersburg State Agrarian University

This article deals with the competitiveness, productivity and efficiency of the industry of agriculture. Specifies the terms and concepts used in the field, as well as an assessment of approaches and indicators used in the literature to evaluate the competitiveness, productivity and efficiency at the industry, and at the company level.

Competitiveness, efficiency, productivity, competitiveness assessment.

Конкурентоспособность является основной характеристикой любого предприятия, характеризующей его жизнеспособность. В современной экономической литературе конкурентоспособность подробно изучена как с точки зрения экономики, так и менеджмента.

Понятие «конкуренция» вошло в экономическую теорию из бытового языка, и в течение длительного времени это слово обозначало только независимое соперничество двух и более лиц. Слово «конкуренция» — латинское, буквально оно означает «совместный поиск» или «выбор способа участия в той же гонке» [11, с.27]. Словарная группа «конкурировать, конкуренция, конкурентный и конкурентоспособность» пришла в русский язык из английского.

В современной литературе можно обнаружить множество трактовок понятия конкурентоспособность. Например, Майкл Портер определяет конкурентоспособность как некоторые свойства товаров, услуг, субъектов рыночных отношений, которые дают возможность конкурировать на рынке с подобными товарами, услугами или субъектами рыночных отношений [8, с. 18].

М.Гельвановский дает следующее общее определение конкурентоспособности — это обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования [12, с. 9]. По мнению Р.Ф.Фатхутдинова — это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [13, с. 15].

Е.Дж.Визером конкурентоспособность определяется, как возможность фирмы приобретать, сохранять и увеличивать долю на своих рынках.

Некоторые авторы отождествляют конкурентоспособность фирмы с эффективностью ее хозяйственной деятельности. В частности, такое определение конкурентоспособности использует П.С. Завьялов, трактуя это понятие как «возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка» [10, с.50-58].

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет конкурентоспособность, как «способность компаний, отраслей, регионов, наций и наднациональных регионов удерживать высокий уровень доходности

и занятости на постоянной основе, оставаясь открытыми для международной конкуренции».

Европейская комиссия использует следующее определение: «устойчивое повышение уровня жизни народа или региона на фоне минимизации вынужденной безработицы» [4, с. 8].

Существует обилие определений и исследований, часто адаптированных к конкретным подходам и методам измерений конкурентоспособности. Однако между учеными имеется некий консенсус о том, какие измерители могут быть использованы для оценки конкурентоспособности. Используемые измерители можно разделить на две большие категории:

1. Первая группа олицетворяет неоклассическую экономическую теорию, которая фокусируется на торговых индикаторах и измеряет конкурентоспособность исходя из существующего обменного курса, показателей сравнительных преимуществ, показателей импорта и экспорта.

2. Вторая группа представляет школу стратегического менеджмента, которая акцентирует внимание на организационных структурах и стратегиях. Здесь конкурентоспособность определяется как набор ценовых и неценовых преимуществ перед конкурентами. Ценовая конкурентоспособность измеряется с использованием стоимостных показателей, а также показателей производительности и эффективности. Неценовая конкурентоспособность не рассматривается в данной группе, так как не поддается эмпирическому изучению.

Исходя из темы статьи, на наш взгляд, имеет смысл рассмотреть более

подробно показатели второй группы – школы стратегического менеджмента. М. Портер был один из первых, кто подчеркивал важность таких составляющих, как стратегия и структура фирмы при формировании ее конкурентоспособности. Он предложил такназываемую «бриллиантовую модель», согласно которой, страны добиваются успеха в тех отраслях, для которых «национальный бриллиант» наиболее благоприятен. Сам «бриллиант» имеет четыре грани [9, с. 237]:

1. Особенности условий функционирования фирмы.
2. Условия спроса на рынке.
3. Наличие связанных и поддерживаемых отраслей.
4. Стратегия, структура фирмы и конкуренция.

В данной модели конкурентоспособность описывается такими показателями, как стоимость превосходства на рынке, рентабельность, производительность и эффективность. Рассмотрим их более подробно.

Одним из стоимостных показателей является показатель соотношения стоимости внутренних ресурсов (domestic resource costs ratio – DRC) [6, с. 445-457]. С помощью него производится сравнение альтернативных издержек внутреннего производства и произведенной им добавленной стоимости. Другими словами, он позволяет сравнить стоимость местных ресурсов, используемых для производства единицы продукции, с той суммой, которую можно получить от продажи данной единицы продукции, если она будет экспортирована. Для товара j , он определяется как:

$$DRC_j = \frac{\sum_{l=1}^n a_{jl} P_l^D}{P_j^B - \sum_{l=1}^n a_{jl} P_l^B}$$

Где a_{jl} – объем l -го закупаемого ресурса (если l находится в промежутке от 1 до k) или внутреннего ресурса (если l находится в промежутке от $k+1$ до n), используемого для производства одной единицы j -го товара;

P_l^D – внутренняя цена на l -ый ресурс;

P_j^B – цена товара j на международном рынке;

P_l^B – цена ресурса l на международном рынке.

Когда соотношение DRC имеет положительное значение, но меньше единицы, это говорит о том, что собственное производство оцениваемых товаров является конкурентоспособным на международном рынке. Другими словами, альтернативные издержки внутреннего производства меньше добавленной стоимости, получаемой от данной продукции, если продавать ее по мировым ценам. Это также говорит о необходимости сделать акцент на экспортную ориентацию в производстве рассматриваемого товара. Если показатель DRC принимает значения больше 1 или меньше 0, то это говорит об отсутствии конкурентоспособности у товара и, следовательно, о низкой востребованности внутренней продукции на международном рынке.

Поскольку показатель DRC осно-

$$SCB_j = \frac{\sum_{l=k+1}^n a_{jl}P_l^D + \sum_{l=1}^k a_{jl}P_l^B}{P_j^B}$$

где значение всех переменных то же, что и в уравнении DRC.

Внутреннее производство конкурентно, когда показатель SCB имеет значение меньше единицы, другими словами это означает, что общая стоимость ресурсов меньше, чем доход, полученный от данного товара. Обратная ситуация наблюдается в случае, когда SCB принимает значения больше единицы (данный показатель никогда не может быть меньше 0).

Другой распространенный способ оценки конкурентоспособности предприятий и отраслей основывается на оценке издержек производства. Данный подход получил широкое распространение при оценке конкурентоспособности предприятий аграрной сферы.

В сельском хозяйстве, в основном, издержки производства сравниваются по конкретным товарам. Сложность заключается в том, как выделить из общих издержек многоотраслевого аграрного предприятия те из них, которые относятся к конкретному рассматриваемому продукту.

ван на стоимости незакупаемых ресурсов производства, он занижает уровень конкурентоспособности производств, использующих в основном местные ресурсы в сравнении с теми, кто больше полагается на импортное сырье. Чтобы устранить данный недостаток, авторами В.Мастерсом и А.Винтер-Нельсоном был предложен показатель, измеряющий соотношение социальных затрат и результата (socialcost-benefitratio – SCB) [7, с. 243-350].

При расчетах данного соотношения используются те же исходные данные, что и в показателе DRC, однако здесь они представлены в иной взаимосвязи. Показатель SCB определяется как отношение суммы стоимости внутренних ресурсов (не импортируемых) и закупаемых ресурсов к цене рассматриваемого товара:

М.Ахерн [1, с. 164-167] и другие в своем исследовании исчисляли издержки производства только для одного продукта (производство пшеницы в США) основываясь на данных фермеров о закупленном сырье и их отчетах о распределении машинного времени между различными видами деятельности. Кроме того, существуют другие методы выделения издержек на производство отдельного продукта из общих издержек предприятия. Например, Л. Чезаро [3, с. 215] и другие объясняет, что стоимость земли может быть разделена между различными видами деятельности на основе того, сколько земли использует то или иное производство, или что стоимость сырья может быть вычислена сначала для узкоспециализированного производства, а затем применена к рассматриваемому производству на многоотраслевом предприятии.

Другой метод основан на использовании математического аппарата и для оценки используется следующее уравнение [2, с. 291]:

$$x_{ij} = \sum_j \beta_{ij} y_{ij} + u_{ij}$$

Где x_{il} – исследуемая общая стоимость l -го ресурса для i -го хозяйства;
 u_{ij} – j -ый продукт в i -ом хозяйстве;
 β_{lj} – коэффициент l -ой доли ресурсов в j -ом продукте;
 u_{il} – случайная переменная.

Конкурентоспособность не может быть оценена исключительно на основе издержек производства. Также необходимо учитывать затраты на маркетинг, т.е. затраты, связанные с получением товара иностранным покупателем.

$$dif = Cs + Cf - (Cc + Ce)$$

Где C_s – стоимость сахара при производстве этанола в Бразилии, рассчитанная как цена сахара, деленная на выход этанола из сахарного тростника;

C_f – стоимость транспортировки этанола (фрахт) из Бразилии в США, которая в идеале, должна включать импортные тарифы (однако они не были учтены авторами рассматриваемой методики);

C_c – Стоимость кукурузы в США при производстве этанола, рассчитанная как цена кукурузы, минус цена спиртового зерна, деленная его выход из кукурузы. Полученная разница была разделена на выход этанола из кукурузы;

C_e – стоимость энергии в кукурузе при производстве этанола в США.

Если индикатор dif больше нуля, это говорит о более низких производственных издержках и, как следствие, о более высокой конкурентоспособности.

Рассмотрим еще один широко распространенный способ оценки конкурентоспособности, основанный на показателях рентабельности. Как известно, показатели рентабельности имеют множество вариантов расчета и не всегда прямо связаны с издержками производства, однако они всегда связаны с прибылью. Как правило данный показатель рассчитывается как отношение затрат к прибыли. Если фирмы, работающие в отрасли, обладают положительной прибылью, то это дает им возможность созда-

П.Галлахер [5, с. 109-134] и др. считают, что помимо чистых издержек производства необходимо учитывать транспортные расходы, а также не ограничивают оценку производственных затрат затратами на один единственный фактор (труд). Сравнивая стоимостные преимущества производства этанола из кукурузы в США и этанола, произведенного из сахара в Бразилии, авторы предложили индикатор оценки конкурентоспособности dif .

вать дополнительные барьеры для входа на рынок новых фирм (чей вход может привести к снижению прибыльности всех предприятий отрасли). Таким образом, можно говорить о способности таких фирм удерживать свою долю рынка, что дает им определеннный вид конкурентного преимущества.

В качестве наиболее надежных показателей конкурентоспособности в долгосрочной перспективе Европейская Комиссия [4, с. 23] рассматривает показатели производительности и эффективности. Однако, в целом эмпирические исследования, посвященные показателям производительности и эффективности, прямо не говорят о конкурентоспособности.

В общем, производительность можно определить, как возможность факторов производства производить необходимую продукцию в нужном качестве и количестве. Частично, производительность характеризует показатель производительности труда, связывающий объем выпущенной продукции с затраченным трудом (к таким показателям относятся связанные между собой показатели трудоемкости и производительности). Однако данный показатель не учитывает производительные возможности других факторов производства. Более полную характеристику производительности на предприятии учитывает показатель общей производительности (*total factor productivity*, TFP) или ее еще

называют мульти-факторной производительностью (multi-factor productivity, MFP). Рассчитывается как отношение совокупного объема произведенных продуктов к совокупным затратам на их производство. Данный показатель часто используется в динамическом моделировании, когда исследуются изменения в TFP, или другими словами исследуются возможности улучшения производительности. Это можно проиллюстрировать на рисунке 1, на котором изображен простой случай одного товара и одного ресурса.

Производственная функция F , свя-

зывающая объем произведенной продукции Y , с затраченными ресурсами на его производства X , показывает максимально возможный объем производства при заданном уровне имеющихся ресурсов (производственные возможности). Здесь имею место три пути увеличения производительности:

1. Увеличение эффективности деятельности фирмы.
2. Использование эффекта от масштаба.
3. Технологический прогресс.

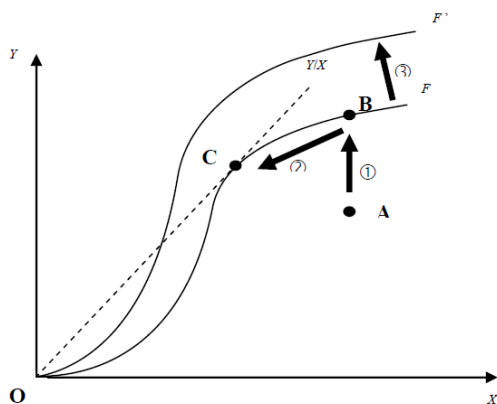


Рис. 1. Пути увеличения производительности фирмы

Рассмотрим эти направления более подробно. При прочих равных условиях, повышение производительности может быть достигнуто путем более эффективного использования существующих технологий. На рисунке 1 фирма А, например, может использовать имеющиеся ресурсы более эффективным способом, перемещаясь к границе производственных возможностей от точки А к точке В параллельно оси Y . Движение также может быть направлено параллельно оси абсцисс, что будет соответствовать снижению потребляемых ресурсов при сохранении достигнутого объема производства. Очевидно, чем ближе фирма располагает к границе производственных возможностей, более эффективно она функционирует.

Второе направление увеличения производительности компании по сравне-

нию с другими — это использование эффекта масштаба. Потенциальная экономия от масштаба может быть определена с использованием показателя эластичности масштаба, который вычисляется путем деления изменения выпуска на изменения в использовании ресурсов. В точке С эластичность масштаба равна единице, поэтому фирма С имеет оптимальный масштаб. Фирма В имеет значение эластичности масштаба меньше единицы, следовательно, несет потери от масштаба, в то время, как фирмы находящиеся левее от С имели бы эластичность масштаба больше единицы и, следовательно, получали бы экономию от масштаба. Таким образом, использование эффекта масштаба при увеличении производительности предполагает перемещение вдоль кривой производственных возможностей.

Третья возможность изменить уровень производительности относится к долгосрочной перспективе и связана с технологическими изменениями. Подобные изменения приводят к сдвигу кривой производственных возможностей вверх от F к

F'. Подобный прогресс доступен к применению всем фирмам (при условии, что они имеют одинаковый доступ к новым технологиям), и подразумевает возможность производить больше при том же уровне используемых ресурсов.

Литература

1. Ahearn, M., Yee, J., Ball, E. and Nehring, R. Agricultural Productivity in the United States. Agriculture Information Bulletin No. 740, 1998.
2. Brunke, H., Henry de Frahan, B., Surry, Y. and Desbois, D. A Literature Review on Cost of Production Studies in Agriculture, deliverable 1.2, FP7 project FACEPA (FarmAccountancy Cost Estimation and Policy Analysis of European Agriculture), May, 2009.
3. Cesaro, L., Marongiu, S., Arfini, F., Donati, M. and Capelli, M. Cost of Production: Definition and Concept, deliverable 1.1.2, FP7 project FACEPA (Farm Accountancy Cost Estimation and Policy Analysis of European Agriculture), October, 2008.
4. European Commission. European Competitiveness Report 2008, European Commission, Brussels, 2009.
5. Gallagher, P., Schamel, G., Shapouri, H., Brubaker, H. «The international competitiveness of the U.S. corn-ethanol industry: A comparison with sugar-ethanol processing in Brazil», *Agribusiness*, Vol. 22, No. 1, pp. 109-134, 2006.
6. Gorton, M., Danilowska, A., Jarka, S., Straszewski, S., Zawojcka, A., Majewski, E. «The international competitiveness of Polish agriculture», *Post-Communist Economies*, Vol. 13, No. 4, pp. 445-457, 2001.
7. Masters, W. and Winter-Nelson, A. «Measuring the comparative advantage of agricultural activities: Domestic Resource Costs and the Social Cost-Benefit Ratio», *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 77, No. 2, pp. 243-350, 1995.
8. Porter M. E., Sala-i-Martin X., Schwab K. The Global Competitiveness Report 2007-2008, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008.
9. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York, 1990.
10. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг // *Российский экономический журнал*. – 2005. – № 12. с. 50-58
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978.
12. М. Гельвановский, К. Рожков, Н.М. Скрябина Конкурентоспособность национальной экономики. Проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. – М.: Госкомстат РФ, 2009. – 383 с.
13. Фатхутдинов, Р. А. Стратегическая конкурентоспособность. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.

Эконометрический анализ динамики валового регионального продукта Московской области

Н.И. Киселев, к.ф.-м.н., профессор,
С.В. Соколов, к.э.н., проректор по научной работе,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В работе представлен эконометрический анализ динамики основных макроэкономических показателей Московской области по данным за период 2000-2011 годы. Предложена модель валового регионального продукта в виде трехфакторной динамической модели Кобба-Дугласа. На основе модели выполнены сценарные (при различных ценах на нефть) прогнозные расчеты валового регионального продукта на 2012-2014 годы.

Валовой региональный продукт, Московская область, функция Кобба-Дугласа, прогнозы, цены на нефть.

Econometric analysis of the dynamics of Moscow region gross product

N.I.Kiselev, professor,
S.V. Sokolov, Vice-Rector for scientific work,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article presents an econometric analysis of the dynamics of key macroeconomic indicators of the Moscow region according to the data for the period of 2000-2011 years. In the study a model of the gross regional product is offered in the form of dynamic three-factor Cobb-Douglas model. On the basis of the model are presented estimated calculations of gross regional product, varied at different oil prices for the years of 2012-2014.

Gross regional product, Moscow region, Cobb-Douglas function, forecasts, oil prices.

С позиции информатики макроэкономический анализ представляет двух-этапный процесс сжатия информации: на первом – данные микроуровня агрегируются в макроэкономические показатели, которые приобретают, благодаря этой операции, свойства устойчивости и предсказуемости, на втором – полученные показатели увязываются в общую модель известного функционального вида (на этом этапе привносится дополнительная априорная информация), но с неизвестными параметрами, в результате оценивания которых по макроэкономическим данным, происходит повторное сжатие информации в совокупность оценок этих параметров. Таким образом, вся множество исходных данных рассматриваемой задачи сводится к значениям оценок нескольких параметров, что позволяет экономисту свободно мыслить и предсказывать развитие макроэкономической ситуации в том или ином сценарии. В данной работе первый этап агрегирования «остается за кадром», точнее за статисти-

ческой службой страны с ее методиками расчета макроэкономических показателей, тогда как второй – формирование модели, методы параметрического оценивания и прогнозные расчеты представлены ниже в полном объеме.

Исходные данные приведены в таблице 1, где общее число показателей 7, значения которых приведены за 12 лет с 2000 по 2011 год. Из макроэкономических показателей относящихся, собственно, к Области в таблице представлены три: ВРП, инвестиции в основной капитал и объем строительных работ. Все три показателя приведены в ценах соответствующих лет. Помимо указанных показателей привлечены важные для понимания динамики ВРП общеэкономические показатели:

- средняя за год цена за баррель нефти в долларах,
- усредненный за год курс доллара в рублях,
- индекс годовой инфляции,

• искусственная переменная, названная «кризисной переменной», для учета эффекта финансового кризиса 2008 года. Эта переменная принимает значения 1 до 2008 года включительно и равна 10 в 2009-2011 годах.

Также в качестве объясняющего показателя в модели динамики ВРП рассматривается лаговый ВРП со сдвигом на один год.

Для понимания общих закономерностей развития экономики Области рассмотрим динамику и структуру основных макроэкономических показателей. За указанный период значение ВРП в стоимост-

ном выражении увеличилось в 12.3 раза относительно его значения в 2000 году и, соответственно, средний темп прироста экономики Области за изучаемый период составил 25.6%. Это, казалось бы, весьма высокий результат, однако за этот же период средний индекс инфляции составил 13% и, если удалить из ВРП инфляционную составляющую (обозначим без инфляционный ВРП как ВРП/Инфляции), то этот ВРП в 2011 году увеличился по сравнению с 2000 в 3.7 раза (сравните с ранее инфляционными 12.3 раза).

Табл. 1. Лаговый ВРП со сдвигом на один год

Годы	ВРП (млрд. руб.)	Инвестиции (млрд.руб.)	Объем строительства (млр.руб.)	Цена Барреля нефти (\$ США)	Курс \$ (руб.)	Индекс инфляции	Кризисная переменная
2000	176.7	50.7	21.7	24.6	28.1	5	1
2001	235.2	52.7	30.3	22.6	29.2	1.19	1
2002	313	71.8	33.3	23.7	31.3	1.15	1
2003	412.1	105.2	41.6	27.2	30.7	1.12	1
2004	535.2	155	74	35	28.8	1.117	1
2005	708.1	181	120	50	28.2	1.11	1
2006	934	236	161	61	27.2	1.09	1
2007	1295	401	217	69.5	25.6	1.12	1
2008	1645	481	271	94.5	24.8	1.133	1
2009	1530	380	210	60.2	31.9	1.09	10
2010	1832	345	248	78	30.3	1.09	10
2011	2167	400	282	110	28.9	1.061	10

В этом случае, средний темп прироста без инфляционного ВРП (можно сказать точнее темп ВРП в ценах 2000 года) составил 12.5%. Тем не менее, имеем высокое значение среднего темпа на уровне китайской экономики, но следует учесть, что за изучаемый период цена барреля нефти увеличилась в 4.5 раза и сред-

ний темп прироста цены барреля составляет 14.5%. Очевидно, что влияние цены нефти имеет место и на ВРП/Инфляции (см. их синхронные графики на рис. 1), но не такое прямое как фактора инфляции и здесь невозможен непосредственный пересчет ВРП как при удалении инфляционной составляющей.

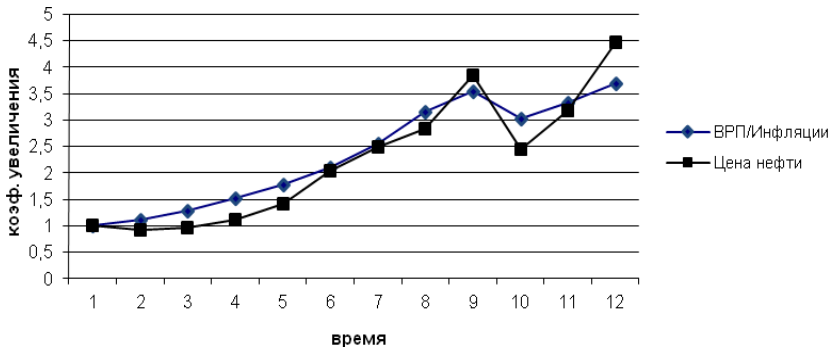


Рис. 1. Графики роста без инфляционного ВРП и цены барреля нефти относительно их уровней 2000 года

Заметим, что оценку коэффициента эластичности ВРП по показателю «цена барреля нефти» получим ниже в разделе 5 из мультипликативной модели динамики ВРП.

Относительно структуры ВРП отметим, что доля строительных работ, которые, на наш взгляд, являются «локомотивом» реального сектора экономики Области, составляет в среднем 15% от ВРП и

имеет тенденцию снижаться (см. рис. 2), так в 2011 году доля строительства составляет уже 13%.

Вызывает озабоченность падение во времени доли собственных инвестиций от ВРП в основной капитал (см. рис. 2), если среднее значение доли инвестиций за весь период составляет 25%, то в 2011 году ее значение равно 18.5%.

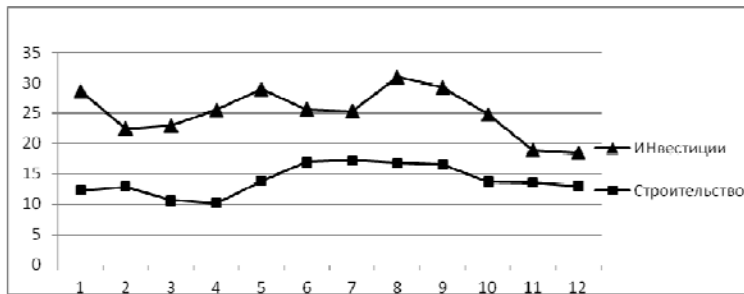


Рис. 2. Динамика долей инвестиций в основной капитал и строительства в процентах от ВРП с 2000 по 2011 годы

Учитывая лаговый характер влияния инвестиций на будущие значения ВРП, это закладывает фундамент для снижения темпов роста ВРП Области в ближайшие годы. Более того, если в докризисный период (до 2008 года) средний уровень инвестиций области превышал общероссийский, то уровень инвестиций области в 2011 года уже меньше общероссийского, который оценивается по данным Росстата в 20%.

Коэффициент связи (корреляции) инвестиций с ВРП в изучаемом периоде (2000-2011 годы) является высоким и равен 0.93, что, как бы, подтверждает классический постулат – *инвестиции важнейший фактор развития экономики*. Однако мы знаем, что процесс роста цен на нефть в экономике России и, в том числе экономике Области, является доминантой, которая может «заставить» коррелировать фактически не связанные между собой показате-

тели. Для исключения влияние этого процесса вычислим частный коэффициент корреляции инвестиций и ВРП при исключении влияния на них показателя цены барреля нефти. Напомним, что частный

коэффициент корреляции $r_{xy/z}$ показателей X и Y при исключении Z вычисляется от парных коэффициентов r_{xy}, r_{xz}, r_{yz} по известной формуле

$$r_{xy/z} = (r_{xy} - r_{xz} * r_{yz}) / \sqrt{(1 - r_{xz}^2) * (1 - r_{yz}^2)}.$$

Из расчета по приведенной формуле получаем, что корреляция между инвестициями и ВРП при исключении влияния фактора роста цены на нефть получается равной 0.43, что является уже *весьма невысоким уровнем* связи. Но, инвестиции, как правило, имеет лаговый характер, они зачастую оказывают максимальный эффект на ВРП не в текущий год их вложения в экономику, а на ВРП будущих лет. С этой целью вычислим тот же частный коэффициент корреляции ВРП с инвестициями, сдвинутыми относительно ВРП на один, два и три года влево. В результате получаем, соответственно, значения коэффициентов 0.78, 0.95, 0.77. Как видим, максимальная и высокая связь ВРП с инвестициями, сделанными 2 года назад, что, вообще говоря, *является положительным моментом, указывающим на наличие инвестиций в крупные проекты, дающих отдачу через два года.*

Первым этапом в оценке связи между показателями является их корреляционный анализ. Коэффициенты матрицы корреляций вычисляются по известным формулам, принятым для оценки связи в данных, распределение которых тяготеет к многомерному нормальному распределению. В таблице 2 приведена матрица корреляций, вычисленная по данным таблицы 1.

Выпишем коэффициенты корреляций для ВРП с теми показателями, где их значения по модулю больше 0.9. Это корреляции на уровне 0.93 с собственными инвестициями, высокий 0.98 коэффициент с показателем строительство. Высокая, что ценно для дальнейшего, связь ВРП с ценой барреля нефти, которая находится на

уровне 0.96 и, что несколько удивительно, малая по абсолютному значению связь ВРП с курсом доллара, всего лишь -0.17. Высокая корреляция на уровне 0.98 имеет место для связи ВРП с его лаговым значением (минус один год), что говорит об определенной устойчивости развития экономики области и возможности отбора этого фактора в модель зависимости ВРП от других показателей. Также высокий уровень 0.975 корреляции ВРП с его значениями, из которых исключили инфляционную составляющую, что указывает на наличие иных факторов, которые существенным образом определяют значения обоих ВРП.

Модель динамики ВРП, которую будем ниже строить для прогнозных расчетов, представим в упрощенном виде из одного уравнения. Для прогноза необходимы, в первую очередь, внешние факторы, которые оказывают воздействие на динамику ВРП, но сами не зависят от него. Этим условиям удовлетворяет цена барреля нефти. Включим в модель искусственную переменную (кризисную) для того, чтобы она «взяла» на себя последствия кризиса (падение ВРП) и этим сохранила постоянные закономерности, присущие экономике Области. Включим в модель в качестве показателя лаговое значение (с лагом 1) ВРП для понимания самой динамики ВРП и, опосредственно, учета через него иных факторов, от которых зависит ВРП.

Не включим в модель показатель курс доллара, который имеет невысокую связь с ВРП и остальными показателями. Также исключим внутренние показатели: строительство и инвестиции.

Табл. 2. Матрица корреляций показателей таблицы 1

	ВРП	Инвестиции	Строительство	Цена барреля	курс \$	Индекс Инфляции	Кризис перем.
ВРП	1.00						
Инвестиции	0.93	1.00					
Строительство	0.98	0.97	1.00				
Цена барреля	0.96	0.92	0.97	1.00			
Курс \$	-0.17	-0.39	-0.34	-0.40	1.00		
Индекс инфляции	-0.75	-0.65	-0.72	-0.70	-0.09	1.00	
Кризисная перем.	0.75	0.53	0.62	0.57	0.45	-0.62	1.00

Во-первых, вместе включать их в одно уравнение нельзя по причине их высокой коррелированности 0.97, что приведет к нежелательному эффекту мультиколлинеарности (точнее к неустойчивости оценок коэффициентов модели) и, во-вторых, для корректного использования одного из них надо писать второе уравнение, что существенно усложнит задачу оценивания неизвестных параметров модели. Инфляцию будет учитывать, но не как показатель модели, а как средство предварительной и последующей обработки ВРП – вначале мы исключим ее из ВРП (т.е. перейдем к ВРП без инфляции), именно для такого ВРП получим числовую модель и прогноз, а потом для расчета прогноза в текущих ценах будем прогноз ВРП без инфляции пересчитывать, учитывая предполагаемые индексы инфляции в прогнозном периоде и, таким образом, строить

$$y_t = c_0 x_t^\alpha z_t^\gamma y_{t-1}^\beta, \quad (1)$$

где $c_0, \alpha, \beta, \gamma$ – неизвестные параметры (коэффициенты) модели. Напомним, что в модели вида (1) коэффициенты α, β, γ являются коэффициентами эластичности ВРП по соответствующим показателям, не зависящими от их значений. Отметим, что в экономико-математической литературе функция (1) известна как трехфакторная динамическая производственная функция Кобба-Дугласа (Клейнер, 1986). В качестве факторов обычно используются стоимости

$$\ln y_t = \ln c_0 + \alpha \ln x_t + \gamma \ln z_t + \beta \ln y_{t-1} \quad (2)$$

окончательный прогноз в текущих ценах.

Исходя из выше приведенного анализа, рассмотрим зависимость ВРП от следующего набор показателей: лаговая переменная ВРП, цена барреля и кризисная переменная.

Формализуем модель. Введем обозначения:

y_t – значение ВРП в момент времени t ,

x_t – цена барреля в момент времени t ,

z_t – значение кризисной переменной в момент времени t .

В качестве вида зависимости ВРП от указанных факторов будем использовать мультипликативную функцию

основных фондов, труда и материалов. В работе, соответственно поставленной задаче, выбраны иные факторы, два из которых являются экзогенными (цена баррели и наличие/отсутствия кризиса).

С целью использования стандартных методов оценивания неизвестных параметров модели (1) выполним операцию по ее линеаризации путем перехода к логарифмическому представлению

В модели (2) неизвестные параметры входят линейно и для их оценивания используем известные методы наименьших квадратов и наименьших абсолютных отклонений. Прологарифмированные исходные данные, на основе которых оцениваются неизвестные коэффициенты, приведены в таблице 3.

Данные в таблице 3 прологарифмированы по основанию 10. Напомним, что в четвертом столбце таблицы находится логарифм ВРП, очищенный от влияния инфляции (более точно в ценах 2000 года), соответственно в третьем столбце тот же ВРП с лагом в один год.

$$y_t = 2.42x_t^{-0,045} z_t^{0,29} y_{t-1}^{0,6823} \quad (3)$$

Оценки параметров модели (3) допускают интересные, на наш взгляд, содержательные интерпретации. Как уже отмечалось, α, β, γ являются коэффициентами эластичности ВРП по соответствующим показателям. Тогда, исходя из значения оценки $\hat{\gamma} = 0.287$, можно сказать, что увеличение/уменьшение цены барреля нефти на один процент дает увеличение/уменьшение ВРП Московской области, примерно, на 0.3%. Таким образом, значение $\hat{\gamma} = 0.287$ можно интерпретировать как *количественную оценку степени нефтяной зависимости экономики*

Оценки неизвестных параметров методом наименьших квадратов и наименьших абсолютных отклонений приведены в таблице 4.

Как видно из таблицы 4, оценки обоих методов весьма близки, что указывает на положительный фактор определенной устойчивости модели к методам оценивания. Далее будем использовать оценки метода наименьших абсолютных отклонений, обладающих большей устойчивостью к отклонениям данных от общей закономерности (Киселев, 1985). Числовая модель (1) для Области после перехода от логарифмов к первичным данным в итоге принимает вид

Области от цены на нефть.

Важнейшим показателем состояния и динамики экономики области является оценка параметра $\hat{\beta} = 0.682$, которая, по нашему мнению, характеризует *потенциал собственного развития экономики области*. Поясним смысл этого параметра. Предположим, что в будущих периодах внешние (экзогенные) факторы (в нашем случае цена на нефть и наличие/отсутствие кризиса) сохраняются на уровне значений факта последнего известного года.

Табл. 3. Данные для оценивания неизвестных параметров в модели (2)

Кризисная переменная	Цена барреля нефти	ВРП-1/ Инфляции	ВРП/ Инфляции
0	1.39	2.19	2.25
0	1.35	2.25	2.30
0	1.37	2.30	2.36
0	1.43	2.36	2.43
0	1.54	2.43	2.50
0	1.70	2.50	2.57
0	1.79	2.57	2.65
0	1.84	2.65	2.75
0	1.98	2.75	2.80
1	1.78	2.80	2.73

1	1.89	2.73	2.77
1	2.04	2.77	2.82

Табл. 4. Оценки неизвестных параметров методом наименьших квадратов и наименьших абсолютных отклонений

Оценки	$\log \hat{c}_0$	$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	$\hat{\gamma}$
Метод НК	0.385	-0.046	0.287	0.682
Метод НАО	0.38	-0.045	0.292	0.68

Тогда зависимость (3) упрощается и принимает вид

$$y_t = k * y_{t-1}^{0,6823}, \quad (4)$$

Где $k = 2.42x_t^{*-0,045}z_t^{*0,29}$ теперь постоянный коэффициент, равный его значению в последний известный период времени t^* . В этом предположении экономика, как бы, не испытывает влияние внешних факторов и развивается за счет собственных ресурсов. Траектория динамики ВРП в этом случае будет определяться начальным значением ВРП (для 2011 года он равен $y_{t^*} = 654$), значением коэффи-

циента k , который равен 8.2 на данных 2011 года, и значением оценки $\hat{\beta} = 0.682$. В условиях $k / y_t^{(1-\beta)} > 1$ и $\beta < 1$ (а это именно наш случай) экономика будет расти, но темп роста будет последовательно уменьшаться и в пределе он будет равным единице, т.е. со временем экономика перейдет в некоторое стационарное состояние с предельным значением ВРП равным

$$y_{пред} = k^{1/(1-\beta)}.$$

В экономике такое состояние называется стагнацией. Как быстро экономика перейдет в состояние стагнации и с каким предельным значением ВРП будет зависеть см. (4) от значения коэффициента β , чем ближе этот коэффициент к единице, тем больше предельный ВРП и тем меньше ежегодное замедление роста экономики.

На рис. 3 приведены графики развития экономики Области при различных значениях потенциала развития, если коэффициент $\beta=0.682$ (это наш случай см. таблицу 4) экономика примерно за 6 лет вырастет до уровня ВРП=811 (здесь значения ВРП в ценах 2000 года) и, практически, остановится. Если коэффициент $\beta=0.7$, то предельное значение ВРП равняется, примерно, 1200 и переход в пре-

дельное состояние составил бы порядка 10 лет (см. рис. 3).

