НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

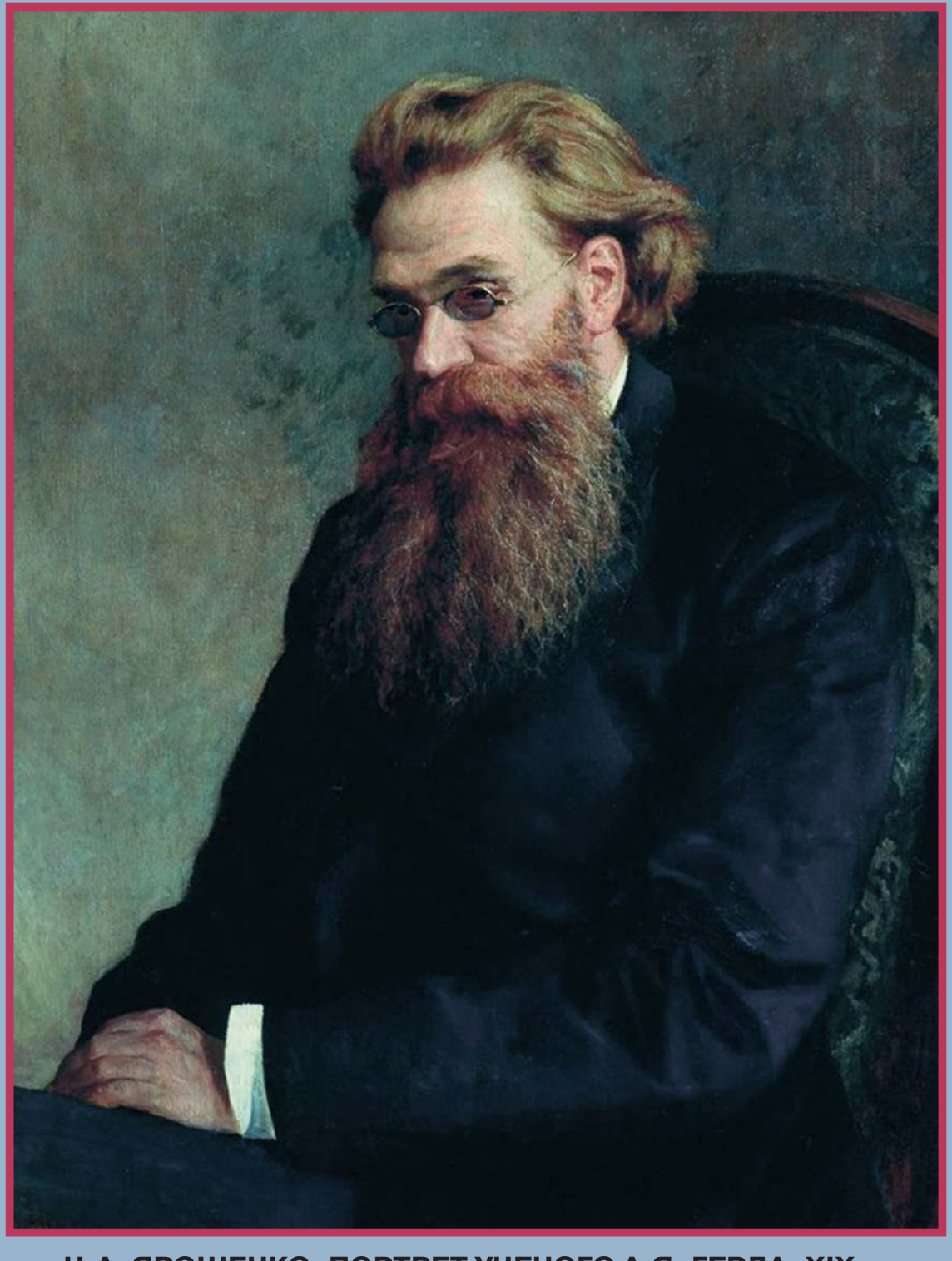
ФИНАНСЫ ЭКОНОМИКА СТРАТЕГИЯ

2000 ФИНЭКОНОМСЕРВИС

№ 10

ОКТЯБРЬ 2011

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»



Н.А. ЯРОШЕНКО. ПОРТРЕТ УЧЕНОГО А.Я. ГЕРДА. XIX в.