Заметим, что развитие экономики дано в без инфляционном ВРП, в реальности экономика, которая находится в стационарном состоянии, может расти за счет инфляционной составляющей. Если в (4) коэффициент $\beta=1$, то ВРП будет расти каждый год с темпом равным значению k , т.е. будем иметь рост в геометрической прогрессии, в случае $\beta>1$ ВРП будет иметь двойной экспоненциальный рост. Для субъектов России, как мы увидим ниже, значения потенциала $\beta=1$ и $\beta>1$ в настоящее время являются не реальными величинами.

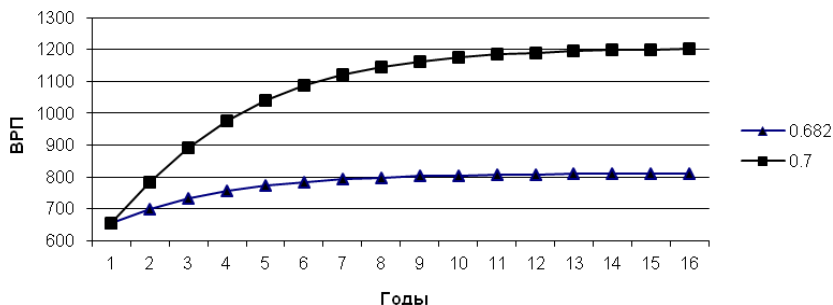


Рис. 3. Динамика экономики Области при различных значениях ее потенциала развития $\beta=0.682$ и 0.7

Представляет интерес сравнение значений оценок потенциала роста β и коэффициента нефтяной зависимости γ Области с их значениями для других регионов России. Для сравнения выбран сугубо нефтяной район Ханты-Мансийский Автономный округ, с одной стороны, и, с другой, сельскохозяйственная Воронежская область далекая от «нефтяных денег». Также интересно сравнить характеристики Области и экономики России в целом. Данные ВРП указанных регионов и ВВП России получены на сайте Росстата www.gks.ru представлены в таблице 5.

Повторим процедуры расчета оценок параметров модели (1) на данных ВРП каждого субъекта из таблицы (5).

Для сравнения сведем оценки, полученные методом наименьших абсолютных отклонений, параметров модели (1) для выбранных субъектов и всей России в целом в таблицу 6.

В частности, из таблицы 6 следует, что числовая модель динамики ВВП России имеет следующий вид

$$y_t = 31.6x_t^{-0.034}z_t^{0.272}y_{t-1}^{0.5235} \quad (5)$$

Табл. 5. Данные по регионам и России

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП России (млрд.руб.)	7305	8943	10830	13243	17048	21609	26917	33245	41428	38808	45166	54585
ВРП ХМАО (млрд.руб.)	404	498	552	717	956	1399	1594	1728	1937	1779	1976	2300
ВРП Воронежской обл.	49.5	60	83	100	117.2	133.6	166.2	222.8	287	301.7	328.8	400

Табл. 6. Оценки параметров модели для субъектов и России на данных за 2000-2011 гг.

Оценки параметров в моделях	$\log \hat{c}_0$	$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	$\hat{\gamma}$
России	1.5	-0.034	0.272	0.5235
Московская область	0.38	-0.045	0.292	0.6823
Воронежская обл.	0.75	0.053	0.271	0.3635
ХМАО	1,94	-0.049	0.409	0.0622

Рассмотрим результаты оценок | параметров последовательно по каждому

субъекту расчета. Оценки параметра α , который отражает эффект кризиса 2008 года, показывают вполне понятные результаты, больше всего падение ВРП нефтяного района ХМАО, далее Московская область, что также объяснимо, и совсем не «просела» Воронежская область (для нее значение $\hat{\alpha}$ положительно в отличие от остальных субъектов). Это видно также из данных ВРП Воронежской области (таблица 5), который не уменьшился в 2009 году относительно 2008 года, что имело место для остальных субъектов. Оценки параметра β , который показывает «нефтезависимость» региона, вновь дают ожидаемые выводы: максимальная нефтезависимость ХМАО, затем Область и менее всего зависима Воронежская область. Оценки параметра γ , который интерпретируется нами как потенциал собственного развития субъекта, показывают ожидаемый и желаемый (в смысле относительно положительный) результат, *собственный потенциал развития области заметно выше, чем его значения для рассматриваемых регионов и России в целом*. Также вполне ожидаемо, что экономика ХМАО имеет практически нулевой потенциал 0.0622 собственного развития и ее динамика полностью определяется ценами на энергоносители.

Для представления зависимости динамики ВРП и ВВП от их значений по-

тенциала развития приведем графики темпов экономики области и России на 2012 – 2020 годы для консервативного варианта, т.е. значения x_t и z_t не изменяются и сохраняются на уровне 2011 года. Как видно, экономика области ведет себя существенно лучше: в 2012 году ее темп прироста равен 7% и, примерно, за 6 следующих лет она перейдет в стационарное состояние (т.е. в стагнацию, где темп прироста равен 0%). Тогда как для экономики России имеем следующую картину: в 2012 году ее темп составит 4% и в состоянии стагнации экономика перейдет за 2-3 года. Напомним, что речь идет о безинфляционных показателях ВРП и ВВП, и также надо понимать, что *выводы делаются в рамках сформулированной модели (1)*.

Конечной целью работы является прогноз ВРП области на 2012-2014 годы. Сформируем несколько сценариев развития ситуации, для всех будем полагать, что нового кризиса в указанный период не будет, годовая инфляция за этот период составит планируемые 6%, а рассматриваемые сценарии будут отличаться ценами на нефть:

1. пессимистичный – цены на нефть соответствуют прогнозам Минэкономразвития,
2. консервативный – цены сохраняются на уровне 2011 года,
3. оптимистичный – цены увеличиваются на 5% от предшествующего года.

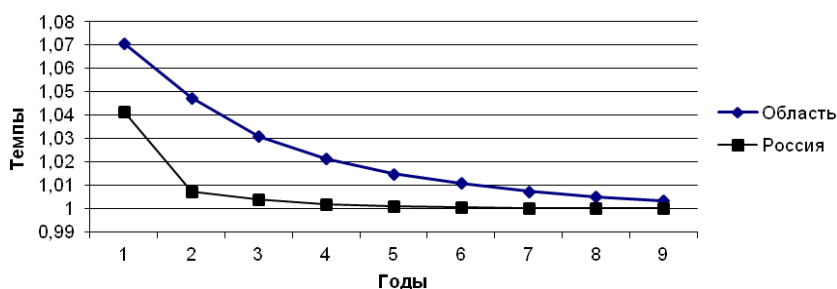


Рис. 4. Темпы развития с 2012 года экономики области и России в консервативном варианте

Значения цен перечисленных ва- | риантов сведены в таблицу 7.

Табл. 7. Варианты цены барреля нефти в \$ за период 2012-2014 гг.

Годы	2012	2013	2014
Пессимистичный	115	97	101
Консервативный	110	110	110
Оптимистичный	115.5	121.3	127.3

Для расчетов прогнозных ВРП используется формула (1) с соответствующими оценками коэффициентов и полученные значения ВРП затем корректируются на предполагаемый индекс инфляции, так что прогноз дается в ценах соответствующих лет. В таблице 8 приведены прогнозные значения ВРП в абсолютных значениях и темпы его прироста в процентах от предшествующего года.

Клетка таблицы содержит три

прогнозных значения: первая величина ВРП в млрд.руб., вторая – темп прироста ВРП в процентах к предшествующему году и третья величина – темп прироста без инфляционного ВРП в процентах к предшествующему году.

Приведем график фактических значений ВРП за 2000-2011 годы и их расчетные значения по модели (2) за период с 2000 по 2014 годы по всем трем вариантам развития.

Табл. 8. Прогнозные значения

Годы	2012	2013	2014
Пессимистичный (млрд.р., %)	2613/17/10	2819/8/2	3062/9/2
Консервативный (млрд.р., %)	2580/16/8	2900/12/6	3200/10/4
Оптимистичный (млрд.р., %)	2616/17/11	3012/15/9	3427/14/8

Различие в прогнозах на 2014 год между оптимистичным вариантом и пессимистичным составляет 365 млрд. руб. (16% от ВРП 2011 года), что, на наш

взгляд, указывает на высокую неустойчивость экономики Области и, примерно, такую же неустойчивость имеет экономика страны в целом.

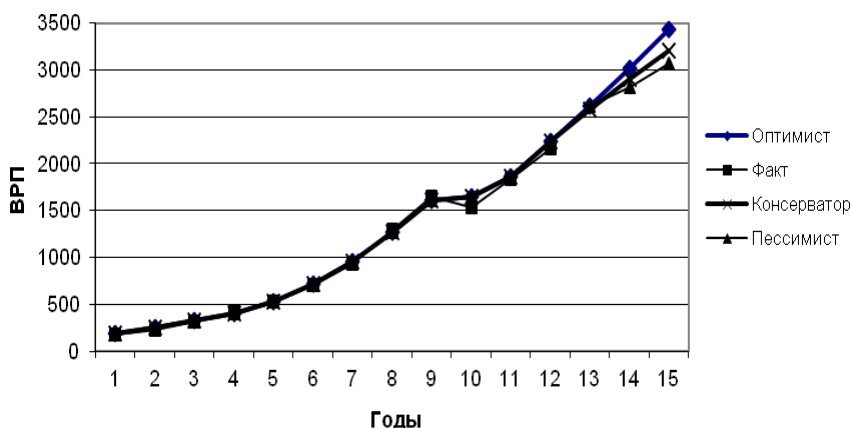


Рис. 5. Графики фактических значений ВРП и расчеты прогнозов по трем сценариям

-
1. В рамках предложенной мультипликативной модели дан анализ и прогноз динамики ВРП Области. Получены количественные оценки нефтяной зависимости экономики и потенциала ее собственного развития.
 2. Для получения более глубоких выводов и прогнозов необходимо описать экономику Области системой структурных уравнений, содержащих в качестве эндогенных переменных объемы деятельности основных секторов экономики.

Литература

1. Киселев Н.И. Линейное программирование в экстремальных задачах статистики. Ученые записки по статистике, т.49, М., Наука, 1985.
2. Клейнер Г.Б. Производственные функции. Теория, методы, применения. М., Финансы и статистика, 1986, с. 121.
3. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru> – сайт Росстата.

Состояние и тенденции жилищного строительства на селе

Н.П. Кузьмич, кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО Дальневосточный государственный аграрный университет, г. Благовещенск

На современном этапе жилищная проблема является актуальной, требует значительных усилий по её решению и является весьма многогранной. В статье исследовано состояние и тенденции в решении жилищного вопроса для сельского населения, динамика обеспеченности жильём и его благоустройства.

Жилищное строительство, обустройство села, сельский строительный комплекс.

State and housing tendencies on mud flow

N.P. Kuzmich, Candidate of economic sciences, Assistant Professor
FSEI HPE «The Far East State Agriculture University, Blagovestensk»

On the modern stage a housing problem is actual, requires considerable efforts on her decision and is very many-sided. In the article the state and tendencies are investigational in the decision of housing question for a rural population, loud speaker of material well-being by an accommodation and his equipping with modern amenities.

Housing, arrangement of village, rural building complex.

Жилищное строительство является составной частью инвестиционно-строительного комплекса, и в настоящее время во многом определяет стратегию социально-экономического роста региона, включая развитие производительных сил, создание производственного и инфраструктурного потенциала. Жилищное строительство – это производство с длительным циклом, требующим крупных финансовых вложений со стороны государства и населения. Рыночная экономика подтолкнула к стремительному развитию частное жилищное строительство, а государство осуществляет регулирование деятельности всех участников жилищного сектора экономики за счёт создания основных правил деятельности, а также реализации государственных целевых программ. В настоящее время действует основная законодательная база, регулирующая вопросы государственной жилищной политики, включая Градостроительный и Жилищный кодексы РФ, ФЗ от 24.08.2008 г. №161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства». Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 гг. и документы, принятые в её развитие, формируют государственную политику поддержки развития жилищного сектора и повышения уровня обеспеченности населения жильём.

Жилищная проблема остаётся актуальной и имеет несколько важных аспектов:

- количественный аспект – недостаток жилья;
- качественный аспект – несоответствие имеющегося жилищного фонда требованиям к потребительским качествам жилья;
- инфраструктурный аспект – неразвитость инфраструктуры села, влияющая на привлекательность жизни на селе.

На территории Амурской области пик жилищного строительства достигнут в 1990 г., в течение которого введено в действие 579,5 тыс. кв. м общей площади или 0,55 кв. м на душу населения. И эти показатели после спада пока не достигнуты (рисунок 1) [1;2].

Значительная часть (33%) жилищного фонда Амурской области принята в эксплуатацию более 40 лет назад и в существенной мере исчерпала нормативные сроки использования. В 2010 г. из 18,4 млн. кв. м жилья в Амурской области ветхое составляло 9%. Уровень комфортности жилья не отвечает современным стандартам. Только 63,3% его фонда имеет водопровод, 58,2% – ванны или души, 62% – канализацию и 70,3% – центральное отопление. Соответствующие показатели по России в 2010 году: 75; 65; 71;

76%. В сельских поселениях Амурской области положение ещё хуже, чем в городах. Водопровод здесь имеют лишь 33,5% жилого

фонда, ванны или души – 29,2%, канализацию – 30,5%, центральное отопление – 46,8% [1].

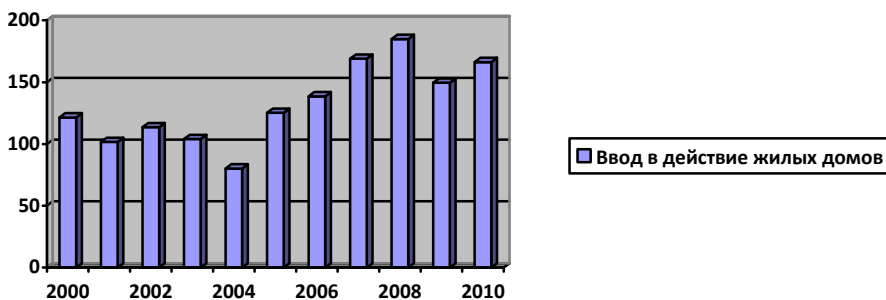


Рис. 1. Ввод жилья в Амурской области (тыс. кв.м. общей площади)

На территориях поселений и в городских округах Амурской области преобладает точечная многоэтажная застройка, в муниципальных районах – индивидуальное жилищное строительство. Подобная ситуация не решает проблемы удовлетворения потребности населения в обеспеченности доступным жильём. Кроме того, негативно сказывается недостаточно развитый механизм инфраструктурной подготовки территорий для жилищного строительства. В соответствии с требованиями федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 – 2015 гг. все субъекты РФ должны разработать комплексные программы стимулирования развития жилищного строительства, предусмотрев следующее: упрощение выделения земли под застройку; разработку документов территориального планирования; обеспечение

стройплощадок коммунальной и дорожной инфраструктурой; стимулирование создания кооперативов. В связи с этим, в Амурской области разработаны и приняты программы, в их числе целевая программа «Развитие жилищного строительства в Амурской области в 2011 – 2015 годах». Одним из основных индикаторов эффективности работы по данному направлению является показатель объёма ввода жилья. Также планируется повысить размер жилплощади до 24 кв. м на одного человека.

Динамика изменения площади жилья, приходящегося в среднем на одного жителя Амурской области за период с 2000 по 2010 гг. показана в табл. 1 [1; 2]. Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о низких темпах прироста жилой площади, составляющих примерно 19% за десятилетие.

Табл. 1. Площадь жилых помещений на одного жителя Амурской области, кв. м на одного человека

Показатели площади	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
В целом по региону	18,6	20,1	20,4	20,7	21,0	21,3	22,1
В городской местности	19,3	21,2	21,5	21,7	22,1	22,4	22,8
В сельской местности	17,3	18,1	18,3	18,6	18,8	19,0	20,6

Амурская область является сельскохозяйственным регионом. Приоритетное развитие сельского хозяйства в Амурской области обусловлено его базовым

статусом в экономике региона как производителя продуктов питания для населения. Инвестиционная политика Правительства Амурской области направлена на

оптимизацию структуры притока инвестиций, повышению бюджетной и социальной эффективности привлекаемых инвестиций и на увеличение притока инвестиций в приоритетные секторы региональной экономики. Сельское хозяйство в регионе подвергается повышенному риску, связанному с некоторыми негативными факторами, в том числе с непредсказуемостью природных условий, вследствие чего обладает недостаточной инвестиционной привлекательностью. Кроме того, рыночные условия не способствуют решению проблем жилищной обеспеченности на селе. Наоборот, они до предела обострили проблемы восстановления и развития инфраструктуры сельских территорий. За время реформ последних десятилетий сельский строительный, проектный и научно-исследовательский потенциал разрушен и утратил свои позиции массового сельского строительства в агропромышленном комплексе. В результате длительного отсутствия платёжеспособных заказов на строительство сократилось количество сельских строительных организаций на уровне районов. Изменились также участники жилищного строительства на селе. Так, в конце 80-х – начале 90-х годов основными заказчиками-застройщиками жилья в сельской местности выступали сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходилось более 90% общего объёма введённого жилья в сёлах Амурской области, вследствие того, что жилищное строительство для них являлось одним из факторов повышения мотивации трудовой деятельности работников. Индивидуальными застройщиками в тот период вводилось 1–2% общего ввода жилья на селе. В 2000–2009 годах основная доля (70–90%) введённых жилых домов на селе приходилась уже на индивидуальных застройщиков, в основном физических лиц, использующих свои собственные накопления, главным образом полученных от доходов подсобного хозяйства.

В 2010 г. введено в действие жилых домов в сельской местности в 2,1 раза больше по сравнению с 2009 г., из них по-

строено населением за счёт собственных и заёмных средств 44,1% от общей площади, введённых в действие жилых домов в сельской местности [2]. Такое оживлённое жилищное строительство на селе связано с активным выполнением в регионе государственных жилищных программ.

В 2011 г. в регионе продолжалось выполнение федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2013 года», в рамках которой сданы в эксплуатацию жилые дома для молодых специалистов в Тамбовском муниципальном районе, получили квартиры переселенцы из ветхого жилья в Ивановском, Тамбовском и других муниципальных районах. Всего получили свидетельства о предоставлении социальной выплаты на строительство (приобретение) жилья в сельской местности 236 семей, в том числе 128 молодых семей и молодых специалистов[5].

Из оценки состояния жилищной обеспеченности сельских жителей, а также по основным показателям, характеризующим состояние благоустройства жилья, приведённым выше, вытекает печальный вывод, что его благоустройство остаётся низким, стареет, увеличивается подлежащий сносу ветхий и аварийный жилищный фонд. Таким образом, жилищный фонд на селе нуждается не только в увеличении объёмов, но и в благоустройстве. Подходы к благоустройству сельского жилья отличаются от подходов к городскому жилью, ведь оно является не только местом проживания людей, обеспечения условий отдыха, общения, но и для многих семей местом работы. Жилище формирует семейные взаимоотношения, способствует сохранению здоровья и психологической устойчивости членов семьи. Для сельских жителей жилище должно обеспечивать удобства для ведения подсобного хозяйства, потому наряду с обеспечением сельчан благоустроенным жильём встаёт вопрос о застройке сельских территорий, выборе типа жилья, способствующего ведению сельскохозяйственных работ. Следовательно, необходимо обеспечение жителей отдельными сельскими домами с

приусадебными участками и надворными постройками для скота, инвентаря, транспортных средств. Значит, надо ориентироваться на разработку определённого стандарта типовой сельской усадьбы с учётом занятости её владельцев, типов и санитарных норм сельских территорий, предусматриваемых Концепцией устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года.

Необходимым условием реализации государственных социальных программ является возрождение сельского строительного комплекса, который представляет собой совокупность изыскательских, проектных и строительных организаций, а также предприятий строительной индустрии, специализирующихся на обустройстве сельских территорий с целью создания благоприятных социально-экономических условий для выполнения селом его функций.

В этом плане проблем накопилось достаточно много. Не стало современных норм технологического проектирования, проектов сельских жилых домов, общественных зданий, животноводческих комплексов. Перешли в статус рекомендательных и не обновлены строительные нормы и правила. Практически разрушена вся сельская проектно-строительная сфера, прекращено массовое воспроизводство основных строительных фондов сельского хозяйства[4].

Отсутствие оснащённого современным высокопроизводительным оборудованием сельского строительного комплекса объективно сдерживает устойчивое развитие сельских территорий, отрицательно влияет на инвестиционную активность и на результативность принимаемых государством мер по возрождению села. Не осуществляется комплексная застройка сельских населённых пунктов. Региональные предприятия строительной индустрии организационно не связаны между собой и с собственно сельским строительством. Вынужденное привлечение сельскохозяйственными предприятиями неспециализированных проектных и строительных ор-

ганизаций привело к использованию неадаптированных к местным условиям и отраслевым особенностям проектов. В настоящее время уменьшение возможностей для строительства и жилищная проблема усиливают миграцию сельского населения, а значит, являются звеном, сдерживающим привлечение и закрепление молодых специалистов на селе.

Существенно повышает трудоёмкость сельского быта и снижает привлекательность жизни на селе отсутствие объектов социальной сферы, малоразвитость сельской инфраструктуры, низкая степень обеспечения инженерным оборудованием. Ориентация только на рыночный механизм при отсутствии социально-ориентированной направленности ведёт к деградации человеческого потенциала и тормозит развитие сельского хозяйства, так как без улучшения социально-бытовых условий жизни работников невозможно приостановить миграцию сельского населения. Потому, кроме жилья, необходимо строительство сельских объектов социокультбыта (детские сады-ясли, общеобразовательные школы, учреждения здравоохранения, культуры, торговли, общественного питания, быта, отдыха и спорта). В настоящее время не только недостаточно строится социальных объектов на селе, но и взят курс на концентрацию социальных объектов в условиях неразвитости дорожной сети, мобильных и дистанционных форм обслуживания, а это в конечном итоге, снижает территориальную доступность для сельчан образовательных, медицинских, культурных, торговых, бытовых и других социальных услуг.

Следует строить животноводческие комплексы, семейные фермы, другие сельскохозяйственные производственные здания и сооружения. Наряду с новым строительством надо своевременно производить ремонт и содержание в надлежащем состоянии сельских зданий и сооружений, инженерного оборудования и коммуникаций. Одной из причин, способствующих ухудшению транспортного обслуживания, является неудовлетворитель-

ное состояние автомобильных дорог. Удельный вес сельских населённых пунктов, не имеющих связи по дорогам с твёрдым покрытием с сетью путей сообщения общего пользования, в общем числе сельских населённых пунктов Амурской области, в 2010 году составило 14,8%. Удельный вес не телефонизированных населённых пунктов в общем числе населённых пунктов составляет 11,9% [2].

Согласно Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года в целях создания благоприятных условий для привлечения рабочей силы, социальная политика в области развития социальной и инженерной инфраструктуры сельских территорий ориентируется на кардинальное улучшение социальной среды обитания лиц, проживающих в сельской местности, повышение доступности социально-культурных и торгово-бытовых услуг на основе развития дорожно-транспортных коммуникаций, стационарных, мобильных и дистанционных форм обслуживания.

В жилищной политике необходимо ориентироваться на удовлетворение потребностей всех групп сельского населения в благоустроенном жилье, отвечающим особенностям сельского образа жизни, на основе:

- развития рыночных механизмов и кредитно-финансовой поддержки государства в реализации конституционного права сельских граждан на жилище;

- формирования на селе фондов социального жилья, предоставляемого малообеспеченным сельским семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий, на основе договора найма;

- стимулирование инвестиционной активности организаций-работодателей, прежде всего сельскохозяйственных товаропроизводителей, в жилищной сфере;

- расширения доступа сельского населения, проживающего в ветхом, аварийном и требующим капитального ремонта жилье, к средствам Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального

хозяйства;

- организации системы ипотечного кредитования строительства и покупки жилья на селе;

- стимулирование привлечения граждан, переселяющихся для работы в сельскую местность и не имеющих жилья, в рамках реализации региональных программ развития жилищного строительства и ипотечного кредитования, в том числе в сельской местности;

- улучшения проектирования сельского жилища, развития и модернизации жилищно-строительной индустрии, снижения стоимости сельского жилищного строительства, широкого применения автономных систем инженерного оборудования сельского жилища и т.д. [3].

На селе предстоит сформировать первичный рынок жилья, расширить ипотечное жилищное кредитование населения и накопительной схемы строительства (приобретения) жилья при государственной поддержке особенно молодых и малоимущих семей. Рост доходности труда сельского населения должен помочь решить жилищные проблемы сельских жителей.

Используя уравнение парной регрессионной зависимости, оценили связь между показателем площади жилых помещений в сельской местности на одного жителя (в кв. м на одного жителя) и средней заработной платой сельскохозяйственных работников (тыс. руб.) Амурской области (рисунок 2). В расчёте использованы статистические данные за период с 2000 по 2010 годы [1;2]. Сельские работники, как известно, получают более низкую заработную плату, чем городские, и не многие из них располагают возможностями использовать собственные доходы на инвестирование в жилищное строительство. По графику можно оценить тесноту связи: существует достаточно тесная связь между результативным и факторным признаком. Полученное уравнение характеризует прямую зависимость показателя площади жилых помещений на селе от заработной платы сельскохозяйственных работников.

Коэффициент чистой регрессии показывает, что с увеличением заработной платы на 1 тыс. руб., показатель площади жилых помещений в сельской местности Амурской области увеличится на 0,255 кв. м на одного человека. Следует иметь в виду, что коэффициент регрессии отражает лишь сопряжённое изменение

результативного и факторного признаков, а не точную меру влияния заработной платы на показатели площади. Рассчитанный коэффициент эластичности показывает, что при увеличении средней заработной платы на 1%, показатель площади жилых помещений в среднем возрастёт на 0,072%.

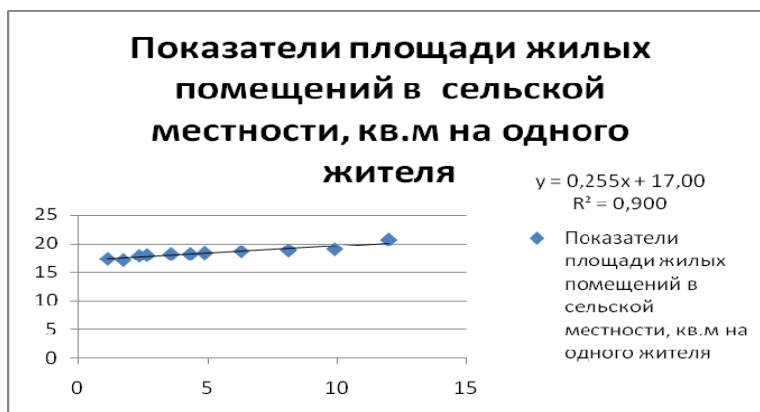


Рис. 2. Парная регрессионная зависимость площади жилых помещений в сельской местности (кв. м на одного жителя) от среднемесячной начисленной заработной платы в сельском хозяйстве (тыс.руб.) Амурской области

Поскольку значение коэффициента эластичности меньше единицы, то связь между показателями можно считать неэластичной (т.е. факторный признак изменяется более быстрыми темпами, чем результативный). Данная связь выступает фактором потенциального роста цен, потому возрастает роль государственного регулирования в данной сфере, а также необходимость активизации частного инвестирования. Необходимо прямое социальное субсидирование сельского населения и создание разных фондов поддержки доступности жилья, снижение процентных ставок вплоть до беспроцентной ссуды и других различных льгот по кредитам и субсидиям, распространение их на обустройство подворья с корректировкой на коэффициент удалённости от административного центра. Таким образом, за счёт интенсификации государственных инвестиций и создания благоприятной среды

для активизации частных инвесторов, удастся решить проблемы, стоящие перед сельским строительным комплексом в целом. Соответственно, в современных условиях финансирование жилищного строительства и обустройства сельских населённых пунктов становится многоуровневым. Основные источники инвестиций следующие: внешние – средства бюджетов (федерального, субъектов Федерации, местных), кредиты, финансовые ресурсы целевых инвестиционных фондов, ипотека, лизинг, вклады совместных предприятий; внутренние (собственные средства заказчиков) – внебюджетные средства предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и других застройщиков.

Важнейшим условием, определяющим перспективы развития жилищных процессов, является наличие и взаимосвязка экономической, территориальной, региональной и жилищной политик, уточ-

няемых и закрепляемых стратегическими планами развития региона. При этом к аграрному сектору и сельской местности необходимо подходить не только как к сфере бизнеса, но и как к части социальной составляющей, определяющей наряду с образованием и здравоохранением качество жизни всего населения. Таким образом, арсенал конкретных механизмов и

инструментов инвестиционной политики в жилищной сфере должен включать совокупность научно-обоснованных методов и механизмов взаимодействия, которые должны соответствовать трём главным принципам: иметь преимущественно рыночный характер; быть последовательными и внутренне непротиворечивыми; носить системный комплексный характер.

Литература

1. Амурская область в цифрах: Краткий статистический сборник / Амурстат. – Благовещенск, 2011. 370 с.
2. Амурский статистический ежегодник 2011: Статистический сборник / Амурстат.– Благовещенск, 2011. 546с.
3. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 года №2136–р.
4. Огарков А. Капитальное строительство – эффективный резерв комплексного развития села // Экономист, 2011. №1. С.86–89.
5. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.amurobl.ru/wps/portal/>

Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности малых предприятий в Московской области

В.Н. Минакова, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены основные проблемы малых предприятий ведущих инновационную деятельность, изучена организационная структура поддержки малого предпринимательства Московской области. Сформулировано предложение по расширению инновационной инфраструктуры Московской области с целью совершенствованию регионального организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности малых предприятий.

Инновации, инновационная деятельность, научно-технической инновационная инфраструктура, малые предприятия.

Perfection of the organizational–economic mechanism of regulation of innovative activity of small enterprises in Moscow region

V.N. Minakova, post-graduate of the Management Department,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article the basic problems of small enterprises conducting innovative activity are considered, the organizational structure of support of small business of the Moscow area is studied. The offer on expansion of an innovative infrastructure of the Moscow area on purpose perfection of the regional organizational-economic mechanism of regulation of innovative activity of small enterprises is formulated.

Innovations, innovative activity, scientific and technical an innovative infrastructure, small enterprises.

Московская область занимает уникальное геополитическое положение, обладает огромным научным и промышленным потенциалом, но не располагает какими-либо значительными природными ресурсами и имеет перспективу развития только при условии развития инновационной деятельности, в том числе и в сфере малого бизнеса.

Научный потенциал Подмосковья – это более 85 тысяч человек, занятых научными исследованиями и разработками в 200 научных организациях по восьми десяткам направлений. Московская область – лидер среди субъектов Российской Федерации по использованию инновационных технологий, по числу организаций, осуществляющих технологические инновации. В общем объёме инновационной продукции около 69 % приходится на вновь внедренную или подвергшиеся значительным технологическим изменениям продукцию.

Доля инновационной продукции, подвергшиеся усовершенствованию составляет 31,4 %. В 2011 году организациями Московской области было произведено инновационных товаров, работ и услуг на сумму свыше 150 млрд. рублей.

В таблице 1 приводятся данные объёма инновационных товаров, работ и услуг по уровню новизны.

На территории Подмосковья расположено половина российских городов, которые потенциально могут претендовать на статус наукограда. Девяти из них такой статус присвоен. Дубна – международный центр ядерной физики, в Пущино сосредоточены организации, занимающиеся развитием биотехнологий. Королёв, Реутов и Жуковский – центры авиации и космонавтики. В Жуковском стартовал крупнейший проект по созданию Национального центра авиационного строительства. Более 50 подмосковных организаций работают в сфере нанотехнологий.

Табл. 1. Объем инновационных товаров, работ и услуг по уровню новизны

	Млн. рублей		В % от объема инновационных товаров, работ, услуг	
	2010 г.	2011г.	2010г.	2011г.
Инновационные товары, работы и услуги в том числе:	87685,1	102970,1	100	100
вновь введенные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям	55712,8	70688,1	63,5	68,5
подвергавшиеся усовершенствованию	31972,3	32282,1	36,5	31,4

Автором под регулированием инновационной деятельности малых предприятий понимается –выработка и проведение инновационной политики на основе создания организационных, экономических и правовых условий для инновационной деятельности.

Инновационная деятельность малых предприятий играет важную роль в социально-экономическом развитии региона. Высокая концентрация научно-производственного потенциала на территории Московской области является благоприятным фактором развития малого предпринимательства в инновационной сфере. Реализовать этот фактор можно несколькими способами.

Во-первых, восстановлением деятельности крупных промышленных предприятий. На сегодняшний день не удается в полном объеме восстановить работу промышленных предприятий, несмотря на усилия со стороны государства из-за отсутствия рынков продаж и, как следствии инвестиций для поддержания факторов производства на надлежащем технологическом уровне.

Во-вторых, с помощью принятия комплекса мер по развитию и поддержки малых предприятий, ведущих инновационную деятельность в Московской области.

В-третьих, на основе развития сотрудничества и взаимодействия малых и крупных предприятий. Взаимодействие крупного и малого бизнеса может разви-

ваться на базе[1]:

- включения малых предприятий в общие снабженческо-сбытовые, маркетинговые схемы работы;
- углубления специализации и расширения кооперирования производства;
- участия в оптимизации и реструктуризации крупных предприятий;
- совместной работы в цикле: исследование – разработка – производство – продажи.

При данной схеме крупные предприятия приобретают выгоду вследствие трудоустройства части персонала, высвобождаемых в процессе реструктуризации, а малые предприятия – технологии, производственные мощности, рынок продаж продукции.

В России разработаны различные формы и методы государственной поддержки малых предприятий ведущих инновационную деятельность. Но, несмотря на усилия государства в этой области инновационное предпринимательство ежедневно сталкивается с рядом проблем, к ним относятся:

- 1) несовершенство системы налогообложения;
- 2) недостаток собственных денежных средств;
- 3) малый объем «длинных» кредитных ресурсов или инвестиционных ресурсов;
- 4) нестабильность, неполнота законодательства, несогласованность нормативно-правовых актов;

- 5) высокая стоимость нововведений;
- 6) высокий экономический риск;
- 7) длительные сроки окупаемости нововведений;
- 8) рост цен на сырье, материалы, энергию;
- 9) трудности с арендой и приобретением помещений;
- 10) низкий спрос на новые товары, работы, услуги;
- 11) недостаток информации о рынках сбыта;
- 12) неразвитость кооперационных связей.

Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования в процентах отображена на Рисунке 1.

Чтобы помочь малым предприятиям, ведущим инновационную деятельность справиться с перечисленными проблемами, предлагается в региональном организационно-экономическом механизме регулирования их деятельности использовать следующие методы:

– административные: регулирование взаимодействия органов государственной власти Московской области и органов местного самоуправления муниципальных образований и структур, уполномоченных осуществлять поддержку малых предприятий;

– нормативно-правовые: подготовка и реализация законов, постановлений;

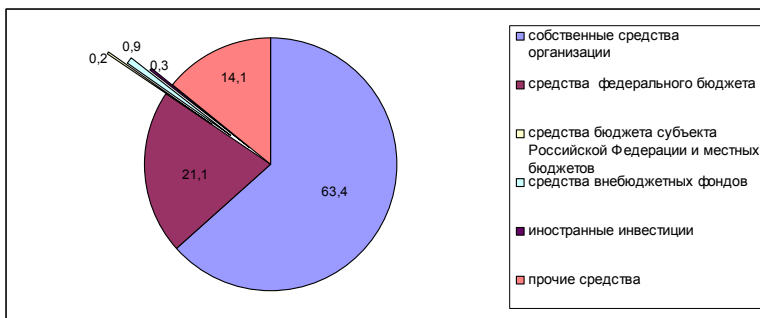


Рис. 1. Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования (процентов)

– финансово-экономические: разработка и совершенствование финансовой, бюджетной, налоговой и имущественной поддержки малых предприятий, ведущих инновационную деятельность;

– организационные: разработка и реализация программ и проектов развития и поддержки малых предприятий, ведущих инновационную деятельность.

Таким образом, обозначенные проблемы требуют решения и обуславливают необходимость государственной, региональной и общественной поддержки малых предприятий, ведущих инновационную деятельность. Десять вышеуказанных направлений в совокупности с четырьмя методами должны определять кон-

цепцию поддержки и развития малого предпринимательства ведущего инновационную деятельность.

Развитие инновационного предпринимательства в Московской области затрудняется также недостаточным развитием инновационной инфраструктуры, которая является фундаментом инновационного развития, дающим возможность для формирования и распространения технологических решений, ускорения процессов капитализации интеллектуальной собственности, привлечения средств в виде венчурного финансирования. В Московской области действуют десять бизнес-инкубаторов, несколько технопарков и центров трансфера технологий, электрон-

ная площадка биржи интеллектуальной собственности.

В системе органов исполнительной власти Московской области реализации государственной политики в сферах экономических отношений, инвестиционной, ценовой и тарифной политики, аккредитации, развития малого и среднего предпринимательства, в целях формирования конкурентной среды на территории региона осуществляет Министерство экономики Московской области. Непосредственно координацию деятельности по развитию и поддержке малого предпринимательства в структуре министерства ведет Управление развития малого и среднего предпринимательства. В состав управления входит От-

дел государственной поддержки малого и среднего предпринимательства и Отдел координации по развитию малого и среднего предпринимательства (Рис. 2). За формирования инновационной системы в структуре Министерства экономики отвечает Отдел формирования инновационной системы Московской области.

В мае 2012 года в структуре Правительства Московской области создан новый орган государственной власти Министерство инвестиций и инноваций Московской области путем преобразования Министерства промышленности и науки Московской области и присоединения к нему Министерства внешнеэкономических связей Московской области.

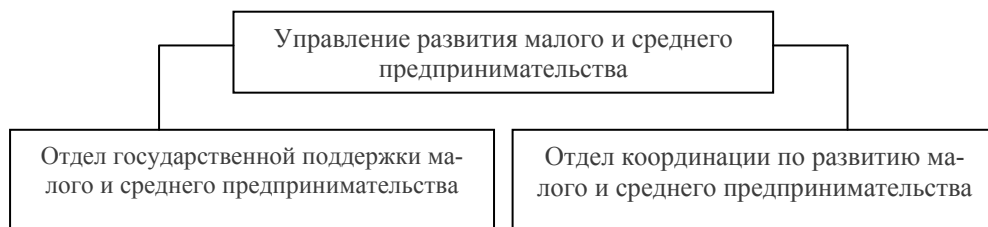


Рис. 2. Структура Управление развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономики Московской области

Основной целью деятельности Министерства инвестиций и инноваций Московской области является формирование благоприятного инвестиционного климата в Московской области, привлечение частных инвестиций в экономику Московской области, содействие реализации инвестиционных проектов, определение оптимальных форм государственной поддержки для реализации инвестиционных проектов и развития высокоэффективных конкурентоспособных промышленных производств [5].

Основные организации подведомственные Министерству экономики Московской области, осуществляющие поддержку малого предпринимательства, отображены на рисунке 3 [2].

Регулирование деятельности органов государственной власти и государст-

венных органов Московской области в научной, научно-технической и инновационной сферах осуществляется Законом Московской области «О научной, научно-технической и инновационной деятельности на территории Московской области».

Значимым для развития экономики Московской области является Закон Московской области «О промышленных округах в Московской области», которым законодательно определены правовые, организационные и экономические условия создания и функционирования промышленных округов на территории региона, что способствует созданию и распространению инноваций.

Для координации научно-технической и инновационной деятельности образованы Московский областной совет по научно-технической и инновационной поли-

тике при Губернаторе Московской области и рабочая группа по сотрудничеству между Правительством Московской области и Российской академией наук.

Заключено соглашение о сотрудничестве между Правительством Московской области и Российской академией наук, основными целями которого являются [3]:

- формирование и развитие регионального сегмента национальной инновационной системы на базе научно-технического и инновационного потенциалов РАН и Московской области;

- организация и осуществление научной и научно-технической деятельности научными центрами РАН, расположенными на территории Московской области, в интересах социально-экономического развития Московской области.

В целях налогового стимулирования инновационной деятельности Законом Московской области «О льготном налогообложении в Московской области» установлены налоговые льготы резидентам технико-внедренческой особой экономической зоны, а также организациям, имеющим нематериальные активы.

Правительство Московской области уделяет особое внимание развитию инновационной деятельности в малом бизнесе. Постановлением Правительства Московской области утверждена долгосрочная целевая программа Московской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Московской области на 2009–2012 годы». Программой, в частности, предусматривается совершенствование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также развитие инновационных, научно-технических, экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Финансирование программных мероприятий осуществляется с привлечением средств федерального бюджета.

В соответствии с законодательством Московской области региональные инновационные и модернизационные проекты реализуются в рамках 19 долгосрочных целевых программ.

В Московской области действует закон «О Московских областных грантах», направленный на реализацию особо значимых для области научно-технических и инновационных проектов.

Законодательная база для развития инновационной деятельности в Московской области совершенствуется. В настоящее время разработан проект закона Московской области «Об инновационной политике в Московской области», который должен стать основным документом, направленным на развитие инновационной деятельности в Московской области. Механизмы государственного стимулирования данного законопроекта направлены не только на развитие инновационной деятельности на территории Московской области, но и на стимулирование предприятий к использованию инновационных технологий.

Стратегия социально-экономического развития Московской области до 2020 года предусматривает увеличение доли внутренних затрат на научные исследования и разработки в валовом региональном продукте с 3,5% в 2005 году до 8% в 2020 году, количества инновационно-активных организаций с 138 до 500 [4].

В целях расширения инновационной инфраструктуры Московской области и совершенствовании регионального организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности малых предприятий предлагается создать Государственное бюджетное учреждение «Информационный инновационно-технологический центр» подведомственный Министерству экономики Московской области основными задачами которого будут являться: правовые консультации, в том числе в области охраны интеллектуальной собственности; разработка инвестиционных проектов; ведение статистической отчетности; консультирование в сфере бухгалтерского учета и налогообложения; содействия в выборе и реализации инновационных проектов; развитии инновационной деятельности; защита и представление интересов предприятий ведущих инновационную деятельность в органах власти и управления,

федеральных и иных фондах и их представительствах; сбор, обработка, анализ и (выдача) предоставление всем заинтересованным субъектам инновационной деятельности информации инновационного характера, а также пропаганда идеи инновационного развития в обществе посредством подготов-

ки и размещения соответствующих материалов в средствах массовой информации.

Работа такого центра позволит решать многие задачи, возникающие у малых предприятий, ведущих инновационную деятельность в Московской области:

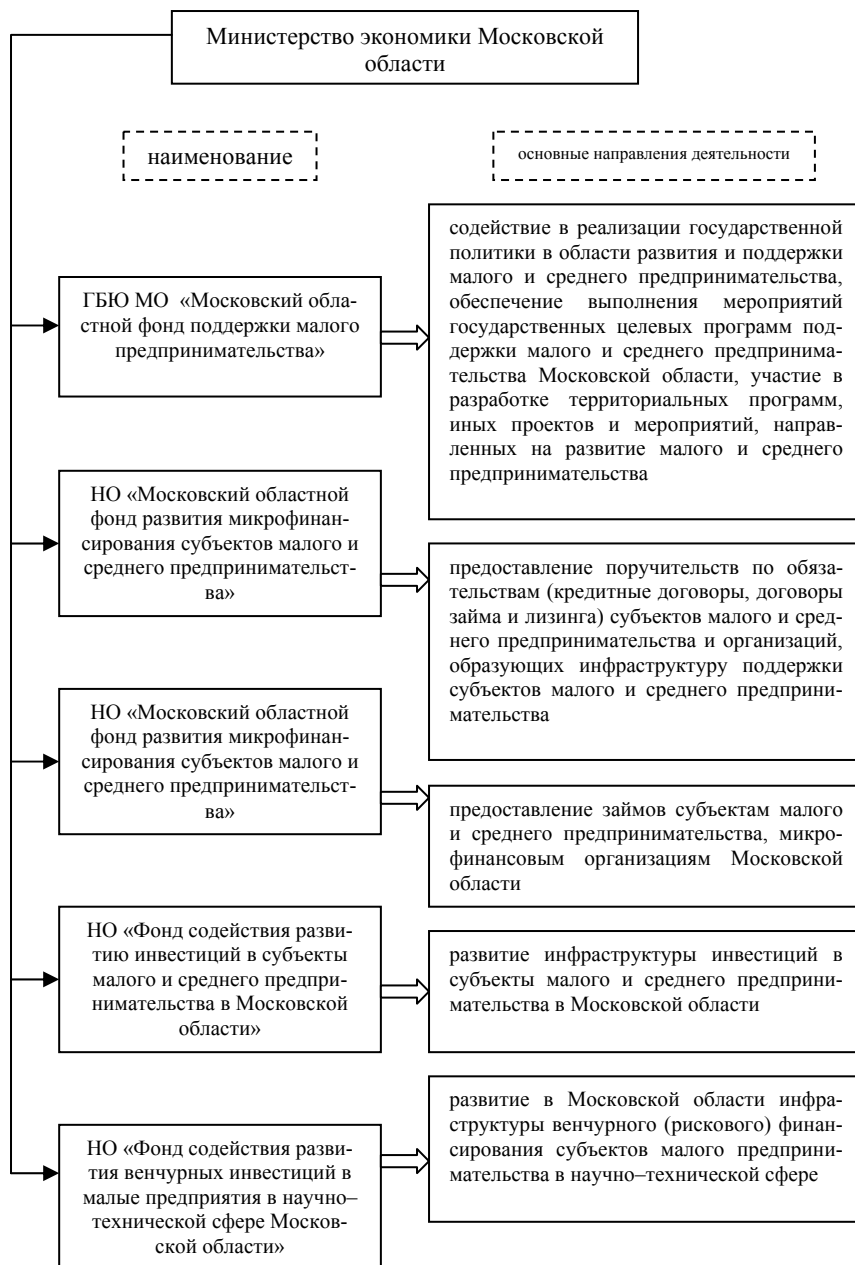


Рис. 3. Основные организации подведомственные Министерству экономики Московской области, осуществляющие поддержку малого предпринимательства

– консультирование предпринимателей по всем аспектам предпринимательской деятельности, в первую очередь, о существующей системе поддержки предприятий ведущих инновационную деятельность, юриспруденции, финансового менеджмента, маркетинга, бухгалтерского учета, таможенного регулирования;

– организация мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров малого предпринимательства;

– содействие межмуниципальному, межрегиональному сотрудничеству в сфере малого предпринимательства;

– содействие деловым контактам и проектам, поиск партнеров;

– привлечение инвестиций в инновационную сферу деятельности;

– содействие кооперации между крупными и малыми предприятиями, ведущими инновационную деятельность;

– помощь в реализации инвестиционных проектов малых предприятий, ведущих инновационную деятельность;

– изучение конъюнктуры рынка, оказание содействия выходу на рынок новых товаров и услуг производимыми малыми

предприятиями, ведущими инновационную деятельность;

– анализ нормативно-правовой базы малого предпринимательства в финансово-кредитной, налоговой, имущественной и лицензионной сферах;

– исследование и устранение административных препятствий в реализации инновационной деятельности малых предприятий;

– привлечение предпринимателей к решению важнейших социально-экономических проблем области.

Расширения инновационной инфраструктуры Московской области и совершенствование регионального организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности малых предприятий путем создания Государственного бюджетного учреждения «Информационный инновационно-технологический центр» подведомственный Министерству экономики Московской области позволит решить многие вопросы, стоящие перед малыми предприятиями, ведущими инновационную деятельность.

Литература

1. Петров А. Инновационно-прорывной путь развития: прогнозные параметры. / А. Петров, И
2. . Поспелов. // Экономист. – 2007. – №1. – С. 15–28.
3. Официальный сайт Министерства экономики Московской области [http:// me.mosreg.ru](http://me.mosreg.ru)(дата обращения: 30.11.2011).
4. В.Б. Крымов, Л.В. Никифорова, Л.Е. Зорина, И.А. Куренков, «Инновационная деятельность в Московской области: информационно-аналитический сборник», М.: 2009, – С. 9–10.
5. Стратегия социально-экономического развития Московской области до 2020 года, утвержденная Постановлением Правительства Московской области от 15 декабря 2006 г. № 1164/49.
6. Положение «О Министерстве инвестиций и инноваций Московской области», утвержденное постановлением Правительства Московской области от 14 июня 2012 г. № 822/19.

Процессы развития оптовой торговли в экономиках развитых стран

А.Д. Ниязов, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Обзор различных форм оптовой торговли экономически развитых стран мира, с целью формирования собственного направления развития оптовой торговли в России. Опыт создания активных и представляющих интерес новшеств в истории оптовой торговли. Исследование эволюции электронной торговли, проблемы настоящего периода и перспективы ее совершенствования в Российской Федерации. Рассмотрение Интернет–торговли, как наиболее прогрессивного и стремительно растущего звена оптовой торговли; ее достоинства и недостатки.

Оптовая торговля, развития оптовой торговли, оптовая торговля в экономиках развитых стран.

Wholesale development processes in developed economies

A.D. Niyazov, post-graduate of the Management Department,
Moscow region state–financial educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Review of best practices of wholesale trading in developed countries, aiming at formulation of Russian wholesale market development strategy. Examination of the most promising and active innovations in the history of wholesale trade. Research of e-commerce evolution, its contemporary issues and development prospects in Russian Federation. Analysis of Internet sales as one of the most progressively growing facilitator of wholesale trade; its advantages and disadvantages.

Wholesale trade, development of the wholesale trade.

Анализ процессов развития оптовой торговли в экономиках развитых стран имеет особое значение для совершенствования механизма оптовой торговли в России. Развитие и улучшение качества оптовой торговли нашло отражение в различных теориях, характеризующих изменения этого процесса. Различия в данном процессе в современных условиях следует анализировать, основываясь на международные опыты торговых компаний в разных частях света. Рассматривая оптовую торговлю с позиции ее эволюции, мы наблюдаем нарастание международной консолидации, включающее плавное стирание границ, а так же образование межгосударственных торговых коалиций, однако, в то же время имеет место прогрессирующее международное разделение труда, градация государств на развитые и отсталые.

Считаем, что опыт немецких предпринимателей оптовой торговли интересен с точки зрения создания

собственных дочерних предприятий и отделов оптовых продаж на предприятиях-производителях, минуя посредников. В крупных производственно-торговых компаниях ФРГ преимущественно используют свои отделы продаж и собственные оптовые склады. Промышленные предприятия, для продажи товаров собственного производства, образуют дочерние компании с перспективой создания своей оптовой сети. Система продаж ориентирована на прямые поставки товаров розничной торговле, минуя предприятия оптовой торговли. В некоторых случаях, когда имеет место высокая плотность розничных торговцев, приобретающих товар конкретного промышленного предприятия, нецелесообразна организация постпроизводственной структуры предприятия.

Распространены вертикальные объединения «контрактного типа» – когда промышленный концерн объединяется с торговыми фирмами. В таких «цепных

компаниях» создаются центральные закупочные конторы, а самостоятельность мелких фирм ограничена. Последние, в имеющихся условиях, стали развивать другие формы интеграции, например, кооперативные ассоциации розничных фирм [2].

Еще одна форма «цепных компаний» – «добровольные цепи» – контрактная форма связи между оптовыми и розничными фирмами при сохранении независимости участников «цепи». В «добровольной цепи» совместная оптовая фирма обслуживает создавшие ее розничные фирмы, в кооперативном объединении оптовые фирмы объединяют усилия с розничными. Вертикальные оптовые объединения позволяют всем участвующим сторонам иметь превосходства: благоприятные условия воспроизводства в сравнении с условиями необъединенных торговых и производственных компаний, стабильность в снабжении торговых компаний продукцией, иметь надежные сбытовые каналы, отсутствие необходимости затоваривания и другие.

По нашему мнению, также стоит отметить опыт немецкой торговой компании METRO Cash & Carry, которая была основана Отто Байсхаймом в 1964 году. На сегодняшний день Метро Кэш энд Кэрри (METRO Cash & Carry) – это торговое подразделение, принадлежащее крупнейшему коммерческому холдингу Metro Group, который по объему продаж занимает третье место в мире. По данным METRO Group, объем продаж в 2010 году составил 67 млрд. евро. Холдинг Метро Групп, общая численность сотрудников которого превышает 283 000 человек, представлен 2 100 оптовыми магазинами в 33 странах по всему миру [4].

Организационная структура оптовой торговли Японии имеет свои отличия и по нашему мнению, демонстрирует, что опыт японских оптовых организаций также необходим. Основную систему торговли составляют торговые дома, которые снабжают

торговые предприятия готовой продукцией и производственные предприятия сырьем. Торговые дома обеспечивают промышленные организации материалами, осуществляют сбыт их готовой продукции, полуфабрикаты, управляют деятельностью однотипных организаций, принимают участие в разработке новых товаров и другое. В Японии практически отсутствует прямая связь между производителями, розничной торговлей и конечными клиентами. Ведущую роль играет посредническое звено, в лице оптовых предприятий, которые выступают специализированными торговыми представителями промышленных предприятий.

В системе японских торговых отношений функционируют предприятия нескольких ступеней. Крупнейшие по объемам продаж предприятия «первой» ступени, являясь представителями промышленных компаний, выполняют финансовые и коммерческие функции.

Оптовые предприятия «второй» ступени обслуживают магазины, небольшие магазины-лавки, которые являются японской (азиатской) спецификой.

В Японии имеется большое количество посреднических фирм, и получила развитие система обеспечения производства (закупок товаров) «точно вовремя» или «just-in-time». Экономическая ситуация в Японии обусловила тенденцию к укрупнению этих фирм, так как только крупные предприятия способны обеспечить высокий уровень механизации и автоматизации управления поставками. В марте 1992 г. В Японии был принят «Закон об эффективном распределении» (Law for Effective Distribution). В соответствии с его основными положениями оптовые торговцы, которые объединяются в кооперативы посреднического профиля, получают ряд существенных финансовых льгот в области налогообложения [8].

Проанализировав специфику торговли в ФРГ и Японии, мы считаем, необходимо подчеркнуть, что данные государства относятся к промышленно развитым странам, при этом в ФРГ приоритет отдан торговле без посредников, а в Японии, наоборот, развито посредническое звено торговли. Для более точного определения данной специфики, необходимо в известной степени глубокое изучение каждого государства в отдельности.

Во Франции в последнее время развитие организаций оптового звена занимает важное место в структуре торговли. Роль оптовой торговли усиливается благодаря нескольким основным факторам, обеспечивающим действительность ее основных посреднических функций.

Образование Единого Европейского торгового пространства повлекло за собой активный приток импортной продукции во Францию, что в свою очередь создало естественное увеличение ассортимента у розничных продавцов, а это в свою очередь привело к усложнению в снабжении, так как невозможно обладать сведениями о технических характеристиках всех товаров. В связи с этим происходит постоянный рост в потребности посреднического оптового звена.

Основная организационная форма в оптовой торговле стран с развитой рыночной экономикой – независимые фирмы, занятые собственно торговлей. Но с проникновением в оптовую торговлю промышленных фирм, ими создавался собственный торговый аппарат. Таковы в США оптовые филиалы промышленных фирм: оптовые конторы, занятые информационным обслуживанием различных клиентов, и оптовые базы. Пример, США показывает, что активность оптовой торговли повышается с ростом благосостояния. Действительно, происходит увеличение не только объема распределяемых благ, но и разнообразие поступающих в продажу товаров; рекламная деятельность

ведет к тому, что одни и те же виды товаров предлагаются всем покупателям, как городским, так и сельским; в результате единый рынок охватывает все новые регионы.

Описывая торговлю в США, мы считаем, необходимо отметить одного из основателей индустрии оптовой торговли. Так в своей книге «13 мужчин, которые изменили мир» Ландрам Джин пишет о Сол Прайсе (Соломон Прайс). Сол Прайс в 1950 году изобрел новую форму продаж с применением дополнительных розничных скидок – Фед-Март. Данная ценовая стратегия помогла ему оказаться впереди всех гигантов торговой индустрии в США [3].

В целом, оптовая дистрибуция является устойчивой и активной сферой экономической деятельности (вопреки многочисленным попыткам некоторых зарубежных исследователей в развитых странах в 1970–1980 гг. предсказать ее сокращение – такие попытки были связаны с кризисными явлениями на рынках стран Запада и Востока). Так, к 90-м годам прошлого века оптовая торговля в США обслуживала реализацию потребительских товаров и средств производства только в обрабатывающей промышленности на 95%, или на сумму свыше 2,5 трлн. долларов в год [2].

Считаем немаловажным отметить, что сложно переоценить значение современных средств связи в осуществлении взаимобмена информацией, а также непосредственно в процессе заключения договора. Общая направленность рынка в русле унификации и регуляризации товарных потоков, дает возможность увеличить оборачиваемость капиталов и одновременно позволяет форсировать процедуру заключения договоров.

В тоже время, нельзя не обратить внимания на распространение в США, новый вид услуги – электронной торговли основанной на использовании Интернета для совершения торговых операций.

Основными примерами торговли в электронной форме в конце 20-го века стал сбыт через Интернет запасных частей, книг, музыкальных дисков. Интернет широко применялся внутри компаний посредством сети, а также при продажах производителями собственной продукции розничным продавцам через электронную систему обмена данными. За последние 10 лет прошлого столетия рынок продаж в США оказался свидетелем формирования новой сферы коммерческих услуг – электронной торговли [1].

Мы полагаем что, необходимо отметить всемирно известную корпорацию eBay. Электронный аукцион eBay был создан в 1995 году Пьером Омидьяром. Но уже сегодня eBay имеет 30 национальных торговых площадок по всему миру [5].

Анализируя процессы развития оптовой торговли на опыте зарубежных стран, мы считаем, что оптовая торговля может быть многогранна, гибка и разнонаправлена. Рассматривая развитие торговли в разных концах света, следует учитывать не только специфику товара, потребность в нем, но и учитывать нужды и требования покупателей. Учитывая произошедшие улучшения в системе оптовой торговли, в России, по прошествии 20 лет, рынок оптовой торговли в настоящее время все еще находится на стадии развития и особо нуждается в инновационных процессах. На предприятиях оптовой торговли уже начался процесс использования и применения информационных тех-

нологий, но следует более широко применять новейшие IT-технологии, так как это поможет эффективнее расходовать финансовые средства, и увеличит результативность работы сотрудников.

По нашему мнению, невозможно в ближайшем будущем резко изменить сложившееся положение на отечественном оптовом рынке. Для его совершенствования требуется изменение структуры политики развития оптовой торговли. Необходимо создание рыночного разнообразия систем, осуществляющих оптовую торговую деятельность, гарантирующих бесперебойное снабжение потребительского рынка товарами, беспрепятственное их продвижение по каналам реализации, стимулирование отечественных товаропроизводителей.

Таким образом, проанализировав процессы развития оптовой торговли в различных странах, мы пришли к выводу, что российский оптовый рынок на данной стадии развития, вынужден приспосабливаться к внешним условиям, которые диктует международный рынок. Рынок оптовой торговли, на сегодняшний день, требует новых инвестиций и в виде новых оптовых предприятий, новых отечественных производителей и новых зарубежных поставщиков. И в будущем, в процессе естественной эволюции, оптовое звено займет свое место в рыночной экономики России, а примет ли оно одну из форм зарубежных стран или приобретет собственное, покажет время.

Литература

1. Миненкова Н.В. «Электронная торговля: Экономические и правовые аспекты». См.: URL: http://www.logistics.ru/9/11/i20_28057p0.htm.
2. Аристов Г. «Оптовая торговля на Западе». Экономика и жизнь. 1993. №32. С.15
3. Ландрам Джин «13 мужчин, которые изменили мир». См.: URL:http://www.libedu.ru/landram_dzhin/p/21/13_muzhchin_kotorye_izmenili_mir.html.
4. Окомпани METRO Cash and Carry. См. URL: http://www.metro-cc.ru/servlet/PB/menu/1005251_17/index.html.
5. Корпорация eBay. См. URL: <http://www.ebay-forum.ru/articles/ebay-inc>.
6. Гайнуллина А. Чистая прибыль корпорации eBay в 3 квартале 2011 года выросла до \$491 млн. МОСКВА, 20 окт – РИА Новости, См. URL:<http://ria.ru/company/20111020/464927723.html>.

Некоторые аспекты совершенствования тарифной политики для бюджетных потребителей электроэнергии

Т.П. Петрова, соискатель кафедры экономики
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области «Финансово-технологическая академия»,
г. Королев, Московская область,
ведущий инженер ОАО «Королёвская электросеть СК»

Вопрос совершенствования тарифной политики представляет актуальность для всех потребителей электроэнергии. При этом для бюджетных потребителей данный вопрос приобретает особое значение ввиду высокой социальной значимости объектов социальной сферы и возрастанием экономических и технологических рисков в условиях функционирования системы оплаты потреблённой электроэнергии по свободным ценам.

Тарифная политика, электроэнергетика.

Some aspects of improvement of the tariff policy for the budget of consumers of the electric power

T.P. Petrova, applicant for the Department of Economy
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy»,
Korolev, Moscow region,
senior engineer of «Korolyov electricity SK»

The issue of improving the tariff policy is of relevance to all electricity consumers. At that for budgetary consumers this question is of particular importance in view of the high social importance of the objects of social sphere and increase of economic and technological risks in the conditions of functioning of the system of payment for the consumed electric power at free prices.

Tariff policy, electric power industry.

В современных социально-экономических условиях для повышения эффективности постреформенного развития электроэнергетической отрасли необходима разработка действенного механизма государственного регулирования. Объективно обусловлена целесообразность создания системы правовых и экономических рычагов через институционально сочетающиеся политические, социальные и экономические условия структуры управления производственной деятельностью.

Развитие электроэнергетики, как в России, так и в любой другой стране, должно быть направлено на максимально возможное удовлетворение социальных потребностей различных групп потребителей при сохранении экономической эффективности субъектов рынков электроэнергии и повышении уровня взаимной ответственности всех участников процесса

энергоснабжения в интересах отрасли, региона и страны в целом.

По итогам отраслевого реформирования электроэнергетики организации бюджетной сферы приравнены к коммерческим предприятиям в части оплаты потреблённой электроэнергии по свободным (нерегулируемым) ценам.

На начальном этапе периода отраслевого реформирования (2003-2006гг.) предполагалось, что рост цен на электроэнергию обусловит необходимость внедрения энергосберегающих мероприятий в целях защиты имущественных интересов акционеров и собственников предприятий, что в свою очередь поспособствует повышению энергоэффективности и, как следствие, повышению конкурентоспособности российской экономики.

Основная цель начавшегося в 2006г. реформирования электроэнергетики России – повышение эффективности

предприятий отрасли, создание условий для ее развития на основе привлечения инвестиций, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей. В связи с этим в электроэнергетике России произошли изменения в системе государственного регулирования отрасли, сформировался конкурентный рынок электроэнергии. В ходе реформы изменилась структура отрасли: разделение естественно-монопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (генерация и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций, создаются структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

К свободным (нерегулируемым) ценам на электрическую энергию (мощность) относятся цены, определяемые по результатам конкурентного отбора ценовых заявок или по соглашению сторон на оптовом и розничных рынках электроэнергии. В период с 01.01.2007г. по 31.12.2010г. осуществлялся плавный переход к оплате электроэнергии по свободным (нерегулируемым) ценам: от 15% до 100% от объёма фактически потреблённой электроэнергии. Данный порядок оплаты применяется в отношении тарифной категории «Прочие», объединяющей потребителей электроэнергии в нежилых помещениях, в том числе потребителей, финансируемых за счёт бюджетных средств. Важно отметить, что отраслевым законодательством электроэнергетики не раскрыт термин «свободная цена», несмотря на то, что данное понятие употребляется для описания порядка взаиморасчётов за потреблённую электроэнергию.

Автором предложено следующее определение:

Свободная (нерегулируемая) цена за единицу энергопотребления для конечных потребителей – величина, ежемесячно изменяющаяся в зависимости от условий функционирования рынков электроэнергии, представляющая собой сумму цен на услуги всех субъектов электроэнергетики,

задействованных в процессе энергоснабжения объектов потребителя.

Оплативая полученный объём электрической энергии, потребитель рассчитывается за весь спектр услуг, которые оказывает ему каждая из организаций энергетического комплекса. Стоимость электроэнергии для конечного потребителя формируется за счет конкретных ее составляющих, формирование каждого из которых регламентируется действующим законодательством.

Актуальность повышения государственного контроля за ценообразованием на рынке электроэнергии для бюджетных потребителей обусловлена следующими основными факторами:

- 1) Долей тарифов, регулируемых государственными органами в установленном порядке, в объёме стоимости единицы электроэнергии для конечных потребителей составляет порядка 51%;
- 2) Особой значимостью предприятий бюджетной сферы для реализации государственной социальной политики, обеспечения реализации законных прав и гарантий граждан, решения социальных проблем при одновременном отсутствии особых условий по оплате, а также по условиям введения ограничения энергоснабжения на объектах для бюджетных потребителей;
- 3) Риском неконтролируемого изменения объёма бюджетных затрат в связи с колебанием стоимости электроэнергии, реализуемой по свободным ценам;
- 4) Ценностными ориентациями бюджетных потребителей в области оплаты потреблённой электроэнергии.

Государственное регулирование ценообразования в электроэнергетике должно носить целенаправленный характер, комплексный подход к реализации и следовать двум основным принципам: социальной справедливости и социально-экономической эффективности.

Цель государственного регулирования ценообразования в электроэнергетике – достижение

оптимального варианта взаимодействия государственных структур, субъектов электроэнергетики и потребителей в процессе повышения уровня и качества жизни в стране. При этом государственная тарифная политика должна в полной мере отражать ценностные ориентиры общества.

С учётом развития России в качестве социального государства в соответствии с конституционно установленными положениями, государственная тарифная политика должна быть ориентирована на обеспечение повышения объёмов и качества реализации основных направлений государственной социальной политики.

Подлинными интересами социальной безопасности страны требуют радикального увеличения государственных обязательств в социальной сфере с использованием позитивного мирового опыта, а также конкретизации сущности социального государства.

В современных социально-экономических условиях для повышения эффективности постреформенного развития электроэнергетической отрасли необходима разработка действенного механизма государственного регулирования. Объективно обусловлена целесообразность создания системы правовых и экономических рычагов через институционально сочетающиеся политические, социальные и экономические условия структуры управления производственной деятельностью.

Развитие электроэнергетики, как в России, так и в любой другой стране, должно быть направлено на максимально возможное удовлетворение социальных потребностей различных групп потребителей при сохранении экономической эффективности субъектов рынков электроэнергии и повышении уровня взаимной ответственности всех участников процесса энергоснабжения в интересах отрасли, региона и страны в целом.

При этом актуализируется необходимость решения существующего противоречия имущественных интересов субъектов электроэнергетики и потребителей электро-

энергии.

Ключевые направления социально ориентированного развития электроэнергетики:

1. Энергетическая безопасность:

1) полное и надёжное обеспечение населения, учреждений социальной сферы, организаций и предприятий всех форм собственности энергоресурсами по доступным ценам;

2) снижение рисков и недопущение кризисных ситуаций в энергоснабжении;

3) формирование целостной системы обеспечения энергоресурсами.

2. Энергетическая эффективность экономики:

1) снижение удельных затрат на производство и использование энергоресурсов за счёт рационализации их потребления;

2) применение энергосберегающих технологий и оборудования во всех секторах бюджетной и социальной сферы;

3) максимально полное и эффективное использование возможностей энергоснабжения, включая возобновляемые источники энергии и вторичные энергоресурсы.

3. Экономическая (бюджетная) эффективность энергоснабжения:

1) развитие и территориальная диверсификация энергетической инфраструктуры;

2) реконструкция, модернизация и техническое перевооружение действующих мощностей топливно-энергетического комплекса;

3) оптимизация государственного воздействия, расширение практики трёхстороннего партнёрства;

4) стимулирование энергосбережения населением и хозяйствующими субъектами.

4. Экологическая безопасность:

1) минимизация техногенных воздействий научно-промышленных, производственных, ресурсоснабжающих и коммунальных предприятий на окружающую среду и здоровье граждан;

2) внедрение инновационных технологий потребления топливно-энерге-

тических ресурсов всех видов с целью прямого и косвенного сокращения выбросов в атмосферу вредных веществ и диоксида углерода.

Представляется очевидным, что дальнейшее формирование эффективных рыночных отношений на оптовом и розничном рынках электроэнергии напрямую зависит от приведения норм действующего законодательства в соответствие фактическим условиям функционирования отрасли, взаимодействия с потребителями.

Для обеспечения устойчивости развития отрасли необходимо формирование и активное развитие взаимоотношений субъектов рынков электроэнергии с законодательными органами.

С учётом специфики проблем экономической устойчивости электроэнергетической отрасли необходима разработка особой системы показателей, основанной на регионально ориентированном методическом подходе, который должен обеспечить:

- 1) Оценку экономической устойчивости в экономике электроэнергетики;
- 2) Оценку влияния региональной экономической устойчивости электроэнергетической отрасли на развитие национальной экономической устойчивости;
- 3) Определение приоритетов и траекторий социально-экономического развития электроэнергетики;
- 4) Разработку и обоснование программно-целевых мероприятий по обеспечению экономической устойчивости электроэнергетики.

Реформирование электроэнергетики, завершившееся в январе 2011 г., является одной из основных составляющих процесса становления рыночных отношений в России. Актуальность реформы была обоснована объективной необходимостью повышения инвестиционной привлекательности отрасли и привлечения масштабных инвестиций для обновления стремительно

стареющих энергетических мощностей и завершения строительства новых энергетических объектов, а также нарастающая сложность управления. Созданы условия для развития конкурентного рынка электроэнергии, цены которого формируются на основе спроса и предложения, а его участники конкурируют, снижая свои издержки.

Несмотря на создаваемый в ходе отраслевых реформ самостоятельный рынок электроэнергии, доминирующую роль в развитии ряда отраслевых процессов и решения наиболее актуальных вопросов принадлежит государству. С одной стороны, решение таких вопросов возможно только в государственном масштабе, а с другой – невозможно на уровне отдельного предприятия. К подобным вопросам относятся:

- 1) Вопросы определения уровня и качества жизни населения: уровень потребительских цен, прожиточный минимум, обеспеченность жильём и стоимость услуг ЖКХ, безработица;
- 2) Вопросы воспроизводства рабочей силы: демографическая политика, здравоохранение, профессиональное образование, разработка общей концепции переквалификации управленческих и производственных кадров, правовые вопросы взаимоотношения работников и работодателей;
- 3) Регулирование вопросов межклассовых, межнациональных, межсословных и других отношений, развитие которых нацелено на поддержание «социального спокойствия»;
- 4) Вопросы развития отрасли: нормативно-правовая база, тарифные отношения, реализация программ энергосбережения, поддержка специализированных учебных учреждений и т.п.

Характерной особенностью развития социальной сферы в России является высокая степень государствоориентированности: активное использование политических, экономических и организационных возможностей государства.

Реформа социальной сферы в экономически стабилизирующийся период включает формирование новой системы социальной защиты, развитие социальной инфраструктуры и рынка труда, проведение политики обеспечения доходов и занятости, соответствующих сложившимся политическим и социально-экономическим условиям.