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Игнатова Т. В., Немашкалова К. Г.
Экономические детерминанты и приоритеты государственной образовательной политики Российской Федерации
(Северо-Кавказская академия государственной службы, Россия) 7

Дьяконов А. А.
Совершенствование методических основ стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования
(Вятский государственный университет, Россия) 11

Мерзликина Г. С., Качапкина Ю. В.
Метод определения синергетического эффекта различных видов интегрированных формирований в промышленности
(Волгоградский государственный технический университет, Россия) 16

РАЗДЕЛ 2: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Серебрякова Н. А.
Управленческое консультирование в банковской сфере
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) 21

Майер С. В.
Антикризисный маркетинг как форма управления маркетинговыми аномалиями
(ОАО «Волжский оргсинтез», Россия) 25

Назаров А. В.
Анализ состояния конъюнктуры рынка молока в Саратовской области
(Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Россия) 31

Греков Д. А.
Зарубежный опыт использования потенциала общественно-частного партнерства в развитии местных сообществ
(Воронежский государственный университет, Россия) 35

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Провоторов И. А.
Инновационно-инвестиционный климат экономических систем
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 39

Барбашин А. М., Чернопятова С. А.
Области применения и основные направления развития теплонасосной техники
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) 42

РАЗДЕЛ 4: РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лепешкин С. М.
Степень управляемости предпринимательства с точки зрения экономических факторов
(ООО «Юный техник», Россия) 46

Стецык И. В.
Функционирование системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России
(Волгоградский государственный технический университет, Россия) 50

РАЗДЕЛ 5: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Захарова А. В.
Финансово-хозяйственные потребности предприятий электроэнергетики и роль кредитования в их обеспечении
(Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия) 53

Янковская С. К.
Применение модели стресс-тестирования несбалансированности активов и пассивов коммерческого банка
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) 57

РАЗДЕЛ 6: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Круглякова В. М.
Экономико-статистический анализ взаимосвязи факторов и результатов инвестиционной деятельности в регионах России
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 60

Гордиенко Е. В.
Иностранные инвестиции в экономике региона: состояние, тенденции
(Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия) 66

АННОТАЦИИ 72
СПИСОК АВТОРОВ. 76
ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ 78

INNOVATION ECONOMY SERIES: HUMAN DIMENSION

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

Ignatova T. V., Nemashkalova K. G.
Economic determinants and priorities of state educational policy in the Russian Federation
(North-Caucasus Academy of Public Administration, Russia) 7

Diyakonov A. A.
Enhancement of methods for strategic planning concerning social and
economic development of municipal education
(Vyatsk State University, Russia) 11

Merzlikina G. S., Kachapkina J. V.
The method to determine synergetic effect of various types of integrated units in the industry
(Volgograd State Technical University, Russia) 16

SECTION 2: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

Serebryakova N. A.
Management consulting in the banking sphere
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) 21

Mayer S. V.
Anti-crisis marketing as a form of marketing abnormalities management
(OAO «Volzhsk orgsynthesis, Russia) 25

Nazarov A. V.
Performance analysis of the milk market situation in Saratov region
(Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilov, Russia) 31

Grekov D. A.
Foreign experience in using the potenial of public-private partnership
for the development of local communities
(Voronezh State University, Russia) 35

SECTION 3: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

Provotorov I. A.
Innovative investment climate of economic systems
(Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 39

Barabashin A. M., Chernopyatova S. A.
Spheres of application and primary areas concerning the development
of heat-pump equipment
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) 42

SECTION 4: BUSINESS DEVELOPMENT

Lepeshkin S. M.
The degree of entrepreneurship management according to the economic factors
(Limited Liability Company «Junior Technician», Russia) 46

Stetsyk I. V.
Functioning of the infrastructural provision system of entrepreneurship activity in Russia
(Volgograd State Technical University, Russia) 50