Процесс становления в России новой социальной политики протекает в противоречивых экономических условиях стабилизационного периода. Существование социального государства должно функционировать в неразрывной связи с адекватной ему социально ориентированной рыночной экономикой. Социально ориентированная рыночная экономика представляет собой общественную систему, при которой государство несёт контроль за защитой соблюдения прав человека и за его жизнеобеспечением, предоставляя для этого необходимый минимум ресурсов, а также осуществляет активную социальную защиту от негативных последствий рыночной конкуренции, реализует программы для социально незащищённых групп населения. В настоящее время в России социально ориентированная рыночная экономика находится в стадии становления. Целевой моделью развития отечественной социальной политики является формирование комплексного варианта социальной политики, аналогичного принятому в большинстве экономически развитых стран и ориентированного на создание условий, препятствующих возникновению и массовому распространению негативных социальных явлений.

Социально ориентированное развитие тарифной политики, с одной стороны, находится в зависимости от успешной реализации государственной социальной политики, с другой – обуславливает достижение целевой модели развития отечественной социальной политики путём повышения уровня и качества жизни граждан минимизации условий для возникновения

и распространения негативных социальных явлений.

Среди потребителей электроэнергии распространено мнение о том, что энергосбытовые организации манипулируют ценами на электроэнергию путём включения в конечную стоимость собственных расходов. Важно отметить, что размер сбытовой надбавки гарантирующих поставщиков рассчитывается правомочным органом (для Московской области – Министерством экономики Московской области) исходя из необходимости компенсации расходов, связанных с регулируемой деятельностью – поставкой электроэнергии потребителям и обеспечения экономически обоснованной прибылью. В случае осуществления иных видов деятельности, расходы на их осуществление и полученные доходы от этой деятельности не учитываются при расчёте размера сбытовой надбавки.

При утверждении сбытовой надбавки орган тарифного регулирования использует возможность максимального сокращения расходов на основную деятельность гарантирующих поставщиков, что понуждает организации изыскивать возможности экономии материальных и иных видов ресурсов и строго соблюдать финансовую дисциплину при расходовании полученной в процессе своей хозяйственной деятельности прибыли. В настоящее время порядка 65% затрат на реализацию основной деятельности и повышение качества обслуживания потребителей (создание новых рабочих мест, внедрение инновационных технологий в системе расчётов стоимости потреблённой электроэнергии, развитие системы коммуникаций с абонентами и т.п.) осуществляется по решению акционеров предприятия за счёт доходов от дополнительных видов деятельности. Таким образом, низкий уровень сбытовой надбавки является позитивным фактором для потребителей всех категорий, однако

имущественные интересы предприятия в данном случае занижены.

Начисление сбытовой надбавки требует корректировки в интересах гарантирующего поставщика. В противном случае повышается степень риска для абонентов по снижению качества обслуживания в случае ухудшения экономических показателей предприятия в области реализации дополнительных видов деятельности или отмены решения акционеров о дополнительном направлении ресурсов в реализацию основной деятельности. Представляется необходимым повышение информационной прозрачности методики начисления сбытовой надбавки, а также приведение данной методики в более полное соответствие имущественным интересам гарантирующих поставщиков.

Анализ практических данных о деятельности гарантирующих поставщиков послужил основой для разработки методических рекомендаций по совершенствованию сбытовой надбавки гарантирующих поставщиков. При этом особая роль в реализации данных рекомендаций принадлежит бюджетным потребителям. В течение 2008-2012гг. наблюдается практика «дробления» договорных отношений, заключения индивидуальных договоров с каждым бюджетным учреждением. Данная практика, по мнению автора, не является целесообразной в силу ряда объективных причин:

1) отсутствия в организациях специалистов необходимого уровня квалификации, способных дать профессиональную оценку юридической и технической стороне договора энергоснабжения. Поскольку договор энергоснабжения является типовым и публичным и его основные условия одинаковы для всех абонентов, объективная потребность в заключении индивидуальных договоров энергоснабжения отсутствует;

2) указания в платёжных документах, оформляемых гарантирующим

поставщиком, полной информации об объёмах энергопотребления на каждом из объектов потребителя, общей стоимости энергопотребления и всех составляющих цены в конкретном расчётном периоде;

3) низким уровнем финансовой самостоятельности бюджетных организаций при наличии прямой ответственности перед гарантирующим поставщиком и сетевыми организациями за ненадлежащее соблюдение платёжных обязательств;

4) ростом бюрократических барьеров.

При заключении договоров энергоснабжения на более высоком уровне (например, на уровне комитетов) сокращение количества договоров приведёт в том числе и к снижению стоимости энергопотребления за счёт уменьшения сбытовой надбавки гарантирующих поставщиков. Рассмотрим данный вопрос на примере потребителей бюджетной сферы города Королёва.

По состоянию на август 2012г. на энергоснабжение бюджетных потребителей, функционирующих в г.Королёве Московской области, заключён и действует 181 договор энергоснабжения. При этом фактическое управление договорной работой осуществляется 11 организациями (комитеты, администрации городских и сельских поселений, органы бюджетного финансирования). При сокращении количества договоров со 181 до 11 в деятельности гарантирующего поставщика:

— сокращаются расходы на канцелярские принадлежности и расходные материалы: например, сокращение расхода офисной бумаги при ежегодном переоформлении договоров – на 9 упаковок (по 500 листов), при ежемесячном выставлении платёжных документов – на 29 упаковок;

— сокращение времени на обработку документации: при ежегодном переоформлении договоров – до 205 рабочих часов (45 рабочих часов специалистов, 160 рабочих часов оператора), при ежемесячном оформлении платёжных документов – до 216 рабочих

часов специалистов по расчётам (при условии отсутствия доначислений по актам в связи с нарушением учёта).

В общей сложности сэкономленные средства на реализацию гарантирующим поставщиком основной деятельности позволяют снизить сбытовую надбавку на 0,03 коп./кВт*ч. С учётом данных о полезном отпуске, в среднем в период с 2009 по 2012гг. ежегодная экономия бюджетных средств могла составить 19 200,00 рублей.

Помимо экономии денежных средств за счёт сокращения расходов гарантирующего поставщика, укрупнение договорных отношений на уровне бюджетных организаций способствует сокращению расходов временных ресурсов сотрудников бюджетных организаций, сокращению расходов на повышение ква-

лификации сотрудников для оценки юридической и технической составляющей договора энергоснабжения, минимизации бюрократических барьеров.

Кроме того, полученную экономию денежных средств можно направить как на снижение затрат, так и на повышение качества обслуживания бюджетных потребителей: предоставление индивидуальных консультаций по вопросам оптимизации объёмов и стоимости энергопотребления и т.п. Таким образом, с помощью вовлечения специалистов гарантирующего поставщика в решение актуальных вопросов энергопотребления бюджетных потребителей возможно эффективное решение вопроса кадрового обеспечения организаций бюджетной сферы.

Инновационность в развитии систем информационного сопровождения продукции от производителя до потребителя

Е.С. Слуднякова, аспирант,

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

Необходимость внедрения предприятием процесса сопровождения продукции до потребителя для вытеснения с рынка ее фальсифицированных и контрафактных аналогов в целях улучшения экономических показателей предприятия за счет увеличения объемов реализуемой, учтенной продукции, и улучшения социальной составляющей потребителя, через предоставление ему достоверной информации о легальной, качественной продукции до её приобретения. Задачи: -внедрение передовых технологий, предназначенных для защиты от подделки реализуемой населению продукции (от товарно-транспортной накладной до спутниковой навигационной системы «ГЛОНАСС»); -оценка инновационной активности хозяйствующих субъектов в целях обеспечения их устойчивого экономического развития и роста стоимости.

Инновация, процесс сопровождения продукции, экономический и социальный эффект.

Innovation in the development of systems of information support of products from producer to consumer

E.S. Sludnyakova, post-graduate,

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

The need to implement enterprise process support products to the consumer for the crowding out of fraudulent and counterfeit counterparts to improve the economic performance of the company by increasing the volumes sold, discounted products, and improve the social component of the consumer, by giving him accurate information about legal, quality products to its acquisition. Objectives: -The introduction of advanced technologies designed to prevent counterfeiting of products sold to the public (on the bill of lading to a satellite navigation system «GLONASS»); -Evaluation of the innovation activity of economic entities in order to ensure their sustainable economic development and growth in value.

Innovation, product stewardship process, economic and social effects.

Предпринимательский успех предприятия, его экономическое благополучие и последующие перспективы развития зависят от покупателя, которому трудно угодить. Необходимо учитывать вкус, привычки и желания потребителя для формирования его приверженности к товарам предприятия.

Для бизнеса увеличение роста постоянных клиентов, приобретающих продукцию предприятия на основе сформированного доверия к ней, является стратегической задачей. Действительно, 20 % постоянных клиентов компании приносят ей, как правило, до 80 % прибыли (принцип Парето).

Задача поиска клиента и последующего его удержания принимает для

предприятия необходимость выбора решений с все более индивидуальными факторами достижения результатов. Покупателю необходимо предлагать то, что он готов покупать и даже дополнительно платить за новую услугу.

Самое ценное для человека – здоровье, которое более чем на 80 % определяется структурой его питания, а также качеством лекарств, косметики, одежды, бытовой химии, безопасностью автомобилей и их запчастей и т.д. Однако по многим группам товаров контрафактная и фальсифицированная продукция, находящаяся в обращении, достигает 50% (правовое управление Аппарата Государственной Думы России – 2006 год [1]) при положительной динамике роста.

Сегодня потребитель у прилавка пытается угадать, где легальный, качественный, а где фальсифицированный товар, при их соотношении 50 на 50. Простые системы защиты (маркировка, голограммы и т.д.) не всегда эффективны, а чаще используются недобросовестными производителями для введения потребителя в заблуждение. Со стороны потребителя существует высокая потребность в достоверной информации о приобретаемом товаре в реальном масштабе времени. Решить указанную задачу возможно через внедрение процессов сопровождения продукции.

Процесс сопровождения продукции до потребителя определяется как деятельность предприятия, направленная на обеспечение взаимовыгодных двухсторонних экономических и социальных отношений с потребителем, на основе внедрения электронных технологий по предоставлению потребителю в реальном масштабе времени достоверных данных о покупаемых товарах в целях предотвращения приобретения им фальсификата и/или контрафакта.

Внедрение этого новшества позволит реализовать следующие эффекты: для предприятия и бюджета – экономический, а для потребителя – социальный.

Именно через внедрение процесса сопровождения продукции предприятию можно реально увеличить число покупателей, удовлетворяя их естественное желание не быть обманутыми при покупке и приобрести необходимый качественный товар, сохраняя при этом здоровье, время, деньги и настроение.

Рассматриваемый процесс сопровождения можно отнести к инновации, принципиально меняющей существующее информационное обеспечение населения о приобретаемой им продукции, который позволяет:

- обеспечить увеличение оборота продукции предприятия через повышение доверия к ней покупателя;
- сократить выделение денежных средств на типовую рекламу, сделав

акцент на знак соответствия внедряемого процесса;

- сократить заболеваемость населения, в том числе и сотрудников предприятия (больничные листы, оплата за лечение и т. д.) от употребления некачественных продуктов и использования фальсифицированных товаров;

- сократить число претензий (штрафных санкций) потребителей, надзорных органов и т.д.

Для определения экономической целесообразности внедрения процесса сопровождения предприятием по одному из указанных выше показателей, с минимальным весом (долей) влияния выбранного показателя на конечный результат, выполнены расчеты на основе математической модели влияния внедренного процесса на сокращение/исключение применения к предприятию различных штрафных санкций.

В расчетах использованы следующие показатели:

- один производитель и одно наименование его продукции;

- стоимость покупки (продукции) – 100 рублей;

- посещаемость среднестатистического магазина (сеть из 189 супермаркетов «Пятерочка») 3,5 млн. чел./мес.;

- выбор продукции в фиксированной линейке (вид, ассортимент) данного производителя покупателем 1:100;

- стоимость внедрения процесса сопровождения на предприятии различна для различных предприятий и по расчетным показателям может составлять от 1 млн. руб., до 10 млн. руб. С расширением линейки реализуемых товаров стоимость модернизации процесса сопровождения практически не меняется;

- объемы (вероятность) наличия на потребительском рынке фальсифицированной и контрафактной продукции и вероятности ее обнаружения покупателями определена на основе анализа статистических данных по отчетам различных проверок и жалоб покупателей;
- суммы штрафных санкций, ис-

пользуемые в расчетах, приняты в соответствии с действующим КоАП, а частота их применения взята из статистических отчетов контрольно-надзорных органов, прежде всего в ряде регионов Российской Федерации.

Для решения задачи формализованы:
 - процесс формирования качественного состава продукции;
 - процесс выявления некачественной продукции;
 - реакции на выявление некачественной продукции (штрафы, риск, изъятие продукции из оборота и т.д.).

Обозначим через N - объем выпускаемой продукции и M - объем «некачественной продукции». Если объем вы-

пускаемой продукции велик, то можно считать, что доля «некачественной продукции» совпадает с вероятностью $\alpha_0 = \frac{M}{N}$, очевидно вероятность

$\gamma_0 = 1 - \alpha_0 = \frac{N - M}{N}$ есть вероятность то-

го, что наугад выбранный элемент продукции качественный.

Обозначим объем контрафактной и объем «некачественной продукции» среди подделок через n , m соответственно. Тогда доля «некачественной продукции» равна

$$\frac{M + m}{N + n} = \frac{M}{N + n} + \frac{m}{N + n} = \alpha + \beta,$$

а доля «качественной продукции» равна

$$\frac{N - M + n - m}{N + n} = \frac{N - M}{N + n} + \frac{n - m}{N + n} = \gamma + \delta.$$

Для введенных выше вероятностей справедливы соотношения

$$\alpha \geq 0, \beta \geq 0, \gamma \geq 0, \delta \geq 0, \alpha + \beta + \gamma + \delta = 1. \quad (1)$$

При расчетах учтена также неоднородность множества потребителей:

1. *Обычный* – приобретение на основе стоимости;
2. *Внимательный* – отбор продукции по внешнему виду;
3. *Подготовленный* – отбор продукции на основании знания торговли;
4. *Эксперт* – контроль оборота через лабораторную экспертизу.

Условные вероятности выявления несоответствий также зависят и от того,

$$0 = p_{1l} < p_{2l} \leq p_{3l} \leq p_{4l} \leq 1. \quad (2)$$

Процесс приобретения продукции носит случайный дискретный характер и развивается во времени. Поэтому при построении математической модели использованы дискретные модели, которые являются характерным элементом модели массового обслуживания.

В рассмотренной модели определено, что потребители k – ой категории

внедрен или не внедрен процесс сопровождения продукции. Первый индекс указывает номер категории потребителя, $k = 1, 2, 3, 4$, второй индекс $l = 1, 2$, указывает условие внедрения процесса сопровождения продукции (при $l = 1$ - процесс сопровождения не внедрен, при $l = 2$ – внедрен).

Анализ показывает, что для введенных вероятностей справедливо:

($k = 1, 2, 3, 4$) приходят за продукцией в случайные моменты времени и этот случайный процесс является процессом Пуассона.

В рамках процесса Пуассона для потребителей k – ой категории выполнены соответствующие расчеты и получено следующее неравенство, сопоставления развития процесса возможного получения

дополнительной доходной части предприятия при внедрении системы сопровождения

производства относительно процесса производства без таковой системы:

$$c(\gamma_2 + \alpha_2)\lambda_1 + \sum_{k=2}^4 (c(\gamma_2 + \alpha_2(1 - p_{k2}))\lambda_k - \alpha_2 s_k p_{k2} \lambda_k) \leq \quad (3)$$

$$\leq c(\gamma_1 + \alpha_1)\lambda_1 + \sum_{k=2}^4 (c(\gamma_1 + \alpha_1(1 - p_{k1}))\lambda_k - (\alpha_1 + \beta_1) p_{k1} \lambda_k s_k$$

Если неравенство справедливо, то исследуемые расчетные прямые не пересекаются и внедрение процесса сопровождения нецелесообразно.

Если справедливо противоположное неравенство, то исследуемые прямые пересекаются и внедрение процесса в принципе целесообразно [2].

T X(4) – показывает реализацию продукции предприятия до внедрения им процесса сопровождения.

Из графика, полученного расчетным путем, видно, что внедрение разностоимостных процессов сопровождения продукции: S1, S5 и S10, где индекс процесса отражает стоимость его внедрения предприятием в миллионах рублей, увеличивает интенсивность (угол наклона графика) получения доходной части предприятия от реализации своей легальной продукции при сокращении/ исключении применения к нему различных штрафных санкций, в том числе и по контрафактным аналогам продукции предприятия.

Увеличение доходной части предприятия, кроме отраженных на графике (сокращения штрафных санкций), будет дополнительно получено в результате:

- вытеснения с потребительского рынка контрафактных и фальсифицированных аналогов продукции предприятия (потеря спроса на них при не подтверждении легальности);

- увеличения доверия к продукции предприятия со стороны покупателя;

- экономии финансовых средств на рекламу и т.д.

Фактические показатели роста доходности и сроков окупаемости

внедрения процесса на конкретном предприятии определяются исходя:

- из объемов инвестиций в развитие технологии производства и уровней систем СМК предприятия;

- объемов реализации продукции на расчетный момент и ее розничной стоимости;

- данных мониторинга об объемах подделок товарного знака и бренда предприятия для исключения новых фактов подделок;

- количества аналогов однотипной продукции на потребительском рынке и их стоимостных показателей;

- результатов проверок надзорными органами в данном сегменте рынка.

Адресные расчеты, проводимые применительно к конкретным предприятиям, также дают положительные результаты, например процесс сопровождения древесины (АИС «ЛУЧ-Регион КК») в Краснодарском крае на базе ГУ КК «Апшеронский центр контроля» показал свою окупаемость после внедрения за 2,2 года и т.д. [3].

Внедрение системы сопровождения продукции с использованием в ее реализации административного ресурса показывает однозначную ее эффективность. Так в ходе реализации системы Госалкогольинспекцией Республики Татарстан [4], на основе стикерования продукции после проверки ее качества и последующего использования дополнительной информации (стикеры) потребителями с мобильных телефонов, теневой оборот алкогольной продукции только за один год сократился с 40% до 12 %, что привело к увеличению поступления акцизных платежей в региональный бюджет.

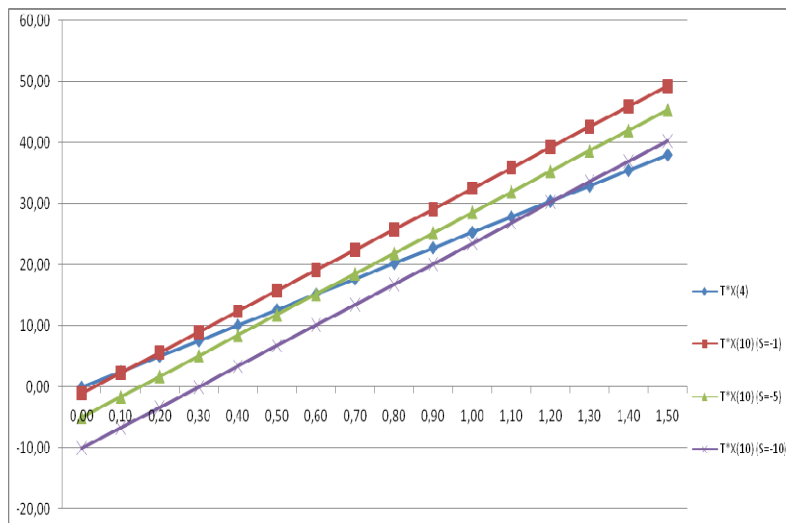


Рис. 1. Рост доходной части предприятия от времени реализации продукции

Среди предприятий наглядным является пример внедрения элементов такой системы ООО «Авента-Инфо». Теневой оборот агрегатов и узлов (запасные части) продукции ВАЗ, сопровождаемой по варианту системы ООО «Авента-Инфо», основанной на скрытой нумерации продукции с последующим использованием мобильных телефонов потребителями, в течение двух лет был сокращен на 24 %, что привело к увеличению объемов реализации оригинальных запасных агрегатов и запасных частей основного поставщика продукции.

Одним из элементов, сдерживающим активное внедрение систем сопровождения продукции значительным количе-

ством предприятий, является отсутствие к настоящему времени соответствующих методик расчета увеличения доходной части предприятия от внедрения таких систем. Без математической модели, позволяющей оценить целесообразность и эффективность системы сопровождения продукции для конкретного предприятия, внедрение таких систем определенное время будет сдерживаться. Для разработки математических моделей необходимы статистические данные о внедрении различных технических решений систем сопровождения для широкого спектра разнопрофильных предприятий. Работы в данном направлении уже начаты.

Литература

1. Материалы Пленарного заседания Государственной Думы Российской Федерации 24 апреля 2006 г.
2. Диссертационные материалы по теме «Инновационное развитие системы сопровождения продукции от производителя потребителю», Е.С. Слуднякова, 2012 г.
3. Проект, «Автоматизированная система учета и контроля перемещения древесины в Краснодарском крае», ООО «Дата Скан», 2011 г.
4. Он-лайн ресурс: официальный сайт Госалкогольинспекцией Республики Татарстан, 2009 г.

Поиск новых форматов взаимодействия по реформированию мировой финансовой архитектуры

Н.Э. Андропова, кандидат экономических наук,
сотрудник Посольства Российской Федерации в Португальской Республике, г. Лиссабон

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты реформирования мировой финансовой архитектуры (МФА) в рамках институционального и функционально-управленческого подхода. Теоретико-методологической основой послужили фундаментальные положения классической политической экономики, а также концептуальные исследования современных российских и западных учёных-экономистов. Автор приходит к выводу, что современный кризис выявил острую необходимость поиска новых форматов взаимодействия (с переходом к более сложному управлению мировой финансовой архитектуры), а также создание принципиально новой теоретической парадигмы экономической науки XXI века в целом.

Мировая финансовая архитектура, глобализация, глобальный кризис, международные институты, «Группа 20», цивилизационный подход, финансово-экономическая парадигма, общая идеологическая платформа.

Search of new formats of interaction in reforming of world financial architecture

N.E. Andronova, candidate of economic sciences,
the employee of Embassy of the Russian Federation in the Portuguese Republic, Lisbon

In article theoretical and practical aspects of reforming of world financial architecture (MFA) within an institutional and functional and administrative approach are considered. As a theory and methodology basis fundamental provisions of classical political economy, and also conceptual researches of modern Russian and western scientists-economists served. The author comes to a conclusion that modern crisis revealed an urgent need of search of new formats of interaction (с transition to more difficult management of world financial architecture), and also creation of essentially new theoretical paradigm of an economic science of the XXI century as a whole.

World financial architecture, globalization, global crisis, international institutes, «Group 20», civilizational approach, financial and economic paradigm, general ideological platform.

Современный кризис поставил под сомнение многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, поэтому в настоящий момент вопросы исследования мировой финансовой архитектуры являются разнородными по своей теоретико-методологической и практической основе. Это связано, в первую очередь, со сложностью происходящих глобализационных процессов, затрагивающих не только валютно-кредитные и финансово-экономические, но и (превалирующие ныне) политико-правовые аспекты. Более того, негативные последствия финансовых кризисов для мирового экономического развития и неспособность международных финансовых институтов предотвратить их появление и распространение в глобальном масштабе обусловили острую необходимость для

правительств государств с развитыми и формирующимися рыночными экономиками, а также для руководства наднациональных институтов искать новые пути реформирования мировой финансовой архитектуры (МФА). Нынешний кризис также показал, что создание новой МФА явно не входит в прерогативу ни одного из всемирных институтов. В связи с этим, вся инициатива перешла к неформальным дискуссионным площадкам, включающим саммиты «семёрки/восьмёрки» и последующие заседания «двадцатки», а также очередные ежегодные сессии МВФ, МБРР и другие международные форумы. Следует отметить, что официальная позиция «Группы 7» по реконструкции МФА была сформулирована ещё в 1999 году на саммите в Кельне и сводилась к тому, что глобальная финансовая система должна

отвечать интересам мировой экономики, способствовать предотвращению кризисов и эффективному функционированию рынков. Для разработки конкретных предложений по поручению «семёрки» в том же году была создана «Группа 20», состоящая из министров финансов, председателей центральных банков 19 стран, директора-распорядителя МВФ и президента Мирового банка. Её ключевой задачей явилась координация на основе консенсуса деятельности международных организаций и форумов, рассматривающих такие вопросы формирования мировой финансовой архитектуры, как совершенствование регулирования и надзора за финансовым сектором, управление внешним долгом, роль международных стандартов и правил раскрытия информации, выбор адекватного режима валютных курсов.

Однако, несмотря на достаточно активную работу «большой двадцатки» с 1999 года, качественное улучшение уровня её дискуссионных форумов произошло только после глобального кризиса в 2008 году, когда в обсуждение проблем непосредственно включились лидеры различных государств и правительств. Так, с 2008 по 2012 годы состоялось уже семь саммитов G 20, при этом, как известно, на дебютном Вашингтонском саммите стороны обозначили пять ключевых принципов проведения реформ мировой финансовой системы (исходя из которых, также были созданы рабочие группы):

1. Повышение уровня прозрачности финансовых рынков и подотчётности компаний, в том числе посредством более полного раскрытия информации о сложных финансовых продуктах.

2. Укрепление качественного регулирования функционирования финансовых рынков (его режимы, пруденциальный надзор, управление рисками) со стороны национальных и региональных органов власти, а также международных организаций.

3. Обеспечение согласованности, целостности финансовых рынков, то есть увязки интересов их участников на национальном, региональном и международном уровнях.

4. Укрепление международного сотрудничества между национальными и региональными регулирующими и надзорными инстанциями, а также органами власти при формулировании регламентирующих норм и выработке других мер во всех секторах финансовых рынков, в том числе применительно к трансграничному движению капиталов.

5. Реформирование международных финансовых организаций. [2,8].

Рабочие группы, использующие предложения и рекомендации в основном таких профильных организаций, как Форум финансовой стабильности, Международная организация регуляторов рынка ценных бумаг (ИОСКО), Банк международных расчётов, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), функционируют по четырём направлениям (по которым, по сути, и осуществляется основная деятельность в рамках G 20):

1. совершенствование регулирования и прозрачности финансовых рынков (рабочая группа 1);

2. улучшение международного сотрудничества и целостности финансовых рынков (рабочая группа 2);

3. реформирование Международного валютного фонда (рабочая группа 3);

4. реконструкция Всемирного банка и других многосторонних банков развития (рабочая группа 4).

Данные направления, в свою очередь, определили целый ряд вопросов для дискуссий «Группы 20». К ним, в частности, можно отнести следующие аспекты:

- причины кризиса;
- текущее состояние и проблемы глобальной экономики и мировой финансовой системы;
- роль международных финансовых организаций;

- международное взаимодействие национальных регуляторов, а также международных финансовых организаций;
- достаточность капитала финансовых организаций, размер финансового левереджа;
- деятельность кредитно-рейтинговых агентств;
- система риск-менеджмента и пруденциальный надзор;
- противодействие процикличности и политика вознаграждений;
- прозрачность финансовых рынков;
- проблема внебиржевых производных инструментов;
- восприимчивость систем регулирования к финансовым инновациям[11].

Вышеперечисленные проблемы тесно взаимосвязаны между собой и касаются воздействия мировой финансовой системы на глобальную экономику в целом. Соответственно, можно констатировать, что дискуссии в данном формате объективно нацелены не только на разрешение проблем финансовой системы, но и на предотвращение её негативного воздействия на реальный сектор мировой экономики. При этом основным поводом для полемики служит определение причин глобального кризиса: у каждой страны-участницы G 20 наблюдается своё видение данного аспекта. Однако в целом существует его единое понимание, по крайней мере, в части, касающейся финансового кризиса. В основу дискуссий, как представляется, легли два ключевых пункта, послужившие причинами возникновения кризиса: процикличность глобальной экономики и финансовые инновации. К факторам, резко усилившим процикличность относятся: во-первых, ложные стимулы развития финансовых и нефинансовых организаций с системой вознаграждения, ориентированной на краткосрочные результаты, и отсутствием учёта долгосрочных рисков в системах риск-менеджмента и пруденциальном надзоре; во-вторых, активное развитие производных (а также «нетрадиционных») финансовых инструментов и секьюритизация, которые привели к неограниченному росту

финансового рычага. По оценке участников саммита G 20, именно «непоследовательная, недостаточно скоординированная макроэкономическая политика и неадекватные структурные реформы, привели к нестабильным глобальным макроэкономическим результатам. Таким образом, сочетание вышеперечисленных обстоятельств породило эксцессы, которые в конечном итоге и привели к глубоким потрясениям на рынке» [8].

Безусловно, рассмотренные аспекты послужили возникновению и развитию глобального кризиса, однако, следует отметить, что они являются скорее тактическими, а отсутствует единого стратегического анализа лишает «Группу 20» возможности выработать общую идеологическую платформу по реформированию мировой финансовой системы. Соответственно, в современном обществе назрела острая необходимость в исследовании наиболее глубоких фундаментальных причин кризиса, связанных, прежде всего, с глобально-цивилизационными противоречиями современного мира. Несомненно, изучение природы мирового кризиса представляет собой уровень сложности, предполагающий создание сети независимых экспертных организаций, которые должны в течение определённого, достаточно длительного времени осуществлять свой собственный объективный глубокий анализ и мониторинг данной проблемы. «Группа 20», как известно, больше ориентирована на принятие решений по скорейшему выходу из кризиса и реформированию финансовой системы в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Более того, очевидно, что «большая двадцатка» не ставит перед собой задачу построить мировую финансовую архитектуру, отражающую общепланетарный цивилизационный уклад с иным миропорядком, в основе которого лежит совершенно другая система ценностей, включающая и идею справедливости. Это связано, во-первых, с тем, что инициатива на саммитах G 20 в основном принадлежит США и странам

Евросоюза, которые отстаивают «старую», выгодную им, модель мироустройства. Вторых, предложения стран БРИКС особо не учитываются. В-третьих, в работу «Группы 20» не включен целый ряд быстроразвивающихся стран, имеющих свои собственные предложения по финансовой архитектуре посткризисного мира. И, наконец, отсутствует единая платформа развивающегося мира по выработке решений реформирования. Таким образом, пока на саммитах «двадцатки» будут доминировать интересы ведущих стран, общий кризис недоверия будет препятствовать реальным попыткам установить в ближайшей перспективе единые правила функционирования мировой финансовой системы, удовлетворяющие интересы большинства государств. Помимо сильных различий в интересах и подходах вышеупомянутых стран, следует отметить, что в основе их противоречий лежат, прежде всего, диаметрально противоположные идейные платформы. Представляется, что в рамках G 20 одна группа государств рассматривает вопросы реформирования мировой финансовой системы, а другая – мировой финансовой архитектуры. Соответственно, ведущие страны заинтересованы именно в реконструкции (а не в создании новой глобальной финансовой системы) с выработкой системных регуляторных и надзорных механизмов, способствующих её более устойчивому развитию и противодействующих будущим кризисам. В основе идеологии лидеров «двадцатки» лежит сохранение существующего порядка (статуса-кво) с учётом интересов старой финансовой элиты. Развивающиеся страны, в свою очередь, представляют интересы другого порядка, подразумевающего многополярный мир и необходимость создания новой мировой финансовой архитектуры. В основе их идеологии выступает справедливость мироустройства с выравниванием общего баланса. Основываясь на том факте, что инициатива на форумах «Группы 20» по-прежнему принадлежит США и государствам

Евросоюза, представляется целесообразным расценивать все согласованные на саммитах предложения как результат реформирования именно мировой финансовой системы, а не архитектуры. Возможно переход председательства в G 20 как минимум до 2015 года к развивающимся странам (исключая Австралию) позволит несколько изменить сложившуюся ситуацию. Так, в 2013 году Россия примет у Мексики эстафету в «Группе 20». В этой связи, нашей стране предстоит скоординировать реализацию многих важных решений по обеспечению финансовой стабильности и устойчивого роста глобальной экономики, а, возможно, и наметить новые пути создания мировой финансовой архитектуры, стараясь выработать по данному направлению единую идеологическую платформу со странами-партнёрами. Как известно, в настоящее время отдельные инициативы «молодых экономик» по реформированию МФА в рамках G20 не принимаются в расчёт. В частности, представители развивающихся стран активно критикуют попытку ведущих стран встроить «уже отжившие» Бреттон-Вудские институты в новые реалии, определить их место и роль в современной глобальной экономике и финансах. Хотя весьма очевиден тот факт, что такие «старые» финансовые институты, как МВФ, Всемирный банк, ООН, ОЭСР, уже показали себя в «негативном ключе»: они не стали центрами инициатив по выработке глобальных решений. Поэтому в настоящее время их деятельность рассматривается специалистами как неэффективная, носящая фрагментарный характер, не позволяющий предотвратить и действительно противодействовать кризисам. В данном ключе представляется довольно интересным исследование российских экспертов по ранжированию международных организаций и объединений по степени их вклада в разработку решений «двадцатки». Полученный рейтинг выглядит следующим образом:

1. Форум финансовой стабильности (FSF);
2. ИОСКО (IOSCO);
3. Банк международных расчётов (BIS);
4. Организация экономического сотрудничества и развития (OECD);
5. Международный валютный фонд (IMF);
6. Группа ассоциаций профессиональных участников финансовых рынков (LIBA, SIFMA, ICMA, ISDA, FOA, ПАС);
7. Всемирный банк (WB) [11].

Согласно данной оценке, наиболее результативными при решении проблем, связанных с преодолением кризиса и созданием новой мировой финансовой архитектуры оказались те органы, которые профессионально занимаются конкретными проблемами регулирования финансовых рынков. Таким образом, мировому экспертному сообществу еще только предстоит сделать ряд согласованных шагов для создания системы международных эффективных институтов, и, соответственно, с переходом к совершенно новой парадигме финансового регулирования мировой экономике. В этой связи деятельность G20 создаёт определенные ожидания в экспертном сообществе как развитых, так и развивающихся стран. Однако идеология «двадцатки» пока не выходит за рамки текущих проблем кризиса, более того, по-прежнему не рассматриваются инновационные аспекты реформы мировых финансов. Кроме того, мировое сообщество волнует появление новых региональных валют и центров финансирования развития, их «самостоятельность» и возможность обеспечения мирового роста и устойчивости, также каким образом и на чьи средства будут решаться основные глобальные проблемы развития (сохранение климата, достижение целей тысячелетия, борьба с бедностью). В современном обществе также начинает формироваться запрос на институты нового типа. Так, на базе ФФС создана первая подобная организация – Совет по финансовой стабильности, которая в перспективе должна стать главным

центром инноваций. Кроме того, в современном мире продолжается поиск новых форматов взаимодействия (формального и неформального, глобального и регионального), так как экспертное сообщество, как было отмечено выше, пока не готово доверять проводить реформирования мировой финансовой архитектуры ни одному из действующих глобальных надгосударственных институтов. В этой связи, согласно общей оценке, представляется три сценария дальнейшего развития мировой финансовой архитектуры:

- Эволюционный: постепенное реформирование глобальных институтов, где «реформатором» выступает G20, то есть использование уже имеющихся форматов с повышением их эффективности при кардинальном изменении только на уровне инструментов. Подобной точки зрения придерживаются в основном представители развитых стран.
- Революционный: децентрализация принятия решений, демонтаж прежней глобальной архитектуры и обвальная переход к многополярному миру, то есть создание новой идеологии финансовой архитектуры с принципиально новым подходом, учитывая мнение всех стран. Такие взгляды разделяют в основном представители развивающихся стран.
- «Форум народов»: подготовка широкой и полномочной международной конференции для принятия обязательных для всех участников решений (по аналогии с Бреттон–Вудсом) [11].

Значительная часть экспертного сообщества ориентирована на эволюционный путь реформирования МФА. Однако с учётом нарастающего риска кризиса глобальных форматов взаимодействия, инициатива может перейти и к альтернативным сценариям. В этой связи, современным учёным и политикам следует уделить большее внимание исследованию отдельных стран в разработке и продвижении инициатив по реформированию мировой финансовой архитектуры (в частности, проект России). Представляется, что под-

ход к рассматриваемому явлению должен быть существенно шире и учитывать не только непосредственно финансово-экономические, но и, не менее значимые, социокультурные и политико-антропологические процессы. Исследование мировой финансовой архитектуры в подобном полидисциплинарном контексте может происходить только при стремлении аналитиков соотнести средства и методы анализа, разработанные в разных дисциплинах. Отсюда, нарастает необходимость в новой теоретической парадигме экономической науки в целом и создание принципиально иной теоретической основы для дальнейшего развития глобальной экономики и финансов. Мировая финансово-экономическая парадигма, основанная на неолиберальной концепции и продолжающая сегодня действовать, находится, по сути, на грани краха, а возникший глобальный кризис, служит явным катализатором её смены. Предполагается, что для создания новой парадигмы, должны быть отброшены, прежде всего, все готовые модели, теории и концепции, а из арсенала современной экономической науки следует использовать только самые общие положения и принципы. Только подобная парадигма сможет изменить содержание самой экономической науки. В отличие от науки XIX-го и XX-го столетий наука XXI-го века должна содержать не «старые» уже отработанные модели, теории и концепции, а технологии (методические приемы и рекомендации) построения современных поведенческих моделей. Правомерность и своевременность новой парадигмы подтверждается всем ходом экономического развития мировой экономики. Например, научным сообществом уже осознан тот факт, что концепция регулирования национальной экономики со временем должна меняться в соответствии с изменяющимися экономическими условиями. Именно поэтому стандартные рекомендации Мирового валютного фонда и Мирового банка во многих странах не только не дали положительного результата, но наоборот оказали разрушительное

влияние на развивающиеся экономики. Иными словами, как в экономической теории, так и в экономической практике на первое место должен выходить не поиск единых для всех универсальных и правильных схем, а способность к гибкому реагированию на новые вызовы современности.

Таким образом, доминантой сегодняшней научной парадигмы экономических исследований является умение быстро и четко разрабатывать новые сложные поведенческие модели экономической системы для решения вполне определенных задач во вполне конкретных условиях, изменение которых, соответственно, повлечет за собой необходимость отбрасывания всех предыдущих построений и разработку очередной новой модели. В этой связи, представляется, что смена неолиберальной модели развития на новую научную школу (и практику), возможно даже, расширенного вмешательства государственных, а также надгосударственных органов (реформированных и новых) с переходом к более сложному управлению мировой финансовой архитектуры с увеличением количества различных инструментов её регулирования позволит обеспечить устойчивый финансово-экономический рост и достичь баланса в экономиках различных стран. Данное усиление регулирования, безусловно, должно проходить в форме абсолютной согласованности решений всех национальных регуляторов, а также глобальной гармонизации законодательства всех уровней, особенно в области инвестиционно-банковской деятельности, рейтинговых агентств и хедж-фондов. При этом модель должна основываться, прежде всего, на принципах: справедливости «устройства» МФА; баланса «во входящих условиях» и при учёте интересов стран с разным уровнем развития; надёжности, открытости и «прозрачности» регулируемых финансовых рынков, честной конкуренции. Для развития полностью отлаженной системы МФА, могут быть поставлены следующие задачи: ориентация на смешанную экономику; участие государ-

ственных и, особенно, надгосударственных органов (в составе развитых и развивающихся стран) в построении справедливой системы глобальной экономики и финансов; создание правовых механизмов и мер по предупреждению системных рисков; регулирование и надзор за эффективным функционированием финансовых рынков и усилением «их прозрачности»; политика, направленная на поддержание конкуренции; меры по стимулированию и ускорению темпов обновления технологий и развития инноваций; плавное вытеснение доллара США и введение новой мировой резервной валюты с целью стабильности финансовых рынков в большей степени «молодых экономик»; новые формы

извлечения сеньоранжа и его справедливое распределение. Исходя из данного контекста, представляется целесообразным исследовать мировую финансовую архитектуру, отталкиваясь от создания нового общепланетарного цивилизационного уклада и иного миропорядка, предполагающего многополярность в глобализующемся мире, охватывающим практически все регионы планеты. При этом среди ведущих центров силы должны быть представлены не только западная, но и другие цивилизации, использующие общие «правила игры», нормы и институты, эффективно регулирующие их взаимодействие, включая, как сотрудничество, так и соперничество.

Литература

1. Аналитический доклад «Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России (2010–2015 годы)» // Под руководством Миркина Я.М. – М. – 2010.
2. Заявление о направлении ресурсов через международные финансовые учреждения. Президент России 2011. http://news.kremlin.ru/ref_notes/179 (дата обращения: 26.05.2011).
3. Красавина Л.Н. Концептуальные подходы к реформированию мировой валютной системы: Деньги и кредит. №5, 2010.– С. 50–57.
4. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы. / Век глобализации. – №1 . – 2011. – С. 29– 43.
5. Кувшинова О., Кравченко Е. Бедный доллар: Ведомости, №246(2516), 2009. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/12/28/222303>. (дата обращения: 28.12.2009).
6. Маслов О. 23 причины мирового кризиса. // <http://www.polit.nnov.ru/2009/10/13/crisisology23cause36>.(дата обращения: 13.10.2009).
7. Назарбаев Н. Ключи от кризиса: Российская газета, 2009. <http://www.rg.ru/printable/2009/02/02/autoritetno.html> (дата обращения: 30.01.2009)
8. Предложения Российской Федерации к саммиту Группы двадцати в Лондоне <http://www.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtm>. (дата обращения: 02.03.2009)
9. Сорос Д. О глобализации: Пер. с англ. М.: Эксмо, 2004.
10. Хазин М. Базовые ценности новой финансово–экономической системы. // <http://worldcrisis.ru/crisis/344154>. (дата обращения: 27.10.2007).
11. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений. 2011. Институт посткризисного мира. www.postcrisisworld.org/research/podrobnее/002 (дата обращения: 29.06.2009).
12. Bank for International Settlements, Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Nativity. December 2007. P. 6–7.

Использование модели клиент-ориентированной системы контроллинга на промышленных предприятиях РФ

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

В статье представлены обоснования актуальности использования системы клиент-ориентированного контроллинга на промышленных предприятиях, разработанная автором модель клиент-ориентированного контроллинга и результаты ее внедрения на промышленных предприятиях РФ.

Инновационная деятельность, клиент-ориентированный контроллинг, инновации, стратегическое управление, наноэкономика.

Using a customer-centric model of controlling system for industrial Russia

V.O. Ekimenko, post-graduate of the Management Department
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article results the study of the relevance of the client-oriented controlling in industry, the author's model of customer-oriented controlling and results of its implementation on industrial enterprises of Russia.

Controlling, the client – the focused controlling, innovations, strategic management, nanoeconomy.

Последствия вступления России в ВТО могут негативно отразиться на обрабатывающей промышленности, которая, фактически, является основой любой развитой экономики. Российской промышленности, предстоит конкурировать с ведущими зарубежными компаниями, что может привести к стагнации таких секторов производства, как легкая и химическая промышленность, машиностроение. Причина проблемы кроется в низком уровне инновационного развития экономики, что проявляется не только в небольшой доле производимых высокотехнологичных товаров и услуг, но также зачастую в отсутствии новых внедряемых процессов и технологий, как в производстве, так и в управленческих решениях.

В поиске конкурентного преимущества предприятия все чаще обращают взгляд вовнутрь себя. Успешное функционирование и развитие промышленного предприятия во многом заключается в эффективном использовании интеллектуально-творческого потенциала сотрудников, во внедрении и развитии организационных систем, уникальных организационных

знаниях, позволяющих сформировать ключевые компетенции организации. При этом необходима смена парадигмы «бизнес-системы», предусматривающей в первую очередь получение коммерческого эффекта, а удовлетворение общественных потребностей – второстепенно и является лишь средством, на парадигму «экономической системы», где удовлетворение общественных потребностей первостепенно и происходит через производственные процессы, а также распределение и потребление материальных благ. Таким образом, потребитель – ключевой элемент в производственной деятельности, а весь процесс производства направлен на создание лучшей потребительской ценности через улучшение качества продукции, развитие всех видов инновационной деятельности, повышение эффективности бизнес-процессов. Для достижения данных целей возможно использование системы клиент-ориентированного контроллинга, представляющего синтез управленческих функций, таких как планирование, управленческий учет, анализ, контроль и формирование архитектуры информационной

системы, и, которая позволяет с одной стороны повысить эффективность внутренних процессов на предприятии и развивать его инновационную деятельность, а с другой стороны включить потребителя в производственный процесс.

При разработке модели клиент-ориентированного контроллинга на совре-

менном промышленном предприятии, предполагается, что внедрение системы клиент-ориентированного контроллинга и её последующее развитие на предприятии будет состоять из четырех этапов. Каждый этап внедрения и развития системы клиент-ориентированного контроллинга на предприятии исследован ниже.

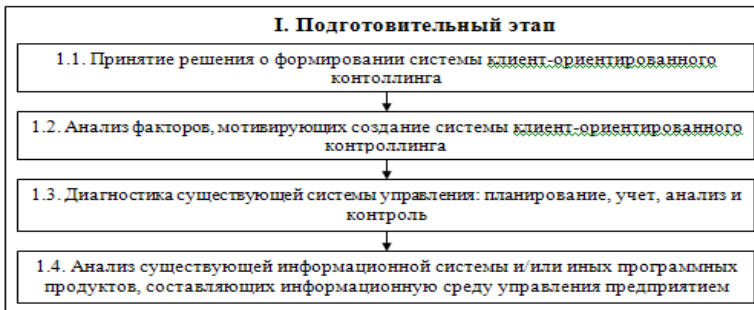


Рис. 1. Структура подготовительного этапа формирования системы клиент-ориентированного контроллинга

На данном этапе происходит осмысление руководства предприятия о необходимости реконструкции системы управления до клиент-ориентированной на основе методологии контроллинга. После этого анализируется состояние экономических и иных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия, по отношению к предыдущим периодам и/или подобным предприятиям, состояние производственного оборудования, соответствие продукции потребительским

свойствам и ее перспективы, успешность маркетинговой политики, степень вовлеченности потребителя в производственный процесс, а также эффективность управления инновационной деятельностью. Затем идет диагностика развитости функций управления и оценка имеющегося на предприятии программного обеспечения, выявляются слабые и сильные стороны, определяется возможность дальнейшего развития.

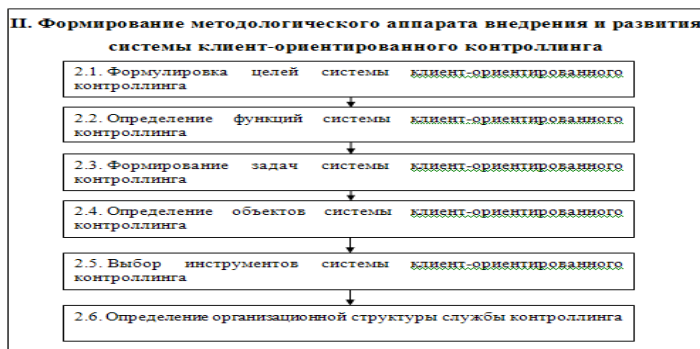


Рис. 2. Структура этапа формирования методологического аппарата внедрения и развития системы клиент-ориентированного контроллинга

Формулировка целей системы клиент-ориентированного контроллинга на данном этапе осуществляется на основе предварительной концепции развития предприятия. В последствии, по мере становления системы клиент-ориентированного контроллинга, накоплении опыта на основе концепции будут сформулированы более конкретные цели стратегического развития промышленного предприятия, что также послужит корректировкой целей системы контроллинга.

Определение функций системы клиент-ориентированного контроллинга осуществляется на данном этапе на основе сформулированной цели. По мнению автора, основные функции, составляющие систему клиент-ориентированного контроллинга – это планирование, учет, анализ, контроль и формирование архитектуры информационной системы. Следовательно, также формируется основное видение механизма реализации и взаимодействия данных функций управления в рамках, разрабатываемой системы клиент-ориентированного контроллинга, прорабатывается основная нормативная и методическая документация.

Формирование задач системы клиент-ориентированного контроллинга происходит на основе функций контроллинга и механизма их реализации и взаимодейст-

вия между собой.

По мнению автора, объектами клиент-ориентированного контроллинга на промышленном предприятии являются три функциональных подразделения: службы производства, маркетинга и инновационных процессов. Следовательно, на данном этапе формируется архитектура системы клиент-ориентированного контроллинга, определяются механизмы взаимодействия структур и разрабатывается нормативная и методическая документация, регулирующая их. Следует отметить, что, в зависимости от размеров предприятия, система клиент-ориентированного контроллинга может быть как единой для всех трех подразделений, так и иметь признаки фрактализации – в каждом подразделении имеется своя структура контроллинга, которая подобна общей системе клиент-ориентированного контроллинга предприятия, объединяющей их все.

Затем происходит подбор инструментария на основе сформулированных задач и выбранных объектов контроллинга, а также их адаптация к условиям деятельности предприятия и определение организационной структуры службы контроллинга в общей структуре промышленного предприятия на основе, сформированной архитектуры системы клиент-ориентированного контроллинга.

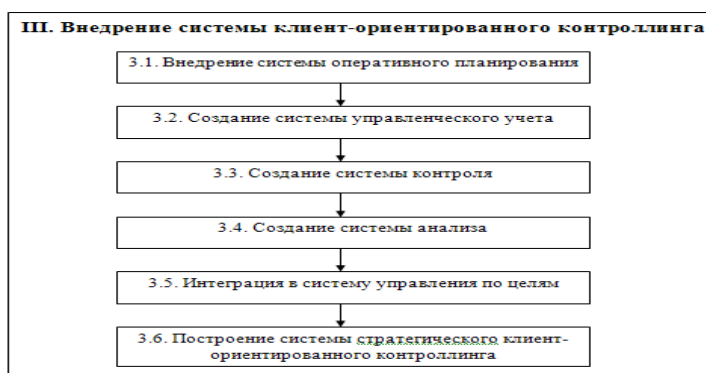


Рис. 3. Структура этапа внедрения системы клиент-ориентированного контроллинга на современном промышленном предприятии

Внедрение системы клиент- | ориентированного контроллинга начина-

ется с внедрения системы оперативного планирования на основе показателей, характеризующих работу предприятия в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Так как на большинстве современных промышленных предприятиях существует типовая система бухгалтерского учета, которая в первую очередь ориентирована на внешнюю отчетность, то после внедрения оперативного планирования необходимо сформировать систему управленческого учета, обобщающую всю информацию, предназначенную для принятия управленческих решений, после чего идет формирование механизма мониторинга показателей и сравнение их с плановыми и процедур анализа плана с фактом, выработки предложений по сокращению разрывов.

Таким образом, после внедрения указанных четырех подэтапов становится возможным управление промышленным предприятием на основе выявления отклонений по запланированным показателям.

Интеграция в систему управления по оперативным целям становится возможной после накопления определенного опыта функционирования первых четырех систем. На данном подэтапе происходит формирование механизма достижения поставленных оперативных целей предприятия на основе взаимодействия планирования, учета, контроля и анализа в рамках создаваемой системы клиент-ориентированного контроллинга.

Построение системы стратегического клиент-ориентированного контроллинга происходит за счет интеграции функционирующего механизма оперативного контроллинга в рамках создаваемой системы клиент-ориентированного контроллинга в процесс стратегического управления предприятием.

Для дальнейшего функционирования и эволюционного развития системы клиент-ориентированного контроллинга на предприятии автором разработан следующий алгоритм (см. рис. 4), позволяющий обеспечить эффективную реализацию

стратегии предприятия и обновление самой системы по мере достижения поставленных ранее целей.

На этапе формирования системы комплексного планирования в рамках рассматриваемой модели контроллинг ориентируется на плановые показатели, характеризующие работу маркетинговых, производственных и инновационных подразделений. На данном этапе формулируются миссия предприятия, его стратегические цели и задачи. Затем происходит выбор методов планирования, наиболее эффективных для клиент-ориентированного контроллинга. По мнению автора, для эффективной работы системы следует использовать опытно-статистический и экономико-математический методы.

На этапе определения параметров, контролируемых во временном и содержательном разрезе из всего диапазона показателей руководством предприятия при поддержке службы контроллинга отбираются ряд наиболее релевантных и стратегически важных, которые и включают в итоговый план, и, на основе которых, строится дальнейший бюджет. Также определяются сроки проведения контроля.

Затем определяются допустимые границы отклонения контрольных величин, в пределах которых отклонение по заданным показателям считается нормой. После этого идет построение сбалансированной системы показателей на основании стратегических целей промышленного предприятия и его оперативных задач.

Данные этапы во многом повторяют предыдущие этапы внедрения. Это можно объяснить тем, что разрабатываемая автором система клиент-ориентированного контроллинга, как и любая «классическая» обладает признаками итеративного дуального управления, то есть с одной стороны – это циклический процесс из постоянно повторяющихся действий, а с другой – воздействие, вызванное данным процессом, служит, как для изучения объекта, на который оно направлено, то есть управление предприятием, так и для приведения его к оптималь-

ному состоянию. То есть система контроллинга не может быть статичной и постоянно эволюционирует вместе с предприятием по мере достижения поставленных целей, накопления опыта, выявления новых возможностей и проблем. В связи с этим осуществляется регулярная модернизация основы, закладываемой вышеуказанными, базовыми шагами.

На этапе сбора и обработки информации в конкретные временные сроки службы контроллинга собирают полученные данные, а после идет их сравнение с запланированными показателями.

Если полученные результаты соответствуют плану или отклонения лежат в пределах допустимых, то данная информация в виде отчета предоставляется службой контроллинга руководству промышленного предприятия для принятия дальнейших управленческих решений. Если полученные результаты не соответствуют плану и находятся за рамками допустимых отклонений, то дальнейший анализ идет по-другому пути.

На этапе анализ отклонений и интерпретация причин отклонения плана от факта анализируются полученные данные, устанавливаются причины, которые способствовали отклонению от плановых по-

казателей.

Затем вырабатываются предложения для уменьшения отклонений; служба контроллинга готовит отчет для руководства промышленного предприятия, в котором излагаются полученные результаты, с анализом отклонений и предложениями по их уменьшению.

После этого руководством компании определяются новые цели. Надо отметить, что сама служба контроллинга не принимает никаких решений и служит лишь для информационной поддержки менеджмента промышленного предприятия. Она служит посредником, своеобразной «операционной системой» между процессами на предприятии и руководителями всех уровней.

Данная модель системы клиентоориентированного контроллинга была апробирована автором на двух промышленных предприятиях: ОАО «Метровагонмаш» (г. Мытищи, Московская обл.) и ОАО «Нелидовский завод пластических масс» (г. Нелидово, Тверская обл.). Результатом апробации стали прогнозные показатели внедрения разработок в деятельности данных промышленных предприятий (см. табл.1).

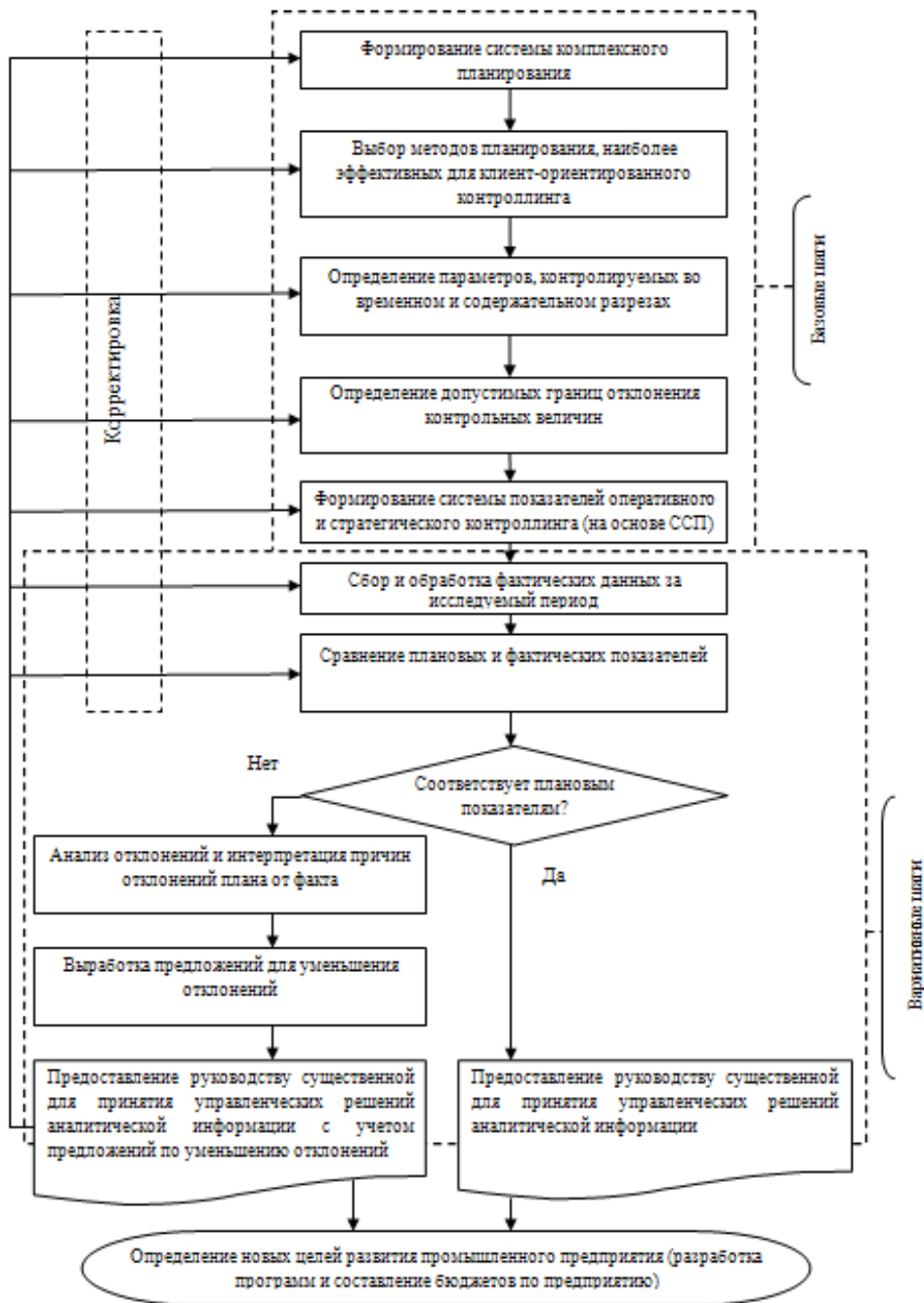


Рис. 4. Алгоритм функционирования и эволюционного развития системы клиент-ориентированного контроллинга на предприятии

Табл. 1. Прогнозные показатели результатов внедрения разработок в ОАО «НЗПМ» и ОАО «Метровагонмаш» на 2012-2013 гг.

№ п/п	Показатели	Предприятие	2011 год	План на 2012 год до внедрения	План на 2012 год после внедрения	План на 2013 год для стратег. показ. после внедрения
1	Рентабельность маркетинговых мероприятий, %	ОАО «НЗПМ»	18,98	19,54	29,50	38,70
		ОАО «Метровагонмаш»	24,74	28,00	32,00	45,00
2	Рентабельность основной деятельности, %	ОАО «НЗПМ»	3,31	4,14	5,13	6,72
		ОАО «Метровагонмаш»	24,79	28,00	31,45	34,82
3	Рентабельность инновационной деятельности, %	ОАО «НЗПМ»	17,03	19,28	23,30	28,17
		ОАО «Метровагонмаш»	25,32	29,12	35,80	42,75
4	Рентабельность продаж, %	ОАО «НЗПМ»	3,19	3,99	4,94	6,47
		ОАО «Метровагонмаш»	19,86	22,34	26,48	33,56
5	Рентабельность производства, %	ОАО «НЗПМ»	5,48	6,85	8,49	11,12
		ОАО «Метровагонмаш»	53,17	59,45	71,24	78,18
6	Доля рынка в РФ, %	ОАО «НЗПМ»	0,12	0,20	0,30	0,60
		ОАО «Метровагонмаш»	91	92	93	95
7	Доля рынка в регионе, %	ОАО «НЗПМ»	2,60	3,80	5,00	10,00
		ОАО «Метровагонмаш»	100	100	100	100
8	Индекс удовлетворенности клиентов	ОАО «НЗПМ»	0,81	0,83	0,86	0,95
		ОАО «Метровагонмаш»	0,94	0,95	0,96	0,98
9	Средняя себестоимость, в % от цены реализации	ОАО «НЗПМ»	71	71	68,5	66,5
		ОАО «Метровагонмаш»	83	81,5	79	77
10	Материалоемкость, %	ОАО «НЗПМ»	66	66	63	59
		ОАО «Метровагонмаш»	49	48	44	38
11	Трудоемкость, чел/час	ОАО «НЗПМ»	6,25	6,25	5,75	4,50
		ОАО «Метрова-	1,38	1,25	1,10	1,05

№ п/п	Показатели	Предприятие	2011 год	План на 2012 год до внедрения	План на 2012 год после внедрения	План на 2013 год для стратег. показ. после внедрения
		гонмаш»				
12	Энергоемкость, %	ОАО «НЗПМ»	10,00	10,00	9,00	8,00
		ОАО «Метровагонмаш»	1,85	1,85	1,70	1,60
13	Показатель эффективности новых технологий	ОАО «НЗПМ»	18,79	23,49	29,12	38,15
		ОАО «Метровагонмаш»	24,55	32,90	40,51	56,31
14	Количество квалификаций на одного работника, шт	ОАО «НЗПМ»	2,7	2,7	3,0	3,5
		ОАО «Метровагонмаш»	3,1	3,1	3,3	3,6
15	Доля обучения/зарплата, %	ОАО «НЗПМ»	0,28	0,28	0,33	0,40
		ОАО «Метровагонмаш»	0,10	0,10	0,14	0,22
16	Капиталовложения в обучение, тыс.руб	ОАО «НЗПМ»	60,5	80,0	110,0	160,0
		ОАО «Метровагонмаш»	2000	2350	2500	3000
17	Средний индекс удовлетворенности сотрудников предприятия, баллы из 10	ОАО «НЗПМ»	6,19	6,19	6,68	7,54
		ОАО «Метровагонмаш»	6,67	6,67	7,21	7,86

Проведенное исследование позволяет сделать выводы, что внедрение системы клиент-ориентированного контроллинга позволит повысить эффективность управления и инновационное развитие

промышленных предприятий РФ, и тем самым достичь поставленных стратегических целей за счет достижения целевых значений показателей.

Классификация общекультурных компетенций глазами работодателя

И.А. Москаленко, руководитель центра «Карьера»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В данной статье раскрывается сущность компетентного подхода; приводится классификация общекультурных компетенций с учетом требований современного работодателя; содержится перечень видов общекультурных компетенций бакалавров по направлению подготовки 221400 «Управление качеством».

Компетентный подход, компетенции, компетентность, общекультурные компетенции, ФГОС ВПО третьего поколения, классификация общекультурных компетенций.

Classification of the general cultural competences by the eyes of the employer

I.A. Moskalenko, head of the center «Career»,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article discloses essence of the competence approach, there is the classification of the general cultural competences taking into account the requirement of the employer, contains the list of the groups of the bachelor's general cultural competences in specialization 221400 «Quality management».

Competence approach, competences, competence, general cultural competences, the federal state educational standard of the higher professional training of the third generation, classification of the general cultural competences.

Основной целью высшего профессионального образования является подготовка высококвалифицированного специалиста, способного к эффективному ведению профессиональной деятельности по специальности, конкурентного на рынке труда. Чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда, выпускнику вуза в настоящее время уже недостаточно обладать только узкоспециализированными знаниями. Необходимо также обладать некоторыми личностными качествами, соответствующими выбранной профессиональной сфере.

Компетентный подход предполагает, что в качестве результата образования должны выступать не знания, умения и навыки, а профессиональная компетентность как способность человека использовать их в различных ситуациях.

Основой компетентного подхода являются компетенции и компетентности. Эти термины наиболее часто встречаются в литературе. Однако до сих пор ученые не могут дать однозначного опре-

деления данных понятий.

Отсутствие конкретности в определении базовых понятий компетентного подхода объясняется также отсутствием единой классификации компетенций. В научной литературе существуют ключевые, базовые, общекультурные, профессиональные, профессионально-ориентированные, специальные, общепрофессиональные и другие виды компетенций.

Проект «Настройка образовательных структур в Европе» дает перечень профессиональных и общих компетенций, последние из которых включают:

- инструментальные компетенции – когнитивные способности, методологические способности, технологические и лингвистические умения;
- межличностные компетенции – компетенции, связанные со способностью выражать чувства, способность к критике и самокритике, социальные умения;
- системные компетенции – умения и способности, касающиеся целых систем,

способность понимать, каким образом составляющие системы взаимодействуют друг с другом [4].

Проанализировав существующие классификации компетенций, В. Байденко выделяет две основные группы компетенций: общие и профессиональные.

В. Байденко предлагает взять за основу следующие виды общих компетенций:

- компетенции социального взаимодействия;
- системно-деятельностные компетенции;
- компетенции самоорганизации и самоуправления;
- ценностно-смысловые и политико-правовые компетенции;
- компетенции самостоятельной познавательной деятельности [1].

А.В. Хуторской дает следующую классификацию ключевых компетенций:

1. Ценностно-смысловые компетенции.
2. Общекультурные компетенции.
3. Учебно-познавательные компетенции.
4. Информационные компетенции.
5. Коммуникативные компетенции.
6. Социально-трудовые компетенции.
7. Компетенции личностного самосовершенствования [3].

При разработке ФГОС ВПО третьего поколения была определена бинарная классификация компетенций, которая подразделяет их на общекультурные и профессиональные.

В соответствии с идеологией новых образовательных стандартов общекультурные компетенции являются базовыми, универсальными, в интегрированном виде отражающими требования современного общества, предъявляемые к высшему образованию, а именно: умение жить в определенном обществе; выступают инструментом для повышения способности будущего выпускника к трудоустройству. Термин «общекультурные компетенции» указывает на то, что они являются основанием для других, более конкретных, профессиональных. В то же время владение ими позволяет выпускнику быть успешным в любой сфере профессиональной

и общественной деятельности, в т. ч. и личной жизни. Общекультурные компетенции содействуют достижению результатов в неопределенных, проблемных ситуациях, решению вопросов, для разрешения которых никогда нет полного комплекта наработанных средств [2].

По нашему мнению, необходимо создать такую классификацию общекультурных компетенций, с помощью которой станет возможным количественно оценивать уровень сформированности того или иного вида общекультурных компетенций с учетом требований современного работодателя.

Одним из основных критериев при отборе кандидатов на должности в крупных европейских и отечественных компаниях является владение иностранным языком. Однако, иностранный язык необходим далеко не для каждой профессии. Таким образом, необходимо выделить данную компетенцию из числа коммуникативных.

Также в условиях современного развития информационных технологий и компьютерных сетей все чаще работодатель предъявляет к молодым специалистам требование уверенно владеть компьютером и специализированным программным обеспечением.

Таким образом, опираясь на разработанную В.И. Байденко классификацию общих компетенций и ориентируясь на ФГОС ВПО третьего поколения, нами была разработана классификация общекультурных компетенций, учитывающая специфику требований современного работодателя. Нами были выделены следующие виды общекультурных компетенций: компетенции социального взаимодействия; иноязычная коммуникативная компетенция; системно-деятельностные компетенции; компетенции самоорганизации и самоуправления; ценностно-смысловые и политико-правовые компетенции; информационно-управленческие компетенции.

В таблице 1 представлена данная классификация общекультурных компетенций

на примере ФГОС ВПО третьего поколения для бакалавров по направлению подготовки 221400 «Управление качеством». Данная структура представляет собой попытку систематизации имеющегося перечня общекультурных компетенций, не является завершенной системой и требует дальнейшей детализации.

Таким образом, необходимо решить

целый ряд вопросов, основным из которых является необходимость разработки методики количественной оценки сформированности общекультурных компетенций.

Табл. 1. Классификация общекультурных компетенций

№ п/п	Виды общекультурных компетенций	Общекультурные компетенции бакалавров по направлению подготовки 221400 «Управление качеством»
1.	<i>Компетенции социального взаимодействия</i>	<ul style="list-style-type: none"> • способность логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь на русском языке (ОК-2); • способность к кооперации с коллегами, к работе в коллективе (ОК-3).
2.	<i>Иноязычная коммуникативная компетенция</i>	<ul style="list-style-type: none"> • способность пользоваться одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-15).
3.	<i>Системно-деятельностные компетенции</i>	<ul style="list-style-type: none"> • способность владеть культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1); • способность находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК-4); • способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (ОК-9); • способность анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК-10); • способность использовать основные законы естественнонаучных дисциплин в профессиональной деятельности, применять методы математического анализа и моделирования (ОК-11).
4.	<i>Компетенции самоорганизации и самоуправления</i>	<ul style="list-style-type: none"> • способность к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства (ОК-6); • способность критически оценивать свои достоинства и недостатки, намечать пути и выбирать средства развития достоинств и устранения недостатков (ОК-7); • способность самостоятельно, методически правильно использовать методы физического воспитания и укрепления здоровья, достигать должного уровня физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-17).
5.	<i>Ценностно-смысловые и политико-правовые компетенции</i>	<ul style="list-style-type: none"> • способность использовать нормативные правовые документы в своей деятельности (ОК-5); • способность осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладать высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности (ОК-8); • способность понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны (ОК-18).
6.	<i>Информационно-управленческие компетенции</i>	<ul style="list-style-type: none"> • способность владеть основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации (ОК-12); • способность работать с компьютером как средством управления информацией (ОК-13); • способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-14).

Литература

1. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: Методическое пособие. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. – 72 с.
2. Бегидова С.Н., Поддубная Т.Н., Агошкова О.В. Классификация общекультурных компетенций бакалавра по направлению подготовки 040400.62 «Социальная работа» как основа реализации компетентностного подхода в образовании // Вестник Адыгейского государственного университета. 2011. Вып. 2.
3. Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты // Интернет-журнал «Эйдос». – 2002. – 23 апреля. <http://eidos.ru/journal/2002/0423.htm>.
4. Tuning Education Structures in Europe. General brochure. URL: <http://www.unideusto.org/tuningeu>.

Проблемы и основные направления реструктуризации предприятий ЛПК (Лесопромышленного комплекса России)

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

В статье рассматривается состояние лесопромышленного комплекса России, описывается потенциал ЛПК России. Рассмотрены проблемы реструктуризации ЛПК, проблемы ЛПК при вступления в ВТО, такие как нехватка лесовозных дорог, проблемы оборудование и технологии производства и всей инфраструктуры лесозаготовок. Так же предложены варианты их решения. В качестве объекта рассматривалось малое предприятие, для которого был предложен ряд мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия.

Проблемы лесопромышленного комплекса России, реструктуризация, инфраструктура лесозаготовок, комплексный подход.

Problems and the basic directions of restructuring of enterprises TIC (the Timber industry complex of Russia)

V.V Pechenin, post-graduate student,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article the condition of a timber industry complex of Russia is considered, potential TIC of Russia is described. Problems of re-structuring TIC, problems TIC are considered at accession to WTO, such as shortage of forest roads, a problem the equipment and production technologies and all infrastructure of timber cuttings. As variants of their decision are offered. As object the small enterprise for which a number of actions for perfection of activity of the enterprise has been offered was considered.

Problems of a timber industry complex of Russia, restructuring, an infrastructure of timber cuttings, integrated approach.

Лесная промышленность – одна из самых старейших на территории России. В ней выделяют около двадцати отраслей, подотраслей и производств. Лесозаготовительная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность – традиционные отрасли лесоперерабатывающей промышленности. Значение лесной промышленности в экономике России определяется колоссальными запасами древесины, широким территориальным распространением лесных ресурсов и тем, что в настоящее время практически нет такой сферы народного хозяйства, где бы ни использовались древесина или ее производные.