SECTION 5: ESSENTIAL FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT AND ACCOUNTING IN RUSSIA TODAY

Zakharova A. V.
Financial and economic needs of enterprises of electric-power industry and
the role of lending to assure their activity
(Saratov State Social and Economic University, Russia) 53

Yankovskaya S. K.
Application of the stress-testing model of unbalanced assets and liabilities of a commercial bank
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) 57

SECTION 6: REGIONAL AND TERRITORIAL ECONOMY

Kruglyakova V. M.
Economic-statistical analysis of interrelation between factors and results
of investment activity in the regions of the Russian Federation
(Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 60

Gordienko E. V.
Foreign investment in the regional economy: state, tendencies
(Saratov State Social and Economic University, Russia) 66

ABSTRACTS 73
THE LIST OF AUTORS 77
REQUIREMENTS FOR THE AUTORS 78

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.1

Т. В. Игнатова, К. Г. Немашкалова*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ И ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

(Северо-Кавказская академия государственной службы, Россия)

Ключевые слова: образование, государственная политика, приоритеты образовательной политики.

Аннотация: Одним из основных приоритетов социально-экономического развития России является модернизация образовательных процессов. В статье анализируются ключевые вопросы разработки и реализации современной государственной образовательной политики.

Key words: education, state policy, priorities of an educational policy

Abstract: The article aimed at that one of the basic priorities of social and economic development of Russia is modernization of educational processes. Key questions of developing and implementation of a modern government educational policy are analyzed in article..

В научной литературе можно встретить большое разнообразие определений государственной политики, а также технологий ее формирования и механизмов реализации, что свидетельствует о дискуссионности и актуальности данных вопросов. Одни авторы рассматривают государственную политику исключительно через призму единственно возможной деятельности государства в различных сферах жизни общества (экономической, социальной, политической, культурной и т.д.). Сторонники другой точки зрения исходят из понимания государственной политики как одного из возможных видов деятельности государства, проявления его активности.

В общем виде под государственной политикой мы будем понимать вид управленческой активности государства в публичной сфере, направленный на решение общественных проблем, достижение и реализацию общезначимых целей развития всего общества или его отдельных сфер с помощью крупномасштабных и долговременных комплексов действий [1, с. 22]. Иными словами, политика, проводимая государством, – это система представлений о целях и задачах функционирования и развития общества и государства, а также набор средств и методов, практически реализуемых государством для их достижения.

В зависимости от сфер жизнедеятельности общества, содержания и характера соответствующих им целей и задач, применяемых средств и методов различается множество видов государственной политики: экономическая политика, социальная политика, внешняя политика и др. В этом перечне особое место занимает государственная образовательная политика. В узком смысле политика в области образования представляет систему мер, направленных на реализацию приоритетов государства в сфере образования. Образовательная политика более широко рассматривается как совокупность целей, задач, принципов и механизмов деятельности государства по обеспечению функционирования и развития национальной системы образования.

В современных условиях очевидна необходимость государственной политики развития образования, так

* **ИГНАТОВА Татьяна Владимировна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и предпринимательство» СКАГС**
НЕМАШКАЛОВА Карина Геннадьевна – аспирант кафедры «Экономическая теория и предпринимательство» СКАГС
Рецензент – ПОНОМАРЕВ Александр Иванович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Налогообложение и бухучет» СКАГС

как именно система образования во многом определяет будущее страны, тесно связана с обеспечением безопасности государства, с формированием благоприятных возможностей для устойчивого развития общества и творческой самореализации его граждан.

Кроме того, образовательная политика, отражая общенациональные интересы в сфере образования и предъявляя их мировому сообществу, учитывает вместе с тем общие тенденции мирового развития. К числу основных современных тенденций мирового развития, обусловливающих существенные изменения в системе образования, относятся:

– ускорение темпов развития общества и, как следствие, необходимость подготовки людей к жизни в быстро меняющихся условиях;

– переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;

– возникновение и рост глобальных проблем, которые могут быть решены лишь в результате сотрудничества в рамках международного сообщества, что требует формирования современного мышления у молодого поколения;

– демократизация общества, расширение возможностей политического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня готовности граждан к такому выбору;

– динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;

– рост значения человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70-80 % национального богатства, что обусловливает интенсивное, опережающее развитие образования как молодежи, так и взрослого населения [2].