Россия обладает огромными лесосырьевыми ресурсами, составляющими

порядка 25% мировых запасов лесаследом идут Бразилия (16%), Канада (7%) и США (6%), то есть чуть более половины всех мировых лесных запасов сосредоточено в четырех странах. При этом качество российской древесины, прошедшей «минусовую» температуру, согласно мнению экспертов, считается лучшим по сравнению с бразильской. На территории в 763,5 млн. га, покрытой лесом, сосредоточены, в основном, ценные хвойные породы, на долю которых приходится более 70% общего запаса древесины. По данным Минприроды РФ основная часть запасов леса находится в азиатской части РФ, при этом на наиболее промышленно развитую Европейско-Уральскую часть страны приходится менее 18% их площади (рис.1).



Рис. 1. Территориальная структура лесов в РФ, %

В данной промышленности занято около 2 млн. человек, что составляет порядка 8% трудоспособного населения, а в общем объеме ВВП продукция лесопромышленного комплекса занимает пятое место, доля продукции ЛПК в промышленном производстве составляет 5,6% в совокупном экспорте страны – 4,1%, это четвертое место в структуре российского экспорта, после экспорта газа, нефти, черных и цветных металлов[4]. Ежегодная торговля древесиной дает бюджету порядка 5 млрд. долларов. Общее число предприятий, функционирующих в сфере лесопромышленного комплекса страны, превышает 20 тысяч, причем среди них преобладают сравнительно мелкие компании.

Участие России в мировой лесной торговле в настоящее время не соответствует потенциалу страны. Россия, обладая крупнейшими в мире запасами лесосырьевых ресурсов, может стать лидером среди развитых лесопромышленных стран. Леса России позволяют обеспечивать не только текущие и перспективные потребности страны в древесине и продуктах ее переработки, но и значительно расширить возможности российского экспорта в большинство стран ближнего и дальнего зарубежья. Кроме того, лесопромышленный комплекс России имеет все предпосылки стать одной из основных бюджетообразующих отраслей в экономике страны, обеспечить ее динамичное развитие

и процветание, так как его экономический потенциал оценен специалистами более чем в 100 млрд. долларов США. Несмотря на колоссальные ресурсные возможности, в России, тем не менее, остается крайне низкая интенсивность лесопользования по сравнению с другими странами, что объясняется как общей относительной неразвитостью всего российского ЛПК, так и острым инфраструктурным дефицитом лесозаготовительной промышленности. Поэтому даже несмотря на то, что российский лесной ресурс является сегодня относительно дешевым сырьем в первую очередь ввиду низкой стоимости затрат на рабочую силу, лесозаготовка уже на протяжении нескольких лет является самым слабым звеном лесной промышленности, а 60% леспромхозов – убыточными. Инфраструктурный дефицит лесозаготовительной отрасли выражается в том, что оборудование и применяемые здесь предприятиями технологии морально и физически сильно устарели, так же стоит отметить, что в большинстве случаев на малых предприятиях установлено полупрофессиональное оборудование. Оборудование и технологии производства созданы еще в эпоху СССР. Инфраструктура лесозаготовок, основа которой заложена до начала 90-х годов, уже не отвечает современным потребностям. Производственные мощности, построенные еще в советское время, практически полностью исчерпаны. Используемые технологии внедрены почти полвека назад и по технико-

экономическим показателям в 2-4 раза уступают техпроцессам, применяемым западными конкурентами. За это российским компаниям, работающим в ЛПК, приходится платить гораздо более высокие издержки, иметь неблагоприятное экологическое производство, иметь более низкие показатели качества продукции.

Однако стоит выделить крупнейшую инфраструктурную проблему – это острейшая нехватка лесовозных дорог. Следствием этого являются невозможность увеличения фактической вырубке леса без строительства новых лесовозных дорог и высокая доля транспортных издержек в конечной стоимости леса для его потребителей[6]. Вечная беда России – плохие дороги. С данной экономической ситуацией в стране данная проблема имеет особо острый характер, с каждым годом лесные дороги все сильнее и сильнее изнашиваются. Причина кроется еще и в том, что они используются не только для нужд ЛПК, но и являются единственным связующим звеном между сельскими населенными пунктами и лесными посёлками, непосредственно лесными делянками. К сожалению без должного юридического статуса лесных дорог проблема не может решиться даже с достаточно серьезными инвестициями. Для примера возьмем данные инвестиций за 2009 год по республике Коми, на данные цели только из федерального бюджета было выделено 35.5 млн. руб. так же порядка 100 млн. руб. из других различных источников. Стоит заметить, что эти инвестиции не могут в полном объеме решить данную проблему в отрасли, однако без должного юридического статуса лесовозных дорог, и эти инвестиции осваивались без должной эффективности. Исходя из наших исследований, в других регионах страны ситуации мало чем отличается. Строительство лесовозных дорог откроет новые возможности для стабильного развития ЛПК.

В настоящее время в России на 1 тыс. гектар лесов приходится 1,2 км дорог, что является очень низким показателем. Недостаток и, мягко говоря, плохое состояние лесовозных дорог ведет к недоис-

пользованию имеющегося лесного фонда. Расчетная лесосека задействована только на 24%. Для исправления ситуации необходимо построить 10 тыс. км лесных дорог, на что потребуется 50 млрд. руб.[10]

Так, к примеру, многие целлюлозно-бумажные и деревообрабатывающие комбинаты, расположенные в областях с высокими запасами качественной древесины, ввиду отсутствия лесных дорог и, как следствие, нехватки сырья, вынуждены сегодня закупать древесину вне регионов своего географического присутствия. А это, в свою очередь, неизбежно вызывает для них существенное увеличение себестоимости сырья из-за повышения в ее структуре транспортной составляющей.

Конкурентоспособность любой продукции наиболее отчетливо проявляется в сфере внешнеторговой деятельности. Несовершенная структура лесопромышленного комплекса Российской Федерации определила и несовершенную структуру лесного экспорта. В целом по миру без учета Российской Федерации в структуре лесного экспорта на долю продукции глубокой химической переработки древесины приходится более 60%, а на долю необработанного круглого леса 2–3%. В Российской Федерации в течении последних трех лет доля круглого леса в экспорте была выше доли продукции глубокой химической переработки древесины. Сравнительные данные об объемах экспорта основных видов лесоматериалов Российской Федерации, США и Финляндии также подтверждает низкую эффективность российского лесного экспорта по сравнению с приведенными в таблице 1 странами[11].

Источник: данные ОАО «НИПИЭИлеспром».

К существующим проблемам в Российском лесопромышленном комплексе может добавиться вступления России в ВТО. Сегодня лесопромышленный комплекс России к сожалению является, одним из самых уязвимых мест российской экономики с точки зрения глобальной конкуренции.

Табл.1. Сравнительные объемы экспорта основных видов лесоматериалов Российской Федерации, США и Финляндии

	Российская Феде- рация	США	Финлян- дия
Экспорт лесоматериалов – всего, млрд. долларов США			
2000	4,2	16,5	11,0
2005	7,7	18,5	12,1
2007	11,2	20,9	15,9
2008	10,6	22,5	15,2
Экспорт бумаги и картона, млн. т.			
2000			
2005	2,7	9,6	11,2
2007	2,5	11,0	13,1
2008	2,6	11,7	11,9
Экспорт круглого леса, млн. м³			
2000	30,8	12,1	0,5
2005	48,3	9,8	0,75
2007	49,3	10,1	0,66
2008	37,1	10,4	0,72

Если рассматривать нефтегазовые и металлургические корпораций, отечественные компании лесной промышленности не являются крупными игроками на мировом рынке и, следовательно, не имеют значимого влияния на ценовую конъюнктуру, вступление в ВТО усугубит и без того проблемный лесопромышленный комплекс страны. Через несколько лет компаниям, работающим в ЛПК, придется на равных конкурировать с западными компаниями. Защита российских компаний от иностранной конкуренции будет существенно затруднена, в результате Россия так и будет позиционировать себя в качестве источника низкопередельного сырья[9].

Основными преимуществами российского ЛПК можно считать количество и качество древесины на территории нашей страны, а также дешевизну основных видов сырья и рабочей силы. Количество и качество российской древесины можно рассматривать как долговременный фактор конкурентоспособности отечественных лесопромышленни-

ков, то дешевизна сырья и рабочей силы – факторы преходящие, постепенно утрачиваемые российскими компаниями. После вступления России в ВТО цены на энергоресурсы и сырье неизбежно поднимутся[5]. Существует огромный риск, что лесопромышленные компании лишатся последних преимуществ в конкурентной борьбе с западными компаниями. Особенно сильно пострадают малые предприятия по переработке древесины ввиду отсутствия инвестиций на модернизацию устаревшего оборудования. В условиях изменения внешней среды, предприятиям, работающим в сфере ЛПК, необходима перестройка деятельности, которая может проходить в форме реструктуризации их деятельности. В данных экономических условиях государство должно способствовать в получении инвестиций для предприятий ЛПК, предприятия должны получить доступ к доступным кредитам. Для выхода из данной ситуации стоило бы привлекать банковские кредиты под гарантию федерального и региональных бюджетов. И на этом пути уже де-

лаются первые шаги, в частности в Пермском крае обсуждались кредиты бизнесу под гарантию региональных бюджетов, в Министерстве промышленности, инноваций и науки Пермского края проходило совещание с представителями Пермских банков, на тему: «Кредитование лесопромышленных предприятий малого и среднего бизнеса, функционирующих на основе франчайзинга». На совещании присутствовали представители ОАО «Альфа-банк»; ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Западно-Уральского банка Сбербанка России». Стоит отметить, что без участия федерального центра все зависит от желания региона давать кому-либо такую гарантию либо не давать.

Из всего описанного выше можно сделать вывод, что комплексный подход со стороны государства к стимулированию лесопромышленного комплекса России обеспечит не только серьезный прирост к бюджету, но и обеспечит экономический подъем многих регионов России.

Так же нами было рассмотрено среднестатистическое малое предприятия на предмет проблем конкурентоспособности с зарубежными лесоперерабатывающими предприятиями. В качестве объекта нами было взято малое лесоперерабатывающее предприятие, которое ведет свою деятельность в центральном федеральном округе. Наши исследования проводились в организации ООО «Лесные технологии». Данное предприятие находится во Владимирской области в деревне Б. Сала Меленковского муниципального района. ООО «Лесные технологии» – это производитель *пиломатериалов*, таких как: доска обрезная, брус, поддоны-палеты. Организация работает по упрощенной схеме налогообложения, которая составляет 6%. Наши

Отечественный станок 11 Квт * 4.3=47,3 руб.

Импортный станок 28 Квт * 4.3=120,4 руб.

По этому критерию отечественное оборудование выигрывает, потребляя меньше на 73.1 рубля в час.

Рассмотрим разницу в объеме производства в смену (8ч.):

исследования выявили следующие проблемы: работа предприятия в одну смену, морально устаревшее оборудование, большое количество производственных отходов. Все перечисленные проблемы являются типичными для малых предприятий, работающих в ЛПК.

Исходя из данных проблем, мы предлагаем мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия. В частности, нами предлагается создание 2 рабочих смен, обновление морально устаревшего оборудования, в том числе установка оборудования для производства щепы и оборудование для производства доски из древесной коры.

Более подробно рассмотрим отдельные мероприятия.

Одной из главных проблем является морально устаревшее оборудование. К сожалению, оборудование отечественного производства морально устарело и не может составлять конкуренцию импортному. Из-за морально устаревшего оборудования себестоимость большинства отечественной продукции выше, чем у иностранных конкурентов. Для примера можно взять ленточную пилораму «Тайга Т-3», производительность которой составляет в смену (8 часов) порядка 5 (м.куб). И пилораму «Canali» – RM немецкого производства, производительность которой составляет 9,5 (м.куб). Так же можно затронуть такие показатели, как затраты на электроэнергию, 28 Квт у немецкого станка против 11 Квт отечественного.

При переходе к иностранному оборудованию можно увидеть следующую картину, затраты на электроэнергию составляют (стоимость 1 Квт составляет 4.3 руб.):

$9,5 \text{ (м.куб)} - 5 \text{ (м.куб)} = 4,5 \text{ (м.куб)}$ с учетом работы в 22 рабочих дня (в 2 смены) в месяц разница произведенной продукции составляет 418(м.куб) на импортном станке, против 220(м.куб) на отечест-

венном за 4 недели. При сбыте пиломатериала (обрезной доски естественной влаж-

ности) стоимостью 5300 рублей можно рассчитать выручку:

Отечественный станок $220(\text{м.куб}) * 5300 = 1166000$ руб. в месяц.

Импортный станок $418(\text{м.куб}) * 5300 = 2215400$ руб. в месяц.

Итого разница при максимальной нагрузке составляет:

$2215400 - 1166000 = 1049400$ рублей в месяц

При всем при этом ресурс станков одинаков и составляет 15 лет. Стоимость

станка «Тайга Т-3» на момент 2011 года составляет 154 500 рублей. Стоимость «Canali» – RM 1870000 рублей.

Подсчитаем чистую прибыль на станке «Canali»:

Чистая прибыль (мес.): Выручка 2215400 руб., Сырье 1254000 руб., ФОТ 209000 руб., Налог 132924 руб., Коммун. плат. 42380 руб., Амортизация 10400 руб.

Чистая прибыль = Выручка –

(Сырье + ФОТ + Налог + Коммун. плат. + Амортизация) = 566696 руб.

Окупаемость данного оборудования составляет: $1870000 / 566696 = 3.3$ т.е. при такой нагрузке при наличии сбыта станок окупит себя чуть более чем за 3 месяца работы. Как ни парадоксально подавляющее большинство малых предприятий не хочет переходить на оборудование с более большей производительностью, обуславливается это, прежде всего тем, что на территории области не создана инфраструктура по обслуживанию и ремонту высокопроизводительного оборудования. Большинству местных малых предпринимателей так же не желает увеличивать производительность своих предприятий, так как придется обучать работников использованию нового оборудования, что без инфраструктуры обслуживания станков сделать крайне сложно. Стоит отметить отсутствие мотивации у малых предпринимателей, работающих в сфере лесопереработки, их достаток их вполне устраивает. Можно отметить, что подобное проис-

ходит и в других отраслях экономики России, в частности, в нефтеперерабатывающей промышленности.

Другим важным мероприятием является установка оборудования для производства щепы и оборудование для производства доски из древесной коры. В процессе изготовления продукции остается 0.3 м. куб в виде отходов, предлагается внедрение производства щепы для производства ДСП. Чистого сырья для производства щепы за вычетом древесной коры составляет 0.25 (м. куб.). Средняя стоимость, исходя из данных Российской лесопромышленной торговой системы «woodtrade.ru» составляет 420 рублей за метр кубический. Предлагается покупка рубильной машины «FARMИ СН-160» (производство Финляндия) стоимостью 320 000 рублей.

При нагрузке 418 м.куб в месяц мы получим:

Чистого сырья в месяц $418 * 0,25 = 104,5$ м.куб.

Выручка $104,5 \text{ м.куб} * 420$ руб. = 43890 руб.

Затраты на электроэнергию составят:

$20 \text{ кВт} * 4.3$ руб = 86 рублей в час.

Производительность станка

«FARMИ СН-160» 7 м.куб в смену, итого затраты на электроэнергию на производст-

во щепы в размере 104,5 куб.м составляют:

$104,5 / 7 = 15$ (смен);

$15 * 8$ (часов) = 120;

120 (часов) * 86 (руб) = 10 320 рублей;

Заработная плата рабочему пред-

лагается 90 рублей с м.куб (так как для данной работы не нужно опыта и квали-

фикации). Итого в месяц чистой прибыли:

Чистая прибыль (мес.):

Выручка 43890 руб., ФОТ 9405 руб., Налог 2633 руб., Коммунальные платежи 10320 руб., Амортизация 2666 руб.

Выручка – (Коммун.плат.+ ФОТ+ Амортизация+ Налог)=18866 руб. в месяц.

Теперь рассчитаем окупаемость данного оборудования:

$320000 \text{ руб.} / 18866 \text{ руб.} = 17$ месяц. В заключение стоит отметить, что таким путем можно добиться практически безотходного производства. Как показывает практика, большинство малых предприятий производящих лесоперерабатывающую продукцию сжигают отходы.

Оставшиеся 0,05 м.куб древесной коры можно пустить в производство доски из коры. Это инновационное решение разработано Российскими учеными и уже имеет интерес у крупных лесоперерабатывающих компаний. Тех-

нология производства заключается в комплексе работ, а именно: материал измельчается, смешивается, нагревается и выдавливается через выходное устройство в виде бревна, бруса или доски заданной формы. Что самое характерное сырьем для производства может служить: кора, костра льна, гуза-пая, солома, виноградная лоза, сено. Прочностные и другие свойства – сходные с характеристиками древесины. Стоимость данного оборудования «экструдер ЭТР-500/СТ» составляет 780 000 рублей, срок службы 10 лет. Опять же рассмотрим работу в одну смену с нагрузкой в 120 м.куб в месяц со средней стоимостью готовой продукции на рынке 8000 рублей.

Чистого сырья в месяц $418 * 0.05 = 20,9$ м.куб, Выручка $20,9 * 8000 = 167\,200$ руб.

Рассчитаем себестоимость производства доски из древесной коры:

Затраты на электроэнергию составляют:

$31 \text{ Квт} * 4,3 \text{ руб.} = 133,3$ руб. в час

Производительность станка 0.86 м.куб. в час, т.е. в смену $0.86 \text{ м.куб} * 8 \text{ ч(смена)} = 6.88$ м.куб. Итого затраты за ме-

сяц на электроэнергию составят:

$20,9 \setminus 0.86 = 24,3$ ч.;

$24,3 * 133,3 = 3239$ руб.;

Заработная плата предлагается 500 рублей с метра кубического. Затраты на сырье (связующие и катализатор) составляют 530 рублей на метр кубический.

Итого прибыль в месяц:

Чистая прибыль (мес.):

Выручка 167200 руб., Сырье 11077 руб., ФОТ 10450 руб., Налог 10032 руб., Коммунальные платежи 3239 руб., Амортизация 6500 руб.

Чистая прибыль = Выручка – (Сырье + ФОТ + Налог + Коммун.плат. + Амортизация) = 125902 руб.

Теперь рассчитаем окупаемость данного оборудования:

$780000 \setminus 125902 \approx 6$ т.е. станок окупит себя за пол года.

В заключении можно сказать, что

кору можно скупать у конкурентов, так как технология новая и исходя из экспертной оценки можно утверждать, что данную технологию не используют конкуренты в данном регионе (по экспертной оценке 60 деревоперерабатывающих производств в округе). После проделанных выше мероприятий организация станет более конкурентоспособной, что позволит ей успешно

работать после вступления России в ВТО. | нологическую реструктуризацию, но и
Данные этапы затрагивают не только тех- | экологическую.

Литература

1. Баженов Ю. М., Алимов Л. А., Воронина В. В., Трескова Н. В. Проектирование предприятий по производству строительных материалов и изделий // Издательство Ассоциации строительных вузов 2005 г.
2. Бурдин Н.А., Кашуба В.В. Технический уровень производства в лесозаготовительной промышленности // Лесная промышленность. 2000. – №1.
3. Бурдин Н.А., Шлыков В.М., Рыженков А.И. Основные направления реструктуризации лесопромышленного комплекса России.//Лесной экономический вестник. – 1998 – №4.
4. Бит Юрий Лесозаготовка. Практическое руководство // ПрофиКС 2006 г.
5. Давыдов Г. Е. Организация производства на предприятиях деревообрабатывающей промышленности // Московский государственный университет леса 2009 г.
6. Макарова В.В. Формирование механизма лесопользования в регионе. – Иркутск: Изд-во БГУЭП 2004.
7. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://lesprominform.ru>
8. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.technosector.ru>
9. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ruseconomy.ru>
10. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.lesopromyshlennik.ru/business/str_lk_08.html
11. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vcci.ru/vtpp/adinf/andetail.php?ID=18163>

Современное состояние и перспективы развития российского рынка информационных услуг

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

В статье рассмотрено текущее положение дел на отечественном рынке информационных услуг. Автором проведён анализ различных подходов к сегментации рынка информационных услуг. Также рассмотрены основные проблемы рынка информационных услуг и тенденции его дальнейшего развития.

Информационные услуги, рынок, развитие, инновации.

Current status and perspectives of development of Russian market of information services

N.N. Serov, post-graduate of the Management Department,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article deals with current situation on the domestic market of information services. The author analyzes the different approaches to segmentation of the market of information services. Also reviewed the basic problems of the market of information services and tendencies of its further development.

Information services, market, development, innovations

В первое десятилетие 21 века рынок информационных продуктов и услуг в России развивался стремительными темпами – рост измерялся десятками процентов в год. Однако, в связи с мировым экономическим кризисом, в полной мере затронувшим и нашу страну, ситуация кардинально изменилась. Связано это было с тем, что в условиях сокращения затрат и урезания бюджетов многие предприятия и организации серьёзно пересмотрели своё отношение к инвестициям в информационные технологии. Целью данной статьи является анализ состояния отечественного рынка информационных технологий и услуг и оценка перспектив его дальнейшего развития. Материалом для статьи послужили данные исследований фирм, специализирующихся на анализе и прогнозировании развития рынков информационных технологий и услуг.

В отличие от традиционного рынка, на котором предметом купли-продажи выступают материальные товары, на рынке информационных технологий в этом качестве выступают информационные системы и технологии, разнообразные ин-

формационные ресурсы, а также лицензии, патенты, ноу-хау и услуги инженерно-технического характера.

В настоящее время рынок ИТ-услуг является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей отечественной экономики. Однако информация об объёме этого рынка, его структуре и динамике развития зачастую неполна и противоречива. Связано это с относительно небольшим количеством маркетинговых агентств, специализирующихся на исследовании отечественного информационного рынка и регулярно проводящих анализ его текущего состояния и перспектив дальнейшего развития. Среди них можно выделить International Data Corporation (IDC) и Gartner.

Вследствие различности подходов к классификации рынка ИТ в целом, ИТ-услуг в частности, имеет место и различное понимание результатов маркетинговых исследований. Также, различные ИТ-компании зачастую могут использовать собственные способы сегментации ИТ-рынка.

Рынок информационных услуг, в соответствии с классификацией Gartner [8], подразделяется на два базовых сегмента:

- 1) рынок услуг по поддержке продуктов – сюда входит поддержка программного и аппаратного обеспечения;
- 2) рынок профессиональных услуг – включает в себя разработку и интеграцию, услуги обучения и консалтинга, а также услуги по управлению ИТ и бизнес-процессами.

Стоит упомянуть об отсутствии в классификации Gartner такого сегмента, как системная интеграция. Однако это можно объяснить тем, что системная интеграция включает в себя целый комплекс услуг – консалтинг, интеграция, обучение и поддержка. Также, опыт маркетинговых исследований информационного рынка показывает, что в проект системной интеграции также зачастую включается поставка оборудования и/или программного обеспечения.

Также Центром Открытых Систем Института Радиотехники и Электроники Российской академии Наук была предложена классификация сегментов рынка ИТ-

услуг [7], включающая в себя следующие компоненты:

- 1) микроэлектроника;
- 2) разработка и производство компьютеров и другого оборудования;
- 3) разработка и производство программного обеспечения;
- 4) сети и телекоммуникации;
- 5) мобильные технологии и сервисы;
- 6) обеспечение доступа в интернет;
- 7) информационные ресурсы интернета;
- 8) электронный бизнес;
- 9) пиринговые технологии;
- 10) услуги в области информационных технологий;
- 11) аутсорсинг.

Существует также и схема классификации рынка ИТ-услуг, разработанная компанией IDC. Согласно ей [8], выделяется 3 основных вида ИТ-услуг: проектно-ориентированные, аутсорсинг-ориентированные и ориентированные на поддержку и тренинг.

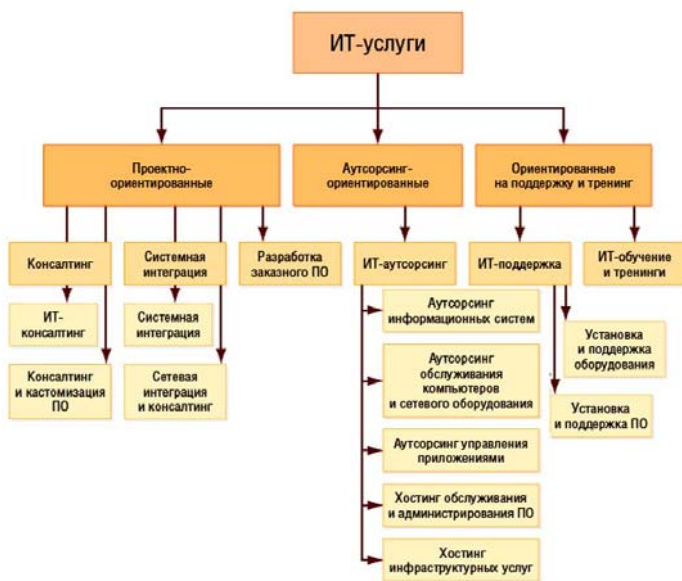


Рис. 1. Классификация рынка информационных услуг

Данная классификация представляется нам более обширной и охватываю-

щей все составляющие информационного сектора отечественной экономики.

Перейдём к оценке российского рынка ИТ-услуг. По данным IDC [1], в 2010 г. его объём составил около 4,67 млрд. долл. Отмечается, что совокупная доля аутсорсинга выросла до 14%. Также высокие темпы роста показал консалтинг информационных систем. К 2012 г. до 12% прогнозируется увеличение доли расходов в ИТ-бюджетах предприятий на привлечение внешних услуг. В 2008 г. рынок услуг по поддержке продуктов вырос на 24%, профессиональных услуг – около 34%. Соответственно, будет расти и расходы российских предприятий на профессиональные услуги. Вместе с тем, отмечается снижение темпов роста рынка услуг по поддержке продуктов. Связано это, скорее всего, с высокой степенью насыщенности данного сегмента рынка ИТ: почти 87% средних и крупных предприятий уже пользуются услугами по поддержке продуктов. В то же время профессиональные услуги приобретают немногим более 50% предприятий. Среди важнейших сегментов рынка профессиональных услуг можно выделить услуги по разработке ИТ и их интеграции, а также услуги консалтинга и ИТ-обучения.

Значительные показатели роста рынка информационных услуг обусловлены, главным образом, растущей ролью ИТ на российских предприятиях. ИТ становятся объектом стратегического планирования и средством достижения конкурентных преимуществ. Для нас очевидно, что в дальнейшем всё более активную роль в разработке деловой стратегии организаций будет играть ИТ-менеджмент. Исходя из сложившейся практики, задействование внешних поставщиков ИТ-услуг характерно в основном в рамках ИТ-проектов, и их взаимоотношения с организациями, следовательно, носят зачастую временный характер.

Как считают западные аналитики из IDC и Gartner, в настоящее время значительную роль в бизнесе играет стратегия планирования ресурсов предприятия (и особенно, ИТ-ресурсов). В частности, согласно прогнозу Gartner, к 2012 г. до 80% решений по ИТ будут приниматься топ-менеджментом организации в рамках стратегии управления ресурсами, а в целом

текущем году 350 компаний со всего мира вложат в информационные технологии более \$1 млрд. [4].

В настоящее время становится очевидным неэффективность полного обслуживания ИТ-ресурсов предприятия силами собственного структурного подразделения. Однако и полная передача во внешнее обслуживание (аутсорсинг) ИТ-функций компании может оказаться неэффективной и даже рискованной. Передача всех функций единственному поставщику может привести к полной зависимости от него, а передача нескольким поставщикам привести к увеличению расходов и ослаблению взаимодействия между различными ИТ-функциями компании.

В целях повышения эффективности управления ресурсами Gartner рекомендует компаниям разрабатывать специальную модель управления ресурсами – ResourceMix [3]. С помощью этой модели можно определить, какие из ИТ-функций предприятия целесообразнее обслуживать силами самой компании, а какие выгоднее отдать во внешнее обслуживание аутсорсерам.

В России рынок услуг ИТ-аутсорсинга сформировался сравнительно недавно. В настоящее время всё больше российских средних и крупных компаний использует услуги от внешних поставщиков по управлению ИТ. Однако зачастую речь в данном случае идёт об обслуживании отдельных ИТ-функций, которые традиционно обслуживаются «со стороны», например, поддержка компьютерных сетей, баз данных и сложных информационных управляющих систем.

По мнению исследователей из IDC [1], основным препятствием для продвижения на российский рынок услуг аутсорсинга является опасение за сохранность данных и безопасность информационных систем. Также не последнюю роль играет и невысокий уровень организации бизнес-процессов на значительной части предприятий и организаций.

Однако для нас очевидна перспективность рынка услуг аутсорсинга. Дальнейшее его развитие всецело будет зависеть

от того, насколько предприятиям удастся с использованием внешних поставщиков ИТ-услуг снизить общие расходы на ИТ, а также реально повышать качество и эффективность своей деятельности.

Стоит отметить, что в России явно недостаточно, на наш взгляд, используются возможности, которые открываются в результате происходящих в последнее время в мире крупных научно-технических преобразований. В этом смысле, некоторым исключением является информационно-коммуникационная сфера. В последнее десятилетие на основе зарубежных технологий и в тесной кооперации с ведущими мировыми ИКТ-компаниями в России за сравнительно небольшой промежуток времени развилась современная система мобильной связи и доступа в Интернет, сложился и стал быстро развиваться рынок электронных изделий. Возникли сотни фирм, занимающихся сборкой компьютеров из импортных комплектующих, освоением новых моделей и продвижением их на рынок, разработкой программного обеспечения, операторским обслуживанием и сервисом, что положило начало становлению гражданских ИКТ-отраслей.

Российские государственные и коммерческие организации, органы государственной власти, научные центры, учебные заведения включились к глобальной информационной сети Интернет. Число же индивидуальных пользователей Интернет в России к 2012 году достигло, по разным оценкам от 50 до 60 млн. человек [2], что составляет около 40% населения. Уровень информатизации страны постоянно растёт, однако пока не дотягивает до уровня развитых государств. Интернет-аудитория США и наиболее развитых стран Евросоюза, в частности, достигает 80 и более процентов населения.

Стоит отметить и нарастание технологического отставания России от развитых стран. Слабым местом России является высокая зависимость от импорта технологий, оборудования и комплектующих. Однако, и по общим объёмам импорта и экспорта лицензий, патентов, ноу-хау, раз-

личных научно-технических услуг наша страна значительно уступает другим странам, взявшим курс на построение инновационной экономики.

Также стоит отметить и нерациональность структуры отечественной торговли технологиями. По данным 2008 г. как в продажах, так и закупках преобладали услуги инжиниринга (39 и 61% соответственно), в то время как на долю более совершенных видов технологий (патенты, лицензии, ноу-хау, промышленные образцы) приходится в закупках всего 4,4%, а в продажах и того меньше – 1,2% [5]. Очевидно, что большинство российских потребителей старается избежать крупных затрат на освоение новых технологий и видов продукции, ограничиваясь модернизацией существующих производств. Что же касается внешнеторговой деятельности, то в ней, вследствие кризиса в секторе прикладных разработок и недостаточного развития служб, ответственных за коммерциализацию технологий, превалирует «технологическое сырьё», не доведённое до конкретных проектов и образцов, не защищённое международными патентами.

Экспорт высокотехнологичной продукции составляет всего 2% от общего объёма экспорта товаров и услуг. Таким образом, доля России на мировом рынке такой продукции составляет всего 0,3%. По этим показателям Россия значительно уступает как развитым западным странам, так и другим государствам, взявшим курс на инновационное развитие, в частности Китаю и Южной Корее.

На основании проделанного анализа следует отметить, что основными проблемами, с которыми в настоящее время сталкивается отечественный рынок информационных услуг, является недостаточно развитая система планирования ИТ-ресурсов и нерациональная структура торговли информационными технологиями. Дальнейшие перспективы роста и развития российского рынка ИТ-услуг в значительной степени зависят от темпов перехода нашей страны к инновационной экономике. Только на основе инноваци-

онного развития возможно эффективное участие России в глобальных экономических и научно-технологических преобразованиях.

Литература

1. Russia IT Services 2011–2015 Forecast and 2010 Analysis. // IDC Russia/CIS. –2011. Электронный ресурс URL: http://idcrussia.com/about/press/pressRelease-105-RU-ru_RU.jsp.
2. Россия стала европейским лидером по количеству интернет-пользователей // РИА Новости.Электронный ресурс URL: <http://ria.ru/society/20111114/488508065.html>.
3. Кузеев А. Российский рынок ИТ-услуг сегодня и завтра // ИТ-бизнес CRN. - 2009. – №4.
4. Издание высоких технологий C-News Электронный ресурс URL: <http://www.cnews.ru/news/line/index.shtml?2011/10/18/460554>.
5. Россия в цифрах-2008. // Федеральная служба государственной статистики. –2008. Электронный ресурс URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B08_11/
6. Gartner IT Glossary. // Gartner inc. 2011 Электронный ресурс URL: <http://www.gartner.com/technology/it-glossary/>
7. Белая книга информационных технологий. // Центр открытых систем ИРЭ РАН. –2001.[Электронный ресурс URL: http://www.cplire.ru/alt/casr/os/3_1/wb/2-1-1.htm (дата обращения 07.09.2011).
8. IDC. Уточнение основных параметров российского рынка ИТ-услуг. // 2007. Электронный ресурс URL: http://www.idcrussia.com/downloads/press/ru_idc_linex.pdf (дата обращения 07.09.2011).

Современные тенденции регулирования государственного финансового контроля в РФ

Д.Н. Слободчиков, кандидат экономических наук, доцент,
Дальневосточный федеральный университет в г. Петропавловске-Камчатском

Статья раскрывает как теоретический аспект вопроса о государственном и муниципальном бюджетном контроле, так и практический: основные процедуры и правила бюджетного процесса, пути повышения значения государственного и муниципального контроля государственного бюджета, перспективы развития системы финансового контроля.

Бюджет, финансовый контроль, эффективность.

Modern trends in the management of State financial control in the Russian Federation

D.N. Slobodchikov, Ph.D., Associate Professor, Far Eastern University in Petropavlovsk–Kamchatskij

The article reveals how the theoretical aspect of the question of State and municipal budgetary control and practical: the basic procedures and rules of the budgetary process, ways to increase the value of State and municipal control of the State budget, the prospects of development of the system of financial control.

Budget, financial control, efficiency.

В результате произошедших реформ, Россия оказалась в ситуации, когда нет адекватной общегосударственной контрольной системы, ориентированной на решение новых задач современной экономики. Отсутствие правильной и четкой стратегии реформирования органов контроля, непоследовательность действий и прямые ошибки не позволили создать эффективно функционирующую в условиях перехода к рынку государственную систему контроля в Российской Федерации.

Следует заметить, что в последние десятилетия значение государственного финансового контроля явно недооценивалось. Хотя отдельные ученые обращали внимание на необходимость реструктуризации и усиления государственного контроля, приведения его в настоящую упорядоченную систему, но комплексных предложений на этот счет не выдвигалось, кардинальных системных мер по совершенствованию государственного контроля не принималось.

В течение последнего времени тема совершенствования государственного и муниципального финансового контроля

неоднократно поднималась в выступлениях первых лиц государства, активно она обсуждается среди предпринимателей и в научной среде. В настоящее время тема российского государственного финансового контроля в условиях многоукладной экономики слабо проработана учеными. Ломка прежних государственных структур, отсутствие четкой стратегии экономического и государственного развития привели к тому, что современная российская наука о государственном финансовом контроле располагает разрозненным и нередко противоречивым материалом, не объединенным продуманной концепцией. Существует крайне мало работ, содержащих анализ как настоящей ситуации с госконтролем в России, комплекса действующих правовых норм, его методологии и организационных вопросов, так и проблем его развития и совершенствования. В основном освещаются лишь отдельные вопросы (в частности, организация деятельности тех или иных органов государственного финансового контроля). Фиксация же авторов на каких-то отдельных моментах, узкой тематике хотя и вносит определенный вклад и развитие той или ной темы

государственного финансового контроля, но в то же время, не способствует широкому, комплексному и системному взгляду на всю проблему в целом. Предложенные учеными теоретические и практические решения тех или иных государственных вопросов, в том числе и вопросов становления и функционирования органов государственного финансового контроля, должны быть адекватны политической реальности, а это очень сложно в условиях стремительных перемен, происходящего дня в России.

Ситуация с использованием бюджетных средств остается непростой. 1 января 2011 года началась сложная реформа сети государственных и муниципальных учреждений. Происходит постепенный переход к новому принципу разработки федерального бюджета: не на основе ведомственной структуры расходов, а на базе государственных программ. Однако в ситуации, когда многие правовые акты не утверждены (не определен даже перечень бесплатных социальных услуг, которые бюджетные учреждения должны будут предоставлять гражданам), а процесс уже запущен, возникает много проблем. В подобной обстановке коррупционные риски, очевидно, растут. Чтобы избежать негативного сценария развития событий, требуются адекватные сложившейся обстановке меры. Прежде всего, необходимо активное развитие системы государственного (муниципального) финансового контроля (далее – ГМФК). Сейчас многое упирается в необходимость серьезного улучшения правового обеспечения функционирования этой системы.

В настоящее время правовое регулирование ГМФК осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях. Базовые федеральные документы – Конституция РФ, Бюджетный кодекс РФ, Федеральный закон «О Счетной палате РФ», Указ Президента РФ от 25 июля 1996 г. № 1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в РФ», и последний шаг вперед в развитии ГМФК – Федеральный закон от 7 февраля

2011 г. «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований».

Развивается правовое обеспечение ГМФК на региональном уровне. Например, в трех субъектах РФ (Саха (Якутия), Волгоградская и Нижегородская области) приняты свои Законы «О государственном финансовом контроле». Активно работает исполнительная власть: в целом ряде регионов приняты Положения о финансовом контроле, реализуемом органами исполнительной власти, утверждены стандарты финансового контроля исполнительной власти, действуют координационные советы. Рассмотрим правовую ситуацию на региональном уровне на примере Камчатского края. Как мы уже отмечали в 2008 году была создана Контрольно-счетная палата Камчатского края, в соответствии с Законом Камчатского края от 04.05.2008 №55 «О Контрольно-счетной палате Камчатского края» принятым Законодательным Собранием Камчатского края. В Закон Камчатского края довольно активно вносились изменения, принятые специальными Законами Камчатского края: Закон Камчатского края от 31.03.2009 №252 «О внесении изменений в Закон Камчатского края «О Контрольно-счетной палате Камчатского края»; Закон Камчатского края от 22.06.2010 №478 «О внесении изменений в Закон Камчатского края «О Контрольно-счетной палате Камчатского края»; Закон Камчатского края от 24.12.2010 №553 «О внесении изменений в статьи 6 и 21 Закона Камчатского края «О Контрольно-счетной палате Камчатского края». В 2011 году в связи с принятием нового федерального закона регулирующего вопросы, связанные с деятельностью контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований, был принят новый закон Камчатского края, регулирующий деятельность контрольно-счетных органов Камчатского края и муниципальных образований: Закон Камчатского края от 31 августа 2011 г. «О

Контрольно-счетной палате Камчатского края». Рассмотрим данный закон подробнее, в законе прописаны правовые основы работы Контрольно-счетной палаты Камчатского края; принципы деятельности: законности, объективности, эффективности, независимости и гласности; статус: орган внешнего государственного финансового контроля Камчатского края. Довольно четко обозначены и основные направления деятельности Контрольно-счетной палаты: контроль за бюджетами внебюджетных фондов и краевым бюджетом (подготовкой, исполнением, эффективным использованием средств, годовым отчетом об исполнении бюджета), формирование предложений по подготовке бюджета, контроль в сфере управления имуществом, находящимся в собственности Камчатского края, оценка эффективности предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ, бюджетных кредитов за счет средств краевого бюджета, а также контроль за ходом и итогами реализации программ и планов развития Камчатского края; анализ социально-экономической ситуации в Камчатском крае, участие в пределах полномочий в мероприятиях, направленных на противодействие коррупции. Есть сдвиги и на местном уровне. В трети муниципалитетов страны – преимущественно в муниципальных районах и городских округах – созданы контрольно-счетные органы. В середине 2010 года число контрольно-счетных органов составляло менее тысячи учреждений, за следующие полтора года количество подобных учреждений выросло в 8 раз и в начале 2011 года достигло величины 8 тыс. по всей сети государственных и муниципальных учреждений. По всей видимости, значительно увеличивать количество контрольно-счетных органов, больше не требуется, поскольку городские и сельские поселения, на долю которых приходится большая часть муниципальных образований, финансово просто не смогут содержать такие структуры. Рассмотрим правовую ситуацию на местном уровне на примере одного из

городских округов Камчатского края, Петропавловск-Камчатском городском округе, это самый крупный городской округ Камчатского края. Контрольно-счетная палата Петропавловск-Камчатского городского округа была создана решением Городской Думы в 2005 году. В решение Городской Думы несколько раз вносились изменения: 14.03.2006 № 6–нд (27.02.2006 № 295–р); 13.07.2006 № 34–нд (12.07.2006 № 398–р); 01.06.2011 № 396–нд (26.05.2011 № 1144–р); 30.11.2011 № 454–нд (23.11.2011 № 1309–р). Нужно отметить, что происходит развитие не только самих контрольно-счетных органов на местном уровне, улучшается и взаимодействие между ними. Например, Контрольно-счетная палата Петропавловск-Камчатского городского округа активно сотрудничает с другими местными контрольно-счетными органами: Контрольно-счетной палатой Елизовского муниципального района, Контрольно-счетной палатой Вилючинского городского округа и Контрольно-счетной палатой Елизовского городского поселения. Проходят регулярные собрания контрольно-счетных органов Камчатского края. Планируется создание Ассоциации контрольно-счётных органов Камчатского края. Важно то, что данный орган должен способствовать совершенствованию способов и методов осуществления внешнего финансового контроля на территории региона и профессиональному росту сотрудников контрольно-счётных органов. При наличии данного совещательного органа станет возможно координировать работу не подчинённых друг другу контрольно-счётных органов региона. Также для координации контрольно-счетных органов Камчатского края введена процедура одобрения годовых планов контрольно-счетных органов в Контрольно-счетной палате Камчатского края, данная процедура позволяет избежать дублирования при проведении проверок, и в целом значительно повышает эффективность функционирования контрольно-счетных органов Камчатского края, де-

лает ее более системной и последовательной.

Одним из актуальных вопросов ГМФК также остается правовая база: документов регламентирующих его работу принято довольно много (более 260 законов, указов, постановлений и иных правовых актов, регулирующих отношения в области финансового контроля), однако отсутствие координации и взаимодействия между органами власти вносит значительную рассогласованность в законодательную базу. По мнению ряда ведущих ученых-правоведов, в частности представителей Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ (Т. В. Конюхова, М. А. Гармаева, А. В. Горева), такое количество регламентирующих документов, отнюдь не обеспечивает координацию и взаимодействие между контрольно-финансовыми органами, а порой, напротив, вносит в контрольную деятельность рассогласованность, а следовательно, создает почву для различного толкования законодательства и благоприятствует росту коррупции.

Обозначим наиболее острые проблемы в правовом регулировании ГМФК. Прежде всего, это отсутствие законодательно определенного понятия государственного и муниципального финансового контроля. По сути, до сих пор является легальным определение, данное в действующем Указе Президента РФ № 1095, где указывается, что в РФ государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ. Сегодня ясно, что приведенное определение не совсем корректно. Например, очевидно, что не любое использование кредитных ресурсов должно контролироваться государством. Предоставление финансовых льгот также может

обеспечиваться друг для друга коммерческими организациями. По поводу контроля за предоставлением налоговых льгот имеется протест прокурора Приморского края от 7 мая 2010 г. № 7/3-4-10 «На статью 17 Закона Приморского края от 13 апреля 2000 г. № 89-КЗ «О контрольно-счетной палате Законодательного Собрания Приморского края»». Прокурор указывает, что распространение контрольных полномочий контрольно-счетной палаты на субъектов, имеющих налоговые льготы независимо от факта получения бюджетных средств и иного их участия в бюджетном процессе, не соответствует предусмотренным ст. 157 БК РФ полномочиям органов ГМФК, а также противоречит положениям ст. 30, 31 и 32 Налогового кодекса РФ.

До сих пор юридически не решен вопрос о разделении ГМФК на внешний и внутренний, осуществляемый соответственно органами ГМФК, образованными законодательными (представительными) органами государственной власти и местного самоуправления, а также созданными органами исполнительной власти (местными администрациями муниципальных образований). Нет правовой ясности и в более частных вопросах: о целях, задачах ГМФК, формах, методах его осуществления. Например, в упоминавшихся выше законах субъектов РФ о государственном финансовом контроле даже понятия «ревизия, проверка, обследование, мониторинг, экспертиза» трактуются по-разному. В законе Волгоградской области это формы финансового контроля; в законе Республики Саха (Якутия) – методы ГМФК; в законе Нижегородской области – виды контрольных мероприятий. А в Бюджетном Кодексе РФ установлены только предварительная, текущая и последующая формы финансового контроля.

В результате всех этих неопределенностей и нестыковок даже вопрос о наличии самой системы ГМФК, которая бы объединяла все контрольные органы в единое целое, стал сегодня дискуссионным. Отдельные ученые-правоведы

вообще считают, что как таковая в России она не существует. Различных органов, имеющих контрольные полномочия в этой сфере, много, но системы, в которой был бы один главный орган, а компетенция других органов была бы четко разграничена, нет. Такое мнение поддерживает и Председатель Счетной палаты РФ С. В. Степашин. В одном из своих интервью он согласился с тем, что мировой кризис застал ведущие экономики мира врасплох, в том числе из-за недостатков государственного финансового контроля и что именно поэтому качественное управление бюджетными ресурсами сегодня приобретает для нас особую важность. Оно становится залогом выхода экономики из рецессии и ее успешной модернизации. Для этого стране нужна единая система ГМФК. Сегодня отсутствует надлежащее методологическое взаимодействие органов ГМФК, образованных законодательными (представительными) органами, с теми, что создаются органами исполнительной власти и местными администрациями муниципальных образований. Они руководствуются разными стандартами финансового контроля. Имеют разные классификаторы выявляемых нарушений при осуществлении ГФК. Например, классификатор Счетной палаты РФ называется «Классификатор нарушений и недостатков, выявляемых в ходе ГФК» и содержит более 150 нарушений. Классификатор Росфиннадзора называется «Классификатор нарушений и недостатков, выявляемых в ходе осуществления контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» и содержит 32 вида нарушений, детализированных по признакам нарушений более чем на 200 нарушений. Оба классификатора имеют разную структуру, между ними нет системной взаимосвязи. Подобных неувязок имеется немало. Их можно было бы попытаться устранить с помощью создания специального координационного совета по совершенствованию ГМФК, однако данный вопрос на федеральном уровне

даже не обсуждается.

О важности и актуальности ГМФК речь идет с 1996 года, но вопрос так и не решен. Рассмотрим одно из направлений финансового контроля – систему госзакупок. По данным Федеральной антимонопольной службы, за 2011 год экономия на госзакупках за счет разницы между стартовыми ценами и ценами контрактов составила около 318 млрд. руб., за 2010 год – 323 млрд. руб. Всего же за шесть лет работы 94–ФЗ (ныне действующий закон о госзакупках) экономия составила около 1,5 трлн руб., которые впоследствии пошли на покупку дополнительного медицинского оборудования, лекарств и строительство социальных объектов.

Рассмотрим важность качественной работы системы ГМФК для развития РФ на примере Камчатского края: Контрольно-счетная палата Камчатского края в декабре 2011 года провела проверку целевого и эффективного использования средств, выделенных на реализацию мероприятий по направлению «Развитие службы крови» в рамках национального проекта «Здоровье». В выводах отчета написано: «8. План комплексных мероприятий по пропаганде массового донорства крови и ее компонентов на 2010 год, утвержденный приказом Учреждения от 24.03.2010 № 44/1 «Об утверждении мероприятий по развитию безвозмездного донорства», не содержит количественных и качественных показателей. В связи с чем определить полноту выполнения мероприятий по пропаганде массового донорства крови и ее компонентов в 2010 году не представилось возможным». В данном случае очевидно несовершенство системы ГМФК: невозможно проконтролировать эффективность использования ресурсов выделенных для осуществления национальной программы, если не установлены целевые показатели. Таким образом, и ресурсы госпрограммы и усилия контрольно-ревизионных органов используются не эффективно. Было бы неверно упрекнуть в отсутствии внимания к проблемам системы ГМФК руководства

страны, например, в Бюджетном послании 25 мая 2009 года Президент РФ Д.А. Медведев поставил следующую задачу: «Должны быть кардинально изменены подходы к осуществлению государственного и муниципального контроля. Его содержание должно состоять не только в фиксации факта выделения и расходования средств, но и в подтверждении достижения эффекта, на который рассчитывали при принятии решений об их выделении. Нужно четко разграничить полномочия и ответственность органов государственного и муниципального контроля, устранить параллелизм и дублирование в их работе».

Существует также еще одна важная проблема в системе ГМФК: к сожалению, чиновники, отвечающие за государственный финансовый контроль, не всегда руководствуются исключительно государственными интересами. С одной стороны чиновники в принципе не привыкли экономить государственные ресурсы. С другой, в связи с противоречивой нормативно-правовой базой связанной с ГМФК, ее неоднозначностью значительно увеличивается коррупция. В настоящее время стремление экономии государственных средств не стимулируется. Рассмотрим ситуацию с государственными закупками: сэкономленные деньги заказчик до конца года всегда старается куда-либо потратить, то есть «обнулиться», в противном случае они просто уйдут в бюджет, а на следующий год из-за этого заказчик получит меньший «кусочек бюджетного пирога». В связи с этим не раз на повестку дня всплывало предложение о том, чтобы в конце года правительство само решало, куда потратить часть сэкономленных денег. Сейчас в ФАС прорабатывается идея о том, что экономия бюджетных средств на уровне федерального казначейства должна расщепляться: половина возвращается заказчику (в том числе на увеличение фонда оплаты труда, поощрение людей), а вторую половину в конце года должно распределять правительство соответ-

ствующего уровня власти, на котором была получена экономия (федеральное, региональное или муниципальное). Если реализовать такую идею, у заказчиков будет более бережное отношение к государственным средствам.

Важной проблемой в системе ГМФК остается проблема качества использования и контроля за качеством использования бюджетных средств. Задача по созданию стимулов для повышения качества управления финансами на региональном и местном уровнях, включая создание системы мониторинга и оценки, была поставлена Президентом РФ в Бюджетном послании Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2010–2012 годах». Эта же задача была установлена основным концептуальным документом в сфере межбюджетных отношений на очередную пятилетку – Концепцией межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года (распоряжение Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 1123–р).

В условиях расширения бюджетной самостоятельности и ответственности регионального уровня власти возрастает значение механизмов поддержки реализуемых на субфедеральном уровне реформ и установления правильного вектора их проведения. Эта цель достигается различными инструментами, в том числе предоставлением межбюджетных трансфертов регионам на указанные цели, разработкой методических рекомендаций для регионов и муниципалитетов, мониторингом. В рамках действующего законодательства и с учетом специфики каждый российский регион по-разному планирует и исполняет бюджет, управляет долговыми обязательствами, строит межбюджетные отношения на уровне регион – муниципалитет, оказывает государственные услуги и управляет государственной собственностью, поддерживает степень прозрачности бюджетного процесса. В этой связи с целью распространения передового опыта и своевременной корректировки тех регионов, «кто

идет не тем путем» в 2010 году издан приказ Минфина России № 552, создавший систему мониторинга и оценки качества управления региональными финансами, а также установивший перечень показателей оценки качества такого процесса.

Оценка проводится по шести направлениям: качество бюджетного планирования, качество исполнения бюджета, качество управления долговыми обязательствами, финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями, качество управления государственной собственностью и оказания государственных услуг, степень прозрачности бюджетного процесса, а также соблюдение бюджетного законодательства при осуществлении бюджетного процесса. По каждому направлению содержится свой перечень показателей, которые объективно отражают процессы, происходящие в субъекте РФ в соответствующей сфере. Оценка качества осуществляется в баллах и проводится по единым для всех субъектов методологическим принципам на основании данных Федеральной службы государственной статистики, показателей, утвержденных законом субъекта РФ о бюджете субъекта РФ, данных отчетности об исполнении бюджетов субъектов РФ, а также материалов и сведений, полученных от финансовых органов субъектов РФ. В федеральном бюджете на 2011–2014 годы предусмотрены бюджетные ассигнования на предоставление указанных субсидий в размере 1 млрд. руб., которые будут распределяться между отобранными регионами. При этом между субъектами РФ, попавшими в первую десятку, будут распределены 700 млн. руб., а между остальными 5 регионами – 300 млн. руб. Рассмотрим качество использования и контроль за качеством использования бюджетных средств на примере Камчатского края: к сожалению, по качеству бюджетного планирования, управления госдолгом субъект находится среди аутсайдеров, соответственно дополнительных бюджетных ассигнований из федерального бюджета данный субъект не

получит. Очевидно, данный механизм можно считать частью современной системы ГМФК.

Важным направлением государственного финансового контроля является контроль в сфере госзакупок. С начала 2011 года все заказчики независимо от их уровня стали проводить большинство крупных закупок путем электронного аукциона. Электронный аукцион рассматривается как наиболее прозрачная форма размещения заказа, доступная для всех потенциальных участников независимо от их местонахождения. Однако по итогам 2011 года часть электронных аукционов была признана несостоявшимися по тем или иным причинам, и заказчики выходили на согласование закупок у единственного источника. Подавляющее число обращений в органы государственного финансового контроля поступает по итогам несостоявшихся аукционов в электронной форме. На такие аукционы заявки либо вообще не поступают, либо поступают, но они отклоняются при рассмотрении вторых частей заявок на основании отсутствия или ненадлежащего оформления документов, представляемых участниками размещения заказа при аккредитации на электронной площадке. Полное отсутствие заявок при объявлении аукционов объясняется низкой заинтересованностью участников размещения заказов в электронных торгах, что во многом связано с их обязанностью внести обеспечение заявки (от 0,5 до 5 % начальной (максимальной) цены контракта) и небольшими суммами контрактов. В 2011 году произошло не только сокращение охвата проверенных организаций и соответственно проверенных процедур размещения заказов и контрактов, но и резкое уменьшение доли выявленных процедур размещения заказов с нарушениями и контрактов, заключенных с нарушением законодательства. Процент размещений заказов с нарушениями в 2008–2010 годах не опускался ниже 50 %, а процент контрактов с нарушениями – ниже 44 %. В 2011 году эти показатели составили 13 и

11 % соответственно. На протяжении 2008-2010 годов доля нарушений порядка размещения заказов значительно преобладала, доля нарушений при выборе способа размещения заказа была минимальной, процент нарушений условий контрактов не превышал 16 %. В 2011 году произошло относительное выравнивание структуры нарушений: доли нарушений при выборе способа размещения заказа (25,5 %), нарушений условий контрактов (24 %) и нарушений при направлении сведений в реестр контрактов (23 %) стали почти одинаковыми. Процент нарушений порядка размещения заказов снизился до 15 %. Это стало как следствием передачи обязанностей по проведению большей части процедур уполномоченному органу, профессионально занимающемуся размещением областных заказов, так и следствием повышения навыков заказчиков, уполномоченного органа, членов комиссий при проведении процедур размещения заказов. Рост доли нарушений при выборе способа размещения заказа свидетельствует о том, что отдельные заказчики недостаточно занимаются планированием своих заказов и сначала производят мелкие закупки (запросы котировок, закупки до 100 тыс. руб.), а потом у них не хватает времени провести полноценную процедуру. Проверки показали, что имело место дробление заказа на суммы до 100 тыс. руб. с использованием существовавшей в 2010 году неоднозначности трактовки одноименности. Увеличение доли нарушений при направлении сведений в реестр контрактов говорит о том, что заказчики не уделяют должного внимания вопросам своевременной регистрации контрактов и сведений об их исполнении в реестре контрактов. В ряде проверенных организаций это нарушение носит систематический характер. В соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях просрочка направления таких сведений хотя бы на один день может повлечь за собой административный штраф в размере 20 тыс. руб.

Остановимся на мерах по улучшению правового регулирования ГМФК.

Среди принимаемых мер следует, прежде всего, отметить принятие Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». В п. д) ст. 24 данного закона говорится, что положения указанной статьи (речь идет об использовании «блокировки расходов» как мере бюджетно-правового принуждения) «применяются до дня вступления в силу федерального закона, определяющего систему ГМФК». Тем самым можно надеяться на прекращение многолетней дискуссии о необходимости принятия федерального закона о ГМФК.

Следующая мера – это разработка, обсуждение и утверждение Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов (далее – Программа). В программе имеется раздел № 9 «Развитие системы ГМФК», в котором изложены базовые ориентиры реформирования этой системы. Что намерено Правительством РФ сделать в ближайшей перспективе? Прежде всего, предложено новое определение ГМФК для его включения в Бюджетный Кодекс РФ. Под ГМФК предлагается понимать «деятельность уполномоченных органов государственной власти (государственных органов) и органов местного самоуправления (муниципальных органов), направленную на контроль: а) соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативно-правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения; б) достоверности, полноты и соответствия нормативным требованиям бюджетной отчетности; в) экономности, результативности и эффективности использования средств бюджетов бюджетной системы РФ». Данное определение не бесспорно, но это, несомненно, шаг вперед.

Далее, при подготовке и внесении изменений в БК РФ запланировано нако-

нец-то решить ряд важнейших научно-практических задач, а именно: а) определить критерии эффективности и результативности использования бюджетных ассигнований, включив их в БК РФ; б) ввести понятия внешнего и внутреннего ГМФК, определив на законодательном уровне их формы, методы и объекты; в) привести систему ГМФК в соответствие принципам и стандартам ИНТОСАИ и ЕВРОСАИ; г) переработать «самую недействующую» часть IV БК РФ «Ответственность за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации», установив реальные и комплексные меры принуждения и ответственности за каждое такое нарушение. На этой основе планируется в БК РФ дополнительно: а) уточнить полномочия органов государственной власти (государственных органов) и органов местного самоуправления (муниципальных органов) по проведению финансового контроля; б) предусмотреть меры по исключению возможности необоснованных проверок хозяйствующих субъектов.

Принципиальным моментом на наш взгляд является то что, в данной программе указывается, что правовое регулирование в сфере ГМФК должно ориентироваться на осуществление контроля за участниками бюджетного процесса, прежде всего органами власти в рамках бюджетного законодательства (на федеральном уровне всего 114 главных распорядителей бюджетных средств; это в основном и есть участники бюджетного процесса). В рамках же выделенного бюджета на исполнение подпрограмм соответствующих госпрограмм эти главные распорядители должны проводить финансовый контроль в подведомственных организациях, как правило, самостоятельно.

Как отмечается в программе, развитие системы ГМФК требует четкого разграничения полномочий органов ГМФК по горизонтали (между органами ГМФК публично-правового образования) и по вертикали (между органами ГМФК разных публично-правовых образований). Предлагается:

полномочия Счетной палаты РФ и контрольно-счетных органов субъектов РФ сохранить в рамках ныне действующего законодательства;

возложить на Федеральное казначейство (финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований) полномочия по проведению внутреннего ГМФК прежде всего при осуществлении санкционирования финансовых операций с бюджетными средствами в ходе предварительного ГМФК в отношении главных администраторов (распорядителей, получателей) средств соответствующих бюджетов;

возложить на Росфиннадзор и органы финансового контроля, являющиеся исполнительными органами государственной власти регионов (местной администрации муниципальных образований), полномочия по проведению внутреннего ГМФК в рамках подпрограмм госпрограмм и при проверке выполнения государственных заданий путем проведения ревизий, проверок в процессе последующего ГМФК применительно к главным администраторам средств соответствующих бюджетов.

В программе отмечается, что в контексте изменений в системе ГМФК требуется принять меры по повышению качества и надежности внутреннего контроля, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств. Спланировано утверждение порядка проведения внутреннего контроля в федеральных органах исполнительной власти актом Правительства РФ.

Программой предусмотрено также усовершенствование правового регулирования ответственности за нарушение бюджетного законодательства, в рамках которого необходимо:

установить закрытый перечень мер принуждения, применяемых к нарушителям бюджетного законодательства;

увязать определенные факты его нарушения с конкретными бюджетно-правовыми мерами принуждения и установить отсылку к применению административно-правовых мер;

установить административные наказания за каждое нарушение бюджетного законодательства.

Все эти мероприятия, предусмотренные Разделом № 9 программы, Правительство РФ спланировало оформить законопроектом и внести его в Государственную думу РФ с тем, чтобы впоследствии были внесены достаточно объемные изменения в БК РФ и КоАП РФ.

Итак, сегодня с некоторой долей осторожности можно спрогнозировать, что при надлежащем исполнении этих предложений правовое обеспечение ГМФК должно улучшиться, что будет способствовать в свою очередь началу процесса реального реформирования системы ГМФК в России, а значит, и «снятию» остроты имеющихся проблем в данной сфере.

Литература

1. Александров И.М. и др. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. 4 издание. – М.: Дашков и К, 2012. – 448с.
2. Барулин С.В. Финансы: учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 640с.
3. Васильева М.В., Нилова А.С. Методология управления экономикой регионов на основе совершенствования системы финансово-бюджетного контроля: стратегические решения и оценка эффективности их реализации // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – 2011 – №11.
4. Гришанова О.А. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие. – Иваново, 2010.
5. Закон Камчатского края «О Контрольно-счетной палате Камчатского края» принят Законодательным Собранием Камчатского края 31 августа 2011 года (в ред. Закона Камчатского края от 14.11.2011 № 685)Указ Президента РФ от 9 марта 2004г. №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (ред. от 25.12.2008г.).
6. Лагутин И.Б. Государственный контроль 1811–2011. Сборник научных трудов, посвященный 200-летию Государственного контроля. М., Курск: Курск. гос. Ун-т; Институт публично-правовых исследований (Москва), 2011. – 205с.
7. Суглобов А.Е., Черкасова Ю.И., Петренко В.А. Межбюджетные отношения в Российской Федерации: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 260с.
8. Федеральный закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов российской федерации и муниципальных образований» № 6-ФЗ принят Государственной Думой 28 января 2011 года.

Современный подход к содержанию и сущности понятия инфраструктуры

В.И. Степанов, профессор, д.э.н., зав. кафедрой логистики
Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова,
О.В. Рыкалина, к.э.н., ст. преподаватель кафедры маркетинга
Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматривается понятие «инфраструктура», раскрывается понятие трех видов инфраструктуры их взаимосвязанность и общие характерные признаки с позиции системного подхода. Описываются и анализируются их функции, элементы, составляющие, объекты применения и направления функционирования. Определяется инфраструктура, как многоуровневая и пространственная экономическая система.

Производственная инфраструктура, социально-бытовая инфраструктура, институциональная инфраструктура, экономическая система, инфраструктурные взаимосвязи.

Modern approach to the subject and essence of the concept of infrastructure

V.I. Stepanov, the professor, the Doctor of Economics, the department chair of logistics of the Russian Economic University of G.V. Plekhanov,
O.V. Rykalina, Candidate of Economic Sciences, the senior lecturer of chair of marketing of the Russian Economic University of G.V. Plekhanov

The article considers the concept of infrastructure, explains the concept of three kinds of infrastructure, their interconnectedness and common characteristics from the position of systemic approach. Describes and analyses their functions, elements, components, application objects and directions of functioning. Infrastructure is defined as a multi-level and spatial economic system.

Industrial infrastructure, social infrastructure, institutional infrastructure, economic system, infrastructural relationships.

Обобщая формулировки понятия «инфраструктура», приводимые в различных справочниках, учебниках, учебных пособиях, монографиях и статьях в специализированных журналах, следует констатировать, что во всех публикациях в том или ином виде обозначены стратегическая цель и назначение инфраструктуры., которые выражаются в следующем: «обеспечение условий жизнедеятельности общества», «условия для нормального функционирования предприятий и организаций», «условия жизнедеятельности людей», «условия нормальной хозяйственно-экономической деятельности», «обслуживание сферы экономики», «условия функционирования отраслей материального производства».

Одновременно, в приводимых трактовках «инфраструктуры» также обозначены ее участники, реализующие стратегическую цель – это отрасли и подотрасли, индустрии, предприятия и

организации, службы, системы и комплексы основных фондов, осуществляющие различные виды обслуживающей деятельности. Таким образом, определив стратегическую цель, поставленную перед инфраструктурой, и установив участников, реализующих эту цель, можно привести обобщающую формулировку инфраструктуры, а именно: инфраструктура в общем виде представляет собой комплекс субъектов хозяйствования различных уровней управления и видов деятельности в сфере услуг, обеспечивающих жизнедеятельность человека, общества и материального производства.

К настоящему времени сложилось устойчивое понимание трех видов инфраструктуры, которые с одной стороны, являются самостоятельными, с другой стороны, тесно взаимосвязанными, – это производственная, социально-бытовая и институциональная инфраструктуры. Каждая

из них имеет свои функции, элементы или составляющие, объекты применения и направления функционирования.

Производственная инфраструктура представляет собой отрасли, подотрасли, индустрии и хозяйства, обслужи-

вающие материальное производство и обеспечивающие его всеми необходимыми услугами. В производственной инфраструктуре выделяем ряд элементов (рис. 1).

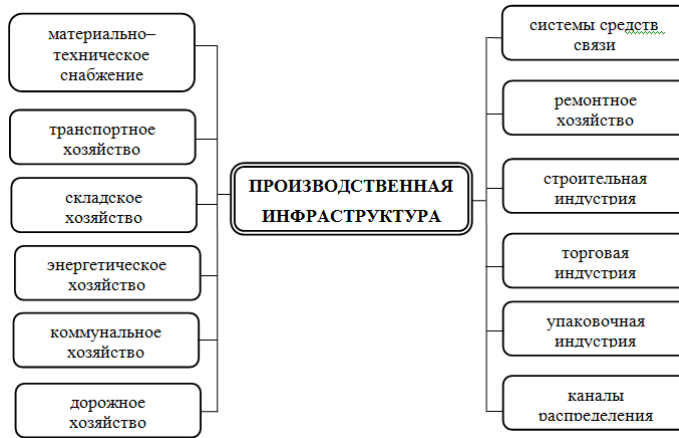


Рис. 1. Состав элементов производственной инфраструктуры

Фрагментарно рассмотрим каждый элемент производственной инфраструктуры.

Материально-техническое снабжение призвано обеспечивать материальное производство необходимыми предметами и орудиями труда, используемыми в технологических процессах изготовления промежуточной и конечной готовой продукции. При этом к предметам труда относятся: сырье (промышленное, заготовительное, сельскохозяйственное), основные и вспомогательные материалы, нормализованные детали, полуфабрикаты, комплектующие изделия, продукция различных отраслей промышленного производства. К орудиям труда, участвующим в производстве и обслуживающим его, относятся: силовые установки и передаточные устройства, рабочие машины и аппараты, станочный парк, приборы различного назначения, инструменты и приспособления, а также другие технические устройства.

Транспортное хозяйство призвано максимально и качественно удовлетворять

потребности материального производства в услугах магистрального и промышленного транспорта – автомобильного, железнодорожного, водного (речного и морского), воздушного, трубопроводного. В транспортном хозяйстве решаются такие задачи, как выбор: модели перевозки грузов (униmodalная, интерmodalная, мультимodalная, трансmodalная, амодальная), вида и количества транспортных средств, участников перевозочного процесса, маршрутов движения транспортных средств.

Складское хозяйство осуществляет складирование и хранение необходимых запасов материально-технических ресурсов, используемых в материальном производстве, обеспечивая их сохранность и соблюдение определенных норм хранения (температурный режим, влажность, срок складского хранения). В складском хозяйстве решаются следующие задачи: подготовка материальных ресурсов к производственному потреблению, мониторинг объемов хранимых за-

пасов материально–технических ресурсов, рациональная организация погрузочно-разгрузочных работ.

Энергетическое хозяйство призвано обеспечивать материальное производство электроэнергией, топливом и газом в необходимых объемах. Она включает в свой состав электроэнергетику (атомные, тепловые, приливные электростанции, гидроэлектростанции), а также топливную промышленность – добычу нефти, газа и угля.

Коммунальное хозяйство обеспечивает материальное производство водоснабжением (горячей и холодной водой), теплом и техническими коммуникациями. К задачам коммунального хозяйства относятся: поддержание в рабочем состоянии производственных зданий, сооружений и складских комплексов, и при необходимости проведение их мелкого и среднего ремонта; содержание технических коммуникаций в надлежащем состоянии за счет их регламентного обслуживания и проведения профилактических работ.

Дорожное хозяйство обеспечивает материальное производство транспортной сетью в виде автомобильных дорог, железнодорожных путей, мостов, каналов, трубопроводов с расположенными на них постоянными устройствами – железнодорожные вокзалы и станции, морские и речные порты, судоходные гидротехнические сооружения, аэропорты, аэродромы, транспортные терминалы, тоннели, транспортные развязки, а также поддержание транспортной сети в рабочем состоянии. При этом в состав транспортной сети, помимо перечисленного, входят транспортные пути общего и не общего (ведомственного и частного) пользования, а также транспортные пункты, в которых производится погрузка–загрузка продукции различного назначения.

Системы средств связи в виде информационных систем, связей и технологий обеспечивают материальное производство необходимыми законодательными, нормативными и справочными данными. К средствам связи относятся: интернет, ме-

стная, междугородная и международная телефонная связь, почтовая связь, спутниковая и сотовая связь, телеграфная и компьютерная связь, документальная связь, а также обособленные подразделения связи – военные, административные, корпоративные.

Ремонтное хозяйство призвано обеспечивать материальное производство возможностью восстановления рабочего состояния станочного парка и различных технических устройств, транспортных средств (автомобилей, подвижного железнодорожного состава, водных и воздушных судов) посредством проведения их капитального ремонта.

Строительная индустрия обеспечивает материальное производство построенными зданиями и сооружениями производственного назначения, распределительными складами общего пользования, складскими терминалами различных площадей и объемов. Строительная индустрия осуществляет собственно строительство, проведение строительно-монтажных работ, установку новых технических коммуникаций.

Торговая индустрия, используя оптовую и розничную торговлю, обеспечивает материальное производство приобретением, как предметов, так и орудий труда. Торговая индустрия для реализации продукции использует широкий спектр предприятий, организаций и мероприятий, таких как торговые дома, представительства отечественных и зарубежных фирм–производителей продукции материально–технического назначения, фирменные магазины, ярмарки, выставки–продажи, аукционы, интернет–магазины и другие виды дистанционной торговли.

Упаковочная индустрия производит и обеспечивает материальное производство упаковкой – металлической, стеклянной, керамической, деревянной, картонной и бумажной, полимерной (жесткой и гибкой), а также упаковочными материалами – липкими лентами, пакетами, пищевыми пленками, стретч–пленками, пропиленовыми лентами.

Каналы распределения или товаропроводящие сети обеспечивают материальное производство материально-техническими ресурсами, обслуживая при этом материально-техническое снабжение и торговую индустрию. Каналы распределения могут быть нулевого уровня (доставка продукции промышленным предприятиям напрямую от ее изготовителей), первого уровня (с участием посредника), второго уровня (участвуют два посредника) и далее по аналогии.

Социально-бытовая инфраструктура представляет собой совокупность предприятий и организаций, функциональное направление деятельности которых выражается в оказании населению страны различного рода социальных и бытовых услуг.