Формирование системы управления в области образования должно исходить из необходимости разработки реалистичной государственной экономической политики, нацеленной на обеспечение интересов отрасли и общества с точки зрения осуществления структурной перестройки, увеличения социально-экономической эффективности процесса образования, развития кадрового потенциала, усиления конкурентоспособности российского образования.

Нормативной основой государственной образовательной политики Российской Федерации является Закон № 3266-1 от 10.07.1992 «Об образовании», провозглашающий область образования приоритетной для государства.

В рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р, определены основные ориентиры социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу, в соответствии с которыми стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина. Исходя из данной цели сформированы следующие приоритетные задачи: обеспечение инновационного характера базового образования; модернизация институтов системы образования как инструментов социального развития; создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров; формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей, участие в международных сопоставительных исследованиях [3].

Идеологической основой формирования государственной политики в сфере образования должны стать положения Национальной доктрины образования в Российской Федерации до 2025 г., которая признает образование приоритетной сферой накопления знаний и формирования умений, создания максимально благоприятных условий для выявления и развития творческих способностей каждого гражданина России, воспитания в нем трудолюбия и высоких нравственных принципов, а также признает образование сферой трудовой занятости населения, прибыльных долгосрочных инвестиций и наиболее эффективного вложения капитала [4].

Организационной основой реализации политики государства в области образования признается Федеральная целевая программа развития образования на 2011 – 2015 гг., целью которой является обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации. Для этого предполагается провести модернизацию общего и дошкольного образования как института социального развития; привести содержание и структуру профессионального образования в соответствие с потребностями рынка труда; осуществить развитие системы оценки качества образования и востребованности образовательных услуг [5].

Наряду с этим, приоритетным в современной государственной политике России является инновационное развитие образования, которое направлено на решение таких важных проблем, как преодоление социально-экономического и духовного кризиса; обеспечение высокого качества жизни народа и национальной безопасности; утверждение статуса России в мировом сообществе как великой державы в сфере образования, культуры, искусства,

науки, высоких технологий и экономики; создание основы для устойчивого социально-экономического и духовного развития России [6, с. 107].

Кроме того, эффективность реализации образовательной политики во многом определяется системой финансирования, полностью обеспечивающей потребности сферы образования в устойчивом функционировании и динамичном развитии. При этом важно, чтобы главенствующим стало государственное финансирование системы образования, признание ее сферой национальных интересов. За последние 15-20 лет в развитых странах отмечался постоянный рост расходов на образование, они составляют порядка 5-7,5 % ВВП, а в перспективе ожидается доведение этого показателя до уровня 10 % ВВП. В России же реализация инновационного варианта развития экономики предполагает увеличение общих расходов на образование с 4,8 % ВВП (в 2007 – 2008 гг.) до 7 % в 2020 г., в том числе увеличение расходов бюджетной системы – с 4,1 % до 5,5-6 % ВВП [3]. Также в 2011 г. объем средств федерального бюджета по разделу «Образование» составляет 495,8 млрд руб., что на 28 % больше по сравнению с 2010 годом и на 50 % больше, чем в предкризисном 2008 г. По сравнению с 2010 г. на 15 % увеличены расходы федерального бюджета на высшее и послевузовское профессиональное образование, в два раза – расходы на прикладные научные исследования в области образования [7]. Объем финансирования Федеральной целевой программы развития образования на 2011 – 2015 гг. составит 137 млрд руб., в том числе 53 млрд руб. из средств федерального бюджета. При этом 67 млрд руб. для реализации программы выделят субъекты Российской Федерации, 17 млрд руб. составят внебюджетные источники.

Таким образом, государственными органами выработан ряд мер, направленных на повышение качества отечественного образования:

– пересмотр государственных образовательных стандартов и их учебно-методического сопровождения с целью приведения содержания и технологий образования в соответствие с требованиями современного общества (переход от «передачи готовых знаний» к формированию компетенций), социально-экономического развития (преодоление рассогласования с потребностями рынка труда по отраслям и в территориальном разрезе), современного уровня развития соответствующей отрасли и науки;

– формирование эффективных механизмов привлечения институтов гражданского общества (профессиональные и научные сообщества, объединения работодателей и пр.) к вопросам оценки качества образования – от разработки стандартов до контроля результатов;

– полноценные связи профессионального образования с научно-исследовательской и практической деятельностью через развитие эффективных организационных форм (инновационные университеты, базовые кафедры вузов в НИИ, научно-образовательные центры и др.), создание механизмов коммерциализации исследований и разработок (научные парки, центры передачи технологий и пр.);

– совершенствование процедур лицензирования, государственной аккредитации на базе независимой экспертизы, в том числе с привлечением международных организаций и экспертов;

– усиление контроля качества образования в филиалах и негосударственных учреждениях;

– совершенствование государственной аттестации научно-педагогических кадров;

– разработка стандарта учебно-материальной базы, регламентирующего необходимые и достаточные материально-технические нормы;

– создание внутренних механизмов контроля качества в образовательных учреждениях [6, с. 108].

Задачи формирования резерва управленческих кадров на национальном и региональном уровнях обусловили появление и развитие административно-образовательных кластеров, объединяющих действия органов государственной и муниципальной исполнительной власти и учреждений высшего профессионального образования. Специфика данных кластеров, заключающаяся в организации профессиональной подготовки и переподготовки кадров прежде всего для органов государственного и муниципального управления и бюджетных организаций, а не предприятий народного хозяйства, отличает их от научно-производственно-образовательных кластеров, создаваемых преимущественно в сфере развития производственных технологий и обеспечения высококвалифицированными специалистами отраслей региона.

Научно-производственно-образовательные кластеры на базе классических и технических университетов на Юге России создаются в большинстве субъектов Российской Федерации. Бесспорным лидером является Южный федеральный университет в г. Ростове-на-Дону, сильные вузовские системы, дополняемые инновационными центрами, бизнес-инкубаторами, технологическими парками, сложились в Краснодаре, Волгограде, Владикавказе, Ставрополе и Пятигорске, которые являются одновременно и донорами на рынке трудоустройства выпускников, и реципиентами абитуриентов из преимущественно соседних регионов.

Административно-образовательные кластеры в регионах России могут создаваться на базе взаимодействия академий государственной службы, их филиалов, других вузов, имеющих лицензии на образовательные программы по направлениям и специальностям государственного и муниципального управления, экономики и управления, юриспруденции, социальной работы с кадровыми службами, советами и комиссиями по кадровой политике, центрами переподготовки и повышения квалификации,

создаваемыми органами исполнительной власти субъектов РФ и территориальными управлениями органов федеральной исполнительной власти (например, надзорными, правоохранительными), а также судебной власти. Совместная деятельность может осуществляться как на договорной основе при организации профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих и кадрового резерва, так и в форме создания консультативных советов в целях согласования образовательных программ, определения возможностей и потребностей в предоставлении мест студенческой практики, участия выпускников в конкурсах на замещение должностей государственной службы и включение в кадровый резерв при наличии рекомендаций высших учебных заведений.

Во всех вузах Ростовской области, готовящих специалистов для сектора государственного и муниципального управления, назрела необходимость модернизации организационных структур, содействующих трудоустройству выпускников в органы государственного и муниципального управления и ведущих мониторинг их дальнейшей профессиональной судьбы. Данные структуры могут создаваться как путем инициативного развития организаций студенческого самоуправления (студенческие службы занятости), так и путем сотрудничества с государственной службой занятости, кадровыми службами органов власти и управления, государственных внебюджетных фондов, органами местного самоуправления как работодателями. Поиск организационных форм реализации услуг трудоустройства должен учитывать, что создание центра трудоустройства – не самоцель, а средство решения проблемы, которое должно быть и социально, и экономически эффективным, расширяющим горизонт приложения сил выпускников в государственном секторе.

Следует отметить, что услуги трудоустройства выпускников сопряжены с немалыми затратами самих вузов: создание соответствующего структурно-функционального подразделения с постоянными работниками (минимум 3-4 человека), материально-техническое и информационно-сервисное обеспечение его деятельности, ведение баз данных, контакты с администрациями субъектов РФ, государственной службой занятости, органами местного самоуправления, проведение конкурсов выпускников и ярмарок вакансий, выпуск информационно-справочных материалов – все это требует расходования значительных сумм внебюджетных средств, полученных от оказания вузом других услуг и осуществления других видов деятельности, так как сметой бюджетного финансирования вуза подобные расходы не предусмотрены. Федеральный статус государственных вузов подчеркивает их ответственность за обеспечение сбалансированной федеральной образовательной политики, отражающей интересы различных сегментов социально-экономической и административной структуры региона. Проанализировав основные направления государственной политики в области образования в нашей стране, можно сделать вывод о ее ключевых ориентирах. Модернизация образования предполагает, прежде всего, создание механизма устойчивого развития образовательной системы. Одной из актуальных задач образовательной политики провозглашается повышение качества образования, приведение его в соответствие современным и перспективным социальным и экономическим потребностям личности, общества и государства. При этом реализация указанных направлений должна базироваться на конкретных мероприятиях. Среди них увеличение объемов государственного финансирования образования и науки и повышение эффективности использования выделяемых средств, создание условий для использования интеллектуального потенциала общества, повышение ресурсной привлекательности образования для вложения инвестиционных средств, модернизация существующих в этой области организационно-экономических механизмов, системное обновление образовательной сферы.

Очевидно, что развитие экономического потенциала Российской Федерации, интеграция ее в мировое хозяйство невозможны без сохранения и развития человеческого капитала государства, проведения реалистичной и эффективной государственной образовательной политики. Это важно именно сейчас, когда образование становится одним из ключевых факторов социально-экономического развития России, реализации концепции ее устойчивого развития, обеспечения всей системы национальной безопасности и благосостояния страны, благополучия каждого гражданина. Поэтому разработка и реализация государственной политики в области образования является важнейшим вопросом внутренней политики, определяющей долгосрочные перспективы развития страны.

Список использованной литературы:

1. Суслова Д. Роль экспертно-аналитических структур в разработке государственной политики (на примере государственной образовательной политики) / Д. Суслова // Власть. – 2010. – № 4.

2. Образовательная политика России на современном этапе [Электронный ресурс] / Материалы Государственного Совета Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/educ/2001/02/educ_policy.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 // Правовая система «Консультант Плюс».

4. Национальная доктрина образования в Российской Федерации. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации № 782 от 04.10.2000 // Правовая система «Консультант Плюс».

5. Постановление Правительства Российской Федерации «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011 – 2015 годы» № 61 от 07.02.2011 // Правовая система «Консультант Плюс».

6. Тагирова Ш. Инновационное развитие образования в России / Ш. Тагирова // Власть. – 2009. – № 4.

7. Расходы на образование вырастут в России в 2011 году [Электронный ресурс] / Новости вузов. – Режим доступа: http://www.obrazovanie-ufa.ru/Vuz/news/Rashody_na_obrazovanie_vyrastut_v_Rossii_v_2011_godu.htm, свободный. – Загл. с экрана.

Bibliographic literature:

1. Suslova, D. The role of expert-analytical structures in the development of state policy (by an example of state educational policy) / D. Suslova //Power. – 2010. – № 4.

2. Educational policy in Russia nowadays [Electronic resource] / Materials of the State Council of the Russian Federation. – Access mode: http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/educ/2001/02/educ_policy.pdf.

3. The Theory of long-termed social and economic development in the Russian Federation for a period of time up to 2020. Adopted by the decree of the Government of the Russian Federation № 1662-p dated by 17.11.2008 // Legal system «Consultant Plus».

4. National theory of education in the Russian Federation. Adopted by the decree of the Government of the Russian Federation № 782 by 04.10.2000 // Legal system «Consultant Plus».

5. The decree of the Government of the Russian Federation «About the Federal special-purpose programme of education development for 2011 – 2015» № 61 dated 07.02.2011 // Legal system «Consultant Plus».

6. Tagirova, Sh. Innovative development of education in Russia / Sh. Tagirova // Power. – 2009. – № 4.

7. Expenses for education will grow in Russia in 2011 [Electronic resource] / News of high educational establishments. – Access mode: http://www.obrazovanie-ufa.ru/Vuz/news/Rashody_na_obrazovanie_vyrastut_v_Rossii_v_2011_godu.htm.

УДК 332.145

А. А. Дьяконов*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

(Вятский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: стратегическое планирование социально-экономического развития муниципального образования, стратегия развития муниципального образования, миссия, стратегическая цель, стратегическая задача, оценка качества стратегического планирования.

Аннотация: В настоящей статье автор характеризует и обосновывает предложения по совершенствованию методических основ стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований, в частности методические предложения по разработке стратегии развития муниципального образования и оценке качества муниципального стратегического планирования.

Key words: strategic planning of social and economic development of municipal unit, strategy for municipal unit development, mission, strategic target, strategic mission, estimation of strategic planning quality.

Abstract: I The author characterizes and proves the offers to improve the methodical bases for strategic planning of social and economic development of municipal units, in particular: methodological offers on working out the strategy for development of municipal unit and an estimation of quality of municipal strategic planning.

В условиях трехуровневой системы управления территориальным развитием государства благосостояние российского народа во многом зависит от социально-экономического положения муниципальных образований (городских округов, муниципальных районов, поселений). Стратегическое планирование является важнейшим инструментом управления устойчивым развитием муниципального образования (далее – МО), поскольку именно стратегический план задает основные цели, направления деятельности и программу действий органов местного самоуправле-

* **ДЬЯКОНОВ Алексей Андреевич – преподаватель кафедры «Региональная экономика и управление» ВятГУ**
Рецензент – БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управление, организация производства и отраслевая экономика» ВГУИТ

ния по качественному улучшению уровня жизни населения соответствующей территории.

Отсутствие или неправильное использование функции стратегического планирования в муниципальном управлении приводит к неопределенности состояния муниципальной социально-экономической системы даже в ближайшей перспективе.

Наличие стратегического плана в МО отнюдь не означает, что будет достигнут положительный результат социально-экономического развития. Для достижения позитивного эффекта в развитии территории большую роль играет правильная и научно обоснованная методика разработки и управления реализацией стратегического плана развития МО. К сожалению, на сегодняшний день в науке еще не сложилось единое понимание процедуры и структуры процесса разработки стратегических планов развития МО. Существует проблема неопределенности в части выбора и использования методического инструментария на различных этапах стратегического планирования.

Автор на основе изученного теоретического и практического опыта территориального стратегического планирования характеризует и обосновывает методические предложения по разработке стратегии развития МО и оценке качества стратегического планирования в МО.

Разработку стратегии развития МО предлагается осуществлять на основе стратегической матрицы «Конкурентный статус – стратегический потенциал» и структурно-функционального подхода к процессу целеполагания.

Стратегическая матрица «Конкурентный статус – стратегический потенциал» применяется как инструмент определения миссии МО. Актуальность и целесообразность использования данной матрицы обосновывается тем, что конкурентный статус и стратегический потенциал являются основополагающими системными факторами долгосрочного социально-экономического развития МО.

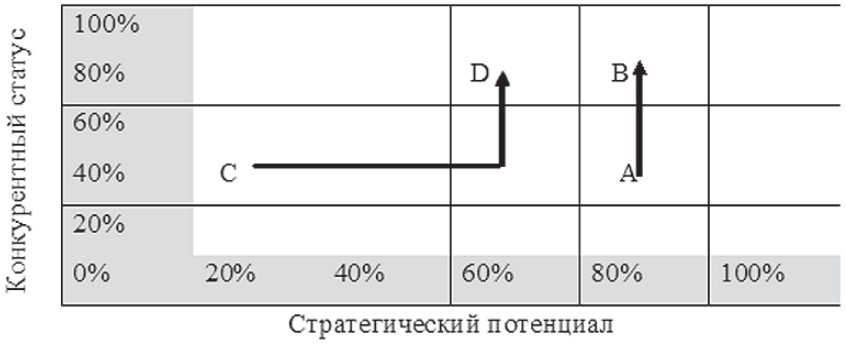


Рис. 1 – Стратегическая матрица «Конкурентный статус – стратегический потенциал»

Процесс определения миссии развития МО с помощью стратегической матрицы «Конкурентный статус – стратегический потенциал» включает в себя несколько этапов:

1. Задается предельная точка роста конкурентного статуса, т. е. та конкурентная позиция, которая должна быть достигнута через определенный период времени (по завершении действия стратегии).

2. Определяется ожидаемый уровень роста стратегического потенциала.

3. Устанавливается ожидаемый стратегический уровень, характеризующий состояние конкурентного статуса и стратегического потенциала в итоге реализации стратегии (находится в точке пересечения значений конкурентного статуса и стратегического потенциала).

4. Определяется стратегическая траектория развития МО. Выбор стратегической траектории зависит от степени развития и использования стратегического потенциала для достижения определенной конкурентной позиции МО. В ситуации, когда стратегией предусмотрен рост конкурентных позиций без увеличения стратегического потенциала, имеет место вертикальная стратегическая траектория (прямой стратегический рост). Если разработчиками стратегии устанавливается стратегический уровень, предполагающий повышение конкурентного статуса и стратегического потенциала, траектория будет иметь вид сначала горизонтальной, а затем вертикальной прямой линии. В случае принятия решения о развитии стратегического потенциала без усиления конкурентного статуса траектория примет вид горизонтальной линии.

В зависимости от установленного стратегического уровня и стратегической траектории формируется базовое (рамочное) стратегическое направление. Автор выделяет несколько вариантов базового стратегического направления социально-экономического развития МО.

5. Определение миссии МО на основе базового (рамочного) стратегического направления.

Формулировка миссии в конкретном МО зависит от специфических характеристик муниципальной социально-экономической системы, состояния развития отраслей ее экономики и социальной сферы. Например, при выборе для МО «Город N» рамочного стратегического направления «Наращивание стратегического потенциала – повышение конкурентного статуса» возможны несколько вариантов формулировки миссии: «Качественное повышение уровня жизни местного сообщества через развитие и использование промышленного потенциала муниципального образования», либо «Улучшение качества муниципальной среды путем наращивания и всестороннего ис-

Таблица 1 – Варианты базового (рамочного) стратегического направления

Базовое (рамочное) стратегическое направление	Характеристика
«Укрепление конкурентного статуса путем интенсификации стратегического потенциала» (линия АВ)	Этот вид стратегического развития целесообразно применять в отношении муниципальных образований с большим количеством стратегических ресурсов. Имеющийся стратегический потенциал используется для повышения уровня жизни населения и улучшения состояния других факторов, образующих конкурентный статус территории.
«Укрепление конкурентного статуса путем наращивания и интенсификации использования стратегического потенциала» (линия CD)	Это наиболее оптимальный вариант рамочного стратегического направления, обеспечивающий системность и гармоничность развития территории, учет всего комплекса факторов внутренней и внешней среды, оказывающих влияние на социально-экономическое положение муниципального образования. При выборе данной стратегической альтернативы предусматривается двунаправленный процесс развития. Первое направление предполагает принятие мер по привлечению на территорию муниципального образования трудовых, материальных, интеллектуальных и других ресурсов, составляющих стратегический потенциал. Второе направление – использование стратегического потенциала с целью усиления конкурентных позиций муниципального образования.

пользования стратегического потенциала», либо «Повышение качества городской среды через развитие и интенсификацию использования природно-ресурсного потенциала МО» и т. д.

Таким образом, миссия МО – это стратегический курс развития к определенному стратегическому уровню, отражающему состояние стратегического потенциала и конкурентного статуса данной территории.

Для обеспечения качественного выполнения миссии выстраиваются стратегические цели и задачи социально-экономического развития, при определении которых используется структурно-функциональный подход. Это означает, что главные