Ключевой функцией социально-бытовой инфраструктуры является создание необходимых условий для наличия в стране здорового, трудоспособного, профессионального, квалифицированного и материально обеспеченного населения. В соответствии с данной стратегической функцией выделяют ее основные составляющие (рис 2).

Фрагментарно рассмотрим каждую составляющую социально-бытовой инфраструктуры.

Составляющая «потребности» включает в себя удовлетворение первичных потребностей индивида – жилище, прожиточный минимум, питание, обиход. Жилище характеризуется основными показателями жилищных условий населения: общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя; городской и сельский жилищный фонд. Прожиточный минимум характеризуется среднедушевыми денежными доходами населения и среднемесячной номинальной заработной платой. Питание и обиход оценивается величиной расходов на продовольственные товары, непродовольственные товары, платные услуги.

Составляющая «здоровье» выражается посредством оказания населению медицинских и санитарно-оздоровительных услуг. При этом здравоохранение представляет собой совокупность мер медицинского, санитарно-гигиенического и противоэпидемиологического характера, направленных на сохранение и укрепление здоровья каждого члена общества.



Рис. 2. Основные составляющие социально-бытовой инфраструктуры

Уровень оказания медицинских услуг оценивается количеством медицинских учреждений и мощностью амбула-

торно-поликлинических учреждений, численностью врачей по специальностям, количеством станций скорой помощи.

Составляющая «образование» – услуга в системе образования, включающая в себя целый спектр направлений и уровней образовательного процесса. При этом образовательные услуги включают: дошкольное образование, интернатные учреждения, общее образование, начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование, высшее профессиональное образование. К основным показателям, характеризующим уровень образовательных услуг, относятся: количество образовательных учреждений, число учащихся, педагогический и научный потенциал учебных заведений.

Составляющая «труд» определена Конституцией Российской Федерации (статья 37), в которой отмечено, что каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд.

Составляющая «защищенность» представляет собой социальную защищенность граждан в виде пенсионного обеспечения, выплаты пособий, социальной помощи, защиты прав потребителей, страховой защиты.

Составляющая «безопасность» состоит из трех позиций – физическая, информационная, экономическая безопасность. Физическая безопасность обеспечивается системой охраны правопорядка. Информационная безопасность представляет собой комплекс организационно-технических мероприятий, создаваемый с целью обеспечения целостности данных и конфиденциальности информации. Экономическая безопасность выражается в защищенности жизненно важных интересов личности и государства.

Составляющая «отдых» – услуги, оказываемые учреждениями культурно-досугового типа, к которым относятся: профессиональные театры и кинотеатры, музеи, общедоступные библиотеки, цирки, развлекательные комплексы, санаторно-курортные организации и организации

отдыха, гостиницы, мотели, туристские фирмы.

Составляющая «быт» включает в себя три типа платных услуг, оказываемых населению: жилищные, коммунальные, бытовые. К жилищным услугам относятся содержание и ремонт жилья. К коммунальным услугам – отопление основной площади, горячее и холодное водоснабжение, обеспечение электроэнергией и газом, уборка территории, пользование телевизионной антенной и запирающим устройством, вывоз мусора. Бытовые услуги включают: ремонт и пошив одежды и обуви, пошив и вязание трикотажных изделий, ремонт и техническое обслуживание бытовой техники, ремонт и изготовление мебели, ремонт автомобилей и целый ряд других бытовых услуг.

Составляющая «передвижение» включает: перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования и по видам сообщения – международное, междугороднее, пригородное, внутригородское; виды и количество транспорта общего пользования – автобусного, таксомоторного, трамвайного, троллейбусного, метрополитена, железнодорожного, воздушного, речного и морского; пассажирооборот по видам транспорта и по видам сообщения.

Составляющая «общение» включает услуги, оказываемые населению организациями средств связи общего пользования. Структура средств связи включает в свой состав телефонную, телеграфную, почтовую и документальную связь.

Составляющая «экология» представляет собой информацию о состоянии окружающей среды и воздействии на нее хозяйственной деятельности, а именно: забор воды из природных водных объектов для использования, выбросы загрязненных веществ в атмосферу, отходы производства и потребления, использование и обезвреживание отходов.

Составляющая «потребление» заключается в приобретении населением продукции потребительского назначения (семейного, домашнего и личного потребления)

через торговую сеть – гипермаркеты, супермаркеты, торговые центры, магазины, палатки. Реализация продукции населению осуществляется розничной торговлей, функциями которой являются: доведение необходимой информации до потребителей; оказание дополнительных услуг, в том числе консультационных; хранение продукции, создание комфортных условий для потребителей при приобретении необходимой продукции; обеспечение постоянного наличия востребованной продукции.

Здесь следует отметить, что практически все элементы производственной инфраструктуры обслуживают социально-бытовую инфраструктуру, выполняя аналогичные функции. Так, железные и автомобильные дороги, мосты, тоннели, транспортные средства, складские комплексы, ремонтное хозяйство, строительство, средства связи, энергетическое и коммунальное хозяйство, упаковка и упаковочные материалы оказывают услуги как промышленным предприятиям, так и населению. Поэтому, четкого, системного разделения по этим позициям между производственной и социально-бытовой инфраструктурной провести невозможно.

Институциональная инфраструктура представляет собой совокупность учреждений, организаций, служб и агентств, обеспечивающих управление национальным хозяйством страны в целом и ее хозяйствующими субъектами, регулирующих и направляющих развитие экономики, способствующих нормальному функционированию материального производства и сферы услуг.

В отличие от производственной и социально-бытовой инфраструктуры особенность институциональной инфраструктуры состоит в том, что она не выступает в качестве конкретной отрасли или подотрасли национального хозяйства, а обслуживает эти отрасли, являясь самостоятельной управляющей системой. Институциональная инфраструктура функционирует в двух глобальных направлениях: управление воспроизводственным процессом и обслуживание сферы мате-

риального производства; обслуживание сферы обращения. При этом институциональная инфраструктура носит базисный характер управленческого воздействия на национальную экономику. Это воздействие осуществляется посредством оказания различного рода услуг через определенные государственные институты, сформированные исходя из особенностей государственного устройства Российской Федерации.

Государственная власть в Российской Федерации подразделяется на законодательную, исполнительную и судебную. Законодательная власть принадлежит Президенту РФ и Федеральному собранию (Совет Федерации, Государственная Дума). Органами судебной власти являются: Конституционный Суд РФ, Верховный Суд РФ, Высший Арбитражный Суд РФ, Генеральная Прокуратура РФ.

Исполнительным органом власти в стране является Правительство РФ, состоящее из Председателя Правительства, его заместителей, федеральных министров, министерств и подведомственных им федеральных служб и агентств. Основными направлениями деятельности органов исполнительной власти являются: оборона, юстиция, здравоохранение, социальное развитие, культура, образование и наука, природные ресурсы и экология, промышленность и торговля, региональное развитие, связь и массовые коммуникации, сельское хозяйство, спорт, туризм и молодежная политика, транспорт, финансы, экономическое развитие, энергетика.

Рассмотренное выше относится к национальной инфраструктуре. В свою очередь, в стране функционирует региональные производственная, социально-бытовая и институциональная инфраструктуры, функции которых аналогичны соответствующим национальным инфраструктурам. Однако в зависимости от специфических особенностей отдельных регионов их структура определенным образом отличается. В большей степени это относится к производственной инфра-

структуре, на формирование и развитие которой оказывают влияние такие факторы, как: плотность населения и климатические условия; наличие функционирующих видов отраслей промышленного производства, в том числе перерабатывающего; мощность сельскохозяйственного производства; наличие речных и (или) морских портов, аэропортов, железнодорожных станций; наличие магистральных транспортных путей и величина транспортных потоков, а также другие факторы.

Инфраструктуру, как совокупность обслуживающей деятельности, следует рассматривать с нескольких позиций: с позиции применения различных видов труда, с позиции экономической категории и с позиции экономической системы.

С позиции применения различных видов труда, последний классифицируется с точки зрения полезности на три ее вида: полезность, заключенная в труде, используемом при изготовлении предметов в материальном производстве и удовлетворяющих нужды индивида; полезность в виде труда, направленного на придание индивидам определенных качеств, посредством образования и специального обучения; полезность, заключенная в труде, используемом при оказании различного рода услуг.

В свою очередь, труд классифицируется на два типа – производительный и непроизводительный. К производительному труду принято относить: труд, реализуемый в добыче полезных ископаемых и вложенных в производство энергетических ресурсов; труд имеющий место в переработке сырья и производстве материалов; труд, осуществляемый в производстве орудий труда, инструментов и приспособлений; труд, который завершается производством предметов, пригодных для употребления индивидом; труд, направленный на строительство жилых зданий и производственных сооружений, обеспечивающих защиту индивида и производственной деятельности, а также сохранность продукции от природной стихии; труд, имеющий место в науке, в том числе изобретательстве – новые виды веществ и материа-

лов, различные виды орудий труда и технических устройств.

Непроизводительный труд состоит в оказании различного рода услуг, он не создает материальные блага (за некоторым исключением, например, изготовление продукции по индивидуальным заказам – пошив одежды и обуви, изготовление мебели). Этот тип труда может завершаться немедленным или долгосрочным использованием, но не включает увеличение количества материальных продуктов. В инфраструктуре в основном используется непроизводительный труд, заключающийся в обслуживании.

Прежде чем рассматривать инфраструктуру с позиции экономической категории и экономической системы, необходимо остановиться на тех группах задач, которые решаются в отношении инфраструктуры и самой инфраструктурой на макроэкономическом уровне. К этим группам задач относятся следующие.

Первая группа – маркетинговые задачи, которые сводятся к: исследованию спроса на обслуживающую деятельность, дифференцированную по видам, и соответствующего предложения со стороны инфраструктуры; прогнозированию развития существующей инфраструктуры и возможности появления новых видов услуг; прогнозированию вероятности создания классификатора обслуживающей деятельности по всем направлениям функционирования инфраструктуры, стандартизации всего спектра видов услуг и их рыночных ценовых характеристик.

Вторая группа – учетные задачи, осуществляемые в виде: оперативного учета финансовых и материальных средств, расходующихся на поддержание и функционирование инфраструктуры и дифференцированных по видам обслуживающей деятельности: аналитического учета структуры видов услуг в общей обслуживающей деятельности; аналитического учета структуры видов услуг в общей обслуживающей деятельности и, соответственно, учета возможного дефицита финансовых и материальных средств по отдельным видам услуг, оказы-

ваемых существующей инфраструктурой.

Третья группа – инвестиционные задачи, заключающиеся в: установлении оптимального соотношения инвестиций, которые необходимо вложить в развитие материального производства и сферу услуг, осуществляемых инфраструктурой; планирование величины капитальных вложений, необходимых для нормального функционирования инфраструктуры, дифференцированных по видам и направлениям обслуживающей деятельности; определении действительных источников инвестирования инфраструктуры в лице государства, предпринимательства, частных инвесторов, а также, объемов инвестиций, распределенных между ними.

Четвертая группа – экономические задачи, включающие в себя: определение меры влияния развития инфраструктуры на процесс разделения труда и кооперации в российском и международном масштабах; выявление стратегических направлений деятельности инфраструктуры, оказывающих влияние на состояние экономического роста; расчет доли финансовых средств, поступающих от обслуживающей деятельности в виде национального дохода в общем его объеме; выявление направлений развития инфраструктуры, являющихся приоритетными и экономически целесообразными.

С позиции экономической категории, как научного собирательного понятия, абстрактно и обобщенно характеризующего сущность многих однородных или аналогичных экономических явлений, инфраструктуру следует отнести к экономической категории. Такое утверждение базируется на том, что инфраструктура осуществляет целый ряд действий, результаты которых выступают в виде действительных экономических отношений, основой которых являются финансы. Так инфраструктура: выражает наиболее общие и существенные связи явлений действительности в сфере услуг; представляет группу направлений обслуживающей деятельности, объединенных общими признаками; классифицирует информацию по видам обслуживающей деятельности и видам

конкретно оказываемых услуг; выделяет специфическую терминологию, присущую сфере услуг; является инструментом познания хозяйственных связей, явлений и процессов, функционирующих в обслуживающей деятельности.

С позиции системного подхода инфраструктура по определению является системой, которая характеризуется: порядком во взаимосвязи определенных действий, формой организации, единством структурно расположенных и взаимосвязанных частей, объединением организаций или учреждений с однородными решаемыми задачами. В общем виде система представляет собой множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определенное единство, что подтверждает рассмотрение инфраструктуры как системы. Одновременно, инфраструктура имеет характерные системные признаки, а именно:

- целостность – свойство системы, выраженное в виде множества составляющих ее элементов и их функций, имеющих определенное место в системе и взаимосвязанных между собой;
- структурированность – возможность описания системы и установления ее структуры посредством связей, отношений в системе, а также взаимозависимость системы и внешней среды;
- иерархичность – каждый компонент подсистемы может рассматриваться как подсистема, а исследуемая подсистема представляет собой один из компонентов более сложной системы;
- множественность – возможность описания каждой отдельной подсистемы общей системы значительным количеством параметров и моделей в зависимости от уровня управления.

Что касается экономической системы, которая определяется как: совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и

потребления; упорядоченный комплекс отношений социально-экономического и организационного характера между производителями продукции и услуг и их потребителями, то инфраструктура пол-

ностью соответствует этим определениям. Более того, за основу экономической системы принимается ряд критериев (таблица 1), что также соотносится с инфраструктурой.

Табл. 1. **Основа экономической системы**

№ п/п	Критерии	Содержание критериев
1	Экономическое состояние	Экономическое положение общества, эффективность функционирования материального производства и сферы услуг в конкретный период времени
2	Стадии развития	Производственный, экономический и социально-бытовой аспекты уровня развития национального хозяйства в перспективном плане
3	Хозяйственные связи	Существующие и перспективные взаимоотношения между хозяйствующими субъектами в процессе их совместной деятельности
4	Организационные типы	Рациональный выбор организационной структуры при взаимодействии субъектов хозяйствования, связанный с различными видами деятельности
5	Общественная составляющая	Экономическая целесообразность сочетания форм собственности на различные виды ресурсов и объекты производственно-хозяйственной деятельности
6	Способ координации	Варианты согласованности функционирования технологических процессов в совместной производственно-хозяйственной деятельности субъектов

Инфраструктура представляет собой многоуровневую и пространственную экономическую систему. Как многоуровневая система инфраструктура функционирует на нескольких уровнях управления – предприятия и организации, отрасли и подотрасли материального производства, микрорайоны и районы, города, поселки, и мегаполисы, области и регионы, национальное хозяйство в целом. Пространственность инфраструктуры заключается в том, что большинство подсистем, оказывающих услуги различного рода, активно обслуживаются другими подсистемами, входящими в их состав. Например, такие подсистемы, как транспортное и складское хозяйство, обслуживают практически все подсистемы инфра-

структуры, одновременно пользуясь услугами этих подсистем.

В отношении развития инфраструктуры отмечаем, что на современном этапе и в будущем, инфраструктура, используя научно-технические достижения, формируется и будет активно эволюционировать в основном в техническом и технологическом плане. В свою очередь, менеджмент инфраструктуры, прогрессивно развивая организацию хозяйственной деятельности в части кооперации, специализации, сочетания аутсорсинга и инсорсинга, позволяет в настоящее время и в будущем постоянно повышать эффективность функционирования инфраструктуры.

Литература

1. Ивасенко А.Г. и др. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009.
2. Ильдеменов С.В. и др. Операционный менеджмент. Учебник – М.: Инфра-М, 2007
3. Степанов В.И. Логистика. Учебник – М.: Проспект, 2010.
4. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент. – М.: Вильямс, 2007.
5. Кузнецова А.И. Инфраструктура. Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход. – М.: КомКнига, 2010.

Механизмы функционирования системы коммерциализации и выведения на рынок инновационных продуктов в зарубежных странах

Н.А.Тихонов, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены основные механизмы и особенности формирования и функционирования системы коммерциализации и выведения на рынок инновационных продуктов, применяемые в зарубежных странах. Приведены проблемы становления и развития эффективной среды коммерциализации инноваций в России, а также сформулированы рекомендации по ее совершенствованию.

Коммерциализация, государственная программа, инновационная инфраструктура, стимулирование инноваций.

Mechanisms of functioning of system of commercialization and market launch of innovative products in foreign countries

N.A. Tikhonov, post-graduate of the Management Department,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article the basic mechanisms and features of formation and functioning of system of commercialization and market launch of innovative products, applied in foreign countries are considered. Problems of formation and development of the effective environment of commercialization of innovations in Russia are resulted, and recommendations about its perfection are formulated.

Commercialization, a government program, an innovative infrastructure, stimulation of innovations.

В настоящее время инновационная деятельность является одним из важнейших условий развития национальной экономики любой страны. В целях обеспечения собственного экономического роста, развитые страны проводят активную политику по поддержке и регулированию инновационного процесса. Более того, именно инновациям уделяется особое внимание сегодня в мире во время преодоления кризисных ситуаций, возникших в экономике.

Но эффективное развитие инновационной экономики невозможно без ориентации инноваций на потребителей, без удовлетворения их запросов и предпочтений, т.е. без выведения инноваций на рынок, что, в полной мере, может быть реализовано посредством коммерциализации инновационных продуктов. Во всех развитых странах мира проблема коммерциализации инноваций является одной из центральных для эффективного инновационного развития, т.к. ее решение не

только является базовым условием успешного внедрения результатов инновационной деятельности, но и непосредственно отражается на международной конкуренции национальной продукции.

Коммерциализация представляет собой процесс, с помощью которого научные исследования и опытно конструкторские разработки (НИОКР) используются в коммерческом обороте, или другими словами, с помощью которого результаты инновационной деятельности своевременно превращаются в продукты и услуги на рынке [5, с. 51-52]. Для этого процесса требуется осуществление эффективного обмена мнениями и идеями, как по вопросам выведения инноваций на рынок, так и по самим инновационным продуктам. Как результат процесс коммерциализации приносит выгоду не только в виде повышения качества выпускаемой на рынок продукции, увеличения ее объема или снижения цены,

но и, конечно же, в виде возврата инвестиций в инновации.

Сегодня коммерциализация инновационных продуктов позиционируется как самостоятельная сфера экономических отношений. По оценкам экспертов ее объем на международном рынке достигает \$5 трлн. в год, при темпах роста примерно 12%. Именно благодаря коммерциализации инноваций многие страны мира занимают лидирующие позиции на международном рынке наукоемкой продукции, доля которых по разным оценкам к 2011 г. составила: США – 36%, Япония – 30%, Китай – 6%, в то время как доля России не превышает 0,5% (рисунок 1).

Рассмотрим на примере зарубежного опыта те механизмы, которые применяют развитые страны для поддержки своего инновационного развития, и соответственно для решения задач коммерциализации инноваций.

Самым первым и существенным механизмом в развитии среды коммерциа-

лизации инноваций развитых стран стало принятие законов, стимулирующих и поощряющих развитие инноваций, а также содействующих привлечению талантливых людей в инновационную сферу. Во Франции таким основным нормативным актом является принятый в 1999 г. Закон «Об инновациях и научных исследованиях» (Loisurl'innovationetdelarecherche). В Японии – Закон «О малом и среднем предпринимательстве» от 1999 г. (Small and Medium Enterprise Basic Law). В США – Закон от 1982 г. «О развитии инновационной деятельности в малом бизнесе» (The Small Business Innovation Development Act).

В рамках принятых законов каждой из стран был разработан ряд собственных национальных программ, финансируемых из государственного бюджета, которые предоставили инновационным предприятиям широкие возможности в создании и реализации их разработок.

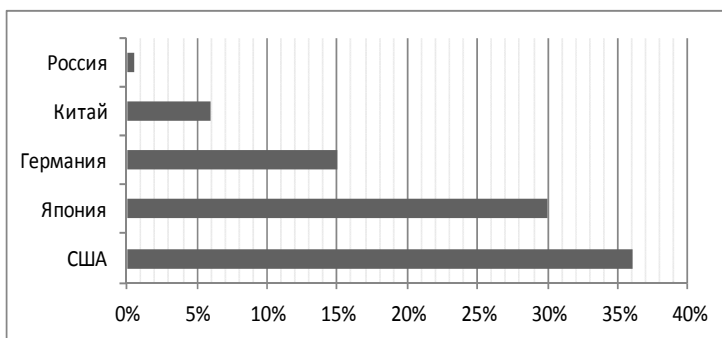


Рис. 1. Диаграмма объема мирового рынка наукоемкой продукции в 2011 г.

Наиболее известными являются такие программы как «Программа инновационных исследований в малом бизнесе» (The Small Business Innovation Research – SBIR) и «Программа трансферта технологий малого бизнеса» (The Small Business Technology Transfer Program – STTR), запущенные почти 30 лет назад в США. Программа SBIR служит для привлечения инновационных идей малого бизнеса для

решения научно-технических проблем по тематике крупнейших федеральных министерств и национальных агентств США. Программа STTR даёт возможность малым предприятиям получить финансовую и техническую помощь в создании совместных предприятий и/или временных объединений, ориентированных на разработку новых технологий от первоначальной идеи и до полной их реализации [1].

Подобные программы были запущены и в других развитых странах. Например, в Японии программа SBIR ориентирована на привлечение финансовых и технических возможностей государственных ведомств в форме грантов, льготных займов, кредитных гарантий и аутсорсинговых услуг для оказания помощи стартовым предприятиям в разработке новых технологий для создания новых продуктов и их дальнейшей коммерциализации с привлечением возможностей частного капитала [1]. В Канаде аналогом программ SBIR и STTR является «Программа содействия промышленным исследованиям» (Industrial Research Assistance Program – IRAP). В Австрии – «Программа содействия инновационной деятельности» (Cooperation and Innovation – COIN).

Также были запущены и другие не менее эффективные программы. Шведская программа «Инновационный мост» (The Innovation Bridge) специализируется на поддержке коммерциализации результатов научных исследований. Финская «Программа создания экспертных центров» (OSKE — The Centre of Expertise Program) предназначена для организации системы управления инновационными процессами и развития региональной специализации страны. Американская программа «Инвестиционные компании малого бизнеса» (Small Business Investment Company – SBIC) создана для обеспечения инновационных предприятий рисковым и инвестиционным капиталом в период их старта, роста и последующего расширения [1].

Государственные программы, запущенные в Китае, имеют более определенную направленность – они предназначены не столько для развития среды коммерциализации и инновационной деятельности, а сколько для быстрого инновационного развития страны в целом. Так программа «863» направлена на развитие научно-технического потенциала страны по приоритетным направлениям (космос, энергетика и т.д.) как основы для обеспечения стабильного роста экономики в среднесрочной перспективе. Программа

«Факел» (The Torch) – на внедрение в производство страны передовых зарубежных и отечественных разработок. Программа «Искра» (The Spark) – на развитие сельского хозяйства на основе применения научно-технических достижений.

Среди разработанных программ также есть и международные, примером является европейская «Программа технической помощи в экономическом развитии независимых государств» (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States – TACIS), которая содействует ускорению процесса экономических реформ в странах СНГ, в форме выделения грантов, оказания помощи в проведении исследований, предоставления консультаций, направления групп экспертов и т.д.

Следующим механизмом решения задач коммерциализации и выведения инновационных продуктов на рынок в экономически развитых странах является создание специальных организационных структур – центров, агентств и фондов, которые координируют и предоставляют различные услуги инновационным предприятиям, в том числе и финансовые.

Так в Японии создано государственное «Агентство малого и среднего предпринимательства» (Small and Medium Enterprise Agency – SMEA), которое осуществляет координацию деятельности всей национальной инфраструктуры поддержки и развития инновационных предприятий, и одновременно реализует общую стратегию правительства в части инновационной деятельности в данном секторе. А также «Организация поддержки малого и среднего предпринимательства, и инновационного развития регионов Японии» (Organization for SME and Regional Innovation of Japan — SMRJ), включающая 9 институтов совершенствования технологий и управления предприятиями, 4 технопарка и ряд бизнес-инкубаторов, в которых специалисты и руководители малых предприятий получают теоретическую и практическую подготовку по всем вопросам предпринимательской деятельности [1].

Во Франции создано «Национальное агентство по повышению инновационной привлекательности научных исследований» (Agence Nationale de Valorisation de la Recherche – ANVAR) для оказания содействия и финансовой поддержки инновационной деятельности в промышленности Франции, преимущественно в секторе малого и среднего бизнеса. В Швейцарии открыты «Национальные центры компетенции в области научных исследований» (National Centres of Competence in Research – NCCR). В Швеции поддержка малых технологичных фирм осуществляется через «Правительственное агентство по инновационным системам в Швеции» (VINNOVA – Swedish Governmental Agency for Innovation Systems) и «Шведский Фонд промышленного развития» (Swedish Industrial Development Fund – IDF), который осуществляет кредитование и прямые инвестиции в малые фирмы. В Финляндии – через «Финское агентство по развитию технологий и инноваций» (TEKES – Finnish Funding Agency for Technology and Innovation) и «Финский инновационный фонд» (SITRA – Finnish Innovation Fund).

Интересным направлением данного механизма является использование опыта и знаний высококвалифицированных специалистов (управленцев, инженеров, финансистов и др.), вышедших на пенсию, для оказания консалтинговых и наставнических услуг. Например, в США создан «Корпус консультантов из числа бывших топ-менеджеров» (Service Corps of Retired Executives – SCORE), который предлагает систему бесплатного консультирования по техническим, организационным и финансовым проблемам начинающих и действующих предпринимателей на различных этапах развития их предприятий. При этом консультирование и практическое наставничество может осуществляться непосредственно на предприятиях [1]. Аналогичные структуры действуют и в странах ЕС, оказывая консультационную помощь с выездом на предприятия, в том числе и в страны СНГ

(European Senior Service Network – ESSN). В Японии данное направление представлено «Японской организацией содействия промышленному конструированию» (The Japan Industrial Design Promotion Organization – JIDPO), действующей в Токио. Организация JIDPO специализируется на оказании эффективной помощи малым и средним предприятиям в разработке технической документации силами городских ассоциаций конструкторов и проектировщиков.

Также в развитых странах распространены частные структуры, которые выступают посредниками между продавцами и покупателями новых технологических разработок – это разнообразные центры трансферта и коммерциализации инноваций, в том числе созданные при исследовательских учреждениях.

Третьим механизмом эффективного выведения инновационных продуктов на рынок и инновационного развития в целом являются различные методы государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности. Применяемые сегодня в развитых странах инструменты стимулирования можно классифицировать следующим образом:

- с точки зрения характера средств – налоговые и натуральные преференции; финансовые стимулы;
- с точки зрения объектов – стимулирование контрактных научных исследований, деятельности малых и средних предприятий; стимулирование исследователей, создающих научный результат.

В мировой практике сложились следующие основные формы поддержки инновационной деятельности [3]:

- прямое финансирование – субсидии, займы и ссуды, в том числе на льготных условиях без выплаты процентов и безвозмездные, достигающие 50% на покрытие расходов создания инноваций (Великобритания, Германия, Дания, Индия, КНР, Норвегия, США, Франция, Швеция);

- целевые дотации и гранты на научно-исследовательские разработки (Япония, США, Великобритания, КНР, Австрия, Германия, Франция, Греция, Индия, Ирландия, Норвегия, Испания, Польша);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей, предоставление им налоговых льгот, а также предоставление отсрочек или полное освобождение от уплаты (Великобритания, Германия, Греция, Индия, Ирландия, Испания, КНР, Норвегия, Польша, США, Франция, Австрия, Япония);
- разрешение госслужащим, которые являются сотрудникам государственных научно-исследовательских институтов, участвовать в коммерческой деятельности по внедрению научных разработок – работать по совместительству, владеть акциями, участвовать в управлении компаниями (Великобритания, Греция, Дания, КНР, Франция, Австрия);
- облегчение налогообложения для предприятий действующих в инновационной сфере, в т.ч. исключение из налогообложения затрат на НИОКР, льготное налогообложение университетов (США, Великобритания, Индия, Китай, Япония);
- обеспечение (законодательное) защиты интеллектуальной собственности и авторских прав, а также создание специальной инфраструктуры для их поддержки и экономического страхования (Великобритания, Германия, Дания, Индия, КНР, Норвегия, США, Франция, Швеция);
- создание и поддержка сети научных парков, бизнес-инкубаторов и зон технологического развития (США, Япония, Германия, Дания, Индия, КНР, Швеция);
- информационная и методическая поддержка участников инновационной деятельности, в виде создания информационных ресурсов, разъясняющих порядок получения грантов, создания

специальных банков данных запатентованных изобретений и т.п. (США, Великобритания, Германия, ЕС, КНР, Швеция).

Кроме того, одним из важнейших инструментов поддержки инновационной деятельности для развитых стран, является заключение государством контрактов с различными организациями на проведение научно-исследовательской деятельности. Такие контракты предполагают тщательное согласования всех основных характеристик организации, проведения и получения результата – от сроков исполнения до необходимых затрат на их выполнение, но при этом заказчик гарантирует приобретение будущих результатов работы с их последующим выведением на рынок.

Таким образом, для успешной коммерциализации инноваций и их выведения на рынок требуется достаточно развитый комплекс различного рода механизмов. При этом участие государства является неотъемлемым условием становления успешной инновационной среды в развитых странах. Обобщенный зарубежный опыт дает примеры детального и сбалансированного регулирования государством инновационной деятельности как посредством прямого участия в инновационной деятельности, так и путем косвенной поддержки и развития инновационной инфраструктуры. Отсюда вытекает важнейшая роль государственного регулирования, т.к. все перечисленные механизмы могут быть реализованы только через государственную политику. При этом прослеживается прямая зависимость между государственной поддержкой и уровнем развития науки в стране, так доля США в объеме мировых расходов на НИОКР в 2011 г. составляла 35% (в среднем \$380 млрд. в год), Китай – 13% (около \$150 млрд. в год), Япония – 12% (\$144 млрд. в год) (рисунк 2).

Теперь рассмотрим, как в России решаются задачи становления среды коммерциализации инноваций. К сожалению,

в нашей стране отсутствуют эффективные механизмы развития инновационной деятельности. В среднем расходы на НИОКР в России составляют \$22 млрд. в год (всего

лишь 2% от объема мировых расходов) и эта ситуация не меняется на протяжении нескольких лет.

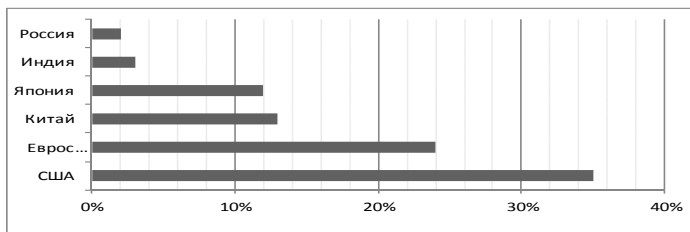


Рис. 2. Диаграмма объема мировых расходов на НИОКР в 2011 г.

Для нашей страны столь низкий уровень финансирования инновационной деятельности грозит катастрофическим отставанием не только в научно-технической сфере, но и в социально-экономическом развитии в целом. Такая ситуация, в первую очередь, вызвана отсутствием внятной государственной инновационной политики, которая должна быть подтверждена на всех уровнях исполнительной и законодательной власти. Кроме того, в РФ до сих пор еще не сложился рынок свободного капитала как таковой, который заинтересован в инвестировании в мелкие и средние инновационные предприятия. Чему, в свою очередь, мешает отсутствие развитой инновационной инфраструктуры (венчурные фонды, экспертные и консалтинговые службы, система патентования и защиты интеллектуальной собственности и др.), слабое взаимодействие разработчиков и инвесторов, и, самое главное, неразвитость правового обеспечения различных аспектов инвестиционной поддержки инновационной деятельности. Наиболее важными проблемами инновационной деятельности и коммерциализации инноваций, требующими первоочередной разработки механизмов регулирования, в России являются [7, с. 68-72]:

- непопулярность инновационного предпринимательства;
- отсутствие экономических стимулов коммерциализации технологий;

- нормативно-правовые препятствия коммерциализации результатов научно-технической деятельности, неразвитый институт прав на интеллектуальную собственность;
- слабая государственная поддержка освоения результатов НИОКР и спроса на высокотехнологичные товары;
- слабая ориентированность научного сектора на конечный результат – удовлетворение потребностей рынка;
- низкая степень партнерства научных организаций, университетов и предпринимателей;
- несовершенство инновационной инфраструктуры.

Конечно, в нашей стране был реализован ряд механизмов поддержки и улучшения условий ведения инновационной деятельности:

- создание малых инновационных предприятий при Высших Образовательных Учреждениях (согласно Федеральному закону РФ от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ);
- создание и развитие ОАО «Российская венчурная компания», инновационного центра «Сколково», ОАО «Роснано»;
- проведение всероссийского молодежного инновационного форума «Селигер»;
- организация и развитие центров трансфера технологий, а также создание осо-

- бых экономических зон технико-внедренческого типа во многих субъектах федерации;
- разработка федеральных и региональных инновационных программ и т.д.

Но, к сожалению, большинство из этих механизмов еще не достигли ожидаемых результатов. И для того, чтобы они были реализованы в полной мере, при нынешних условиях, должно пройти еще достаточно время. Вследствие этого в РФ намного ниже, чем в других развитых странах, и уровень инновационной активности российских предприятий, и степень использования результатов научных исследований в производстве. Возникающие при разработке инноваций сложности, сопутствующие затраты и риски, а также альтернативные издержки, в итоге, превышают ожидаемый экономический эффект от коммерциализации инноваций.

Исходя из этого, можно сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию в России условий коммерциализации и выведению инновационных продуктов на рынок:

- совершенствование существующих правовых норм, касающихся условий и задач процесса коммерциализации инноваций;

- создание и поддержка развитой инфраструктуры коммерциализации инноваций;
- обеспечение наиболее действенной защиты прав на интеллектуальную собственность;
- развитие и распространение эффективных программ государственно-частного партнерства в сфере инноваций;
- государственная поддержка сотрудничества научных институтов и бизнеса;
- разработка стимулов и гарантий, способствующих развитию инновационной деятельности.

Что может быть реализовано через организацию соответствующей налоговой и таможенной политики, технического регулирования, прямого государственного участия, повышения инновационной культуры и других мер [7, с. 71-72].

Таким образом, на сегодняшний день в России необходимо кардинальное изменение, как институциональной среды, так и существующих норм, препятствующих эффективному использованию имеющегося инновационного потенциала. При этом все усилия по поддержке инновационной деятельности должны быть сконцентрированы именно на стимулировании заинтересованности государства и бизнеса в инновационных проектах.

Литература

1. Бондаренко В.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий // VNESHMARKET.RU: Портал информационной поддержки внешнеэкономической деятельности «ВнешМаркет» – URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_%7B53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8%7D.html (дата обращения: 27.12.2011).
2. Вагин С.Г. Глобальные тенденции инновационно-технологического развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – №9. – С. 15-20.
3. Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций [Электронный ресурс] // Российский юридический журнал. – 2011. – №1 (76). – URL: <http://www.ruzh.org/?q=node/4&kodart=2421> (дата обращения: 27.12.2011).
4. Матковская Я.С. Проблема коммерциализации инновационных технологий в России и направления ее решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №3 (60). – С. 35-45.
5. Мухопад В.И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. / Под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – 96с.
6. Сучкова О.Е. Проблемы и ключевые направления повышения эффективности коммерциализации инноваций с учётом согласования интересов взаимодействующих сторон / О.Е. Сучкова // Вестник Орёл ГИЭТ. – 2010. – №4. – С. 146-150.
7. Шаблин, Е.Ю. Государственная поддержка коммерциализации технологий в России / Е.Ю. Шаблин // Проблемы экономики. – 2011. – № 2. – С. 68 – 72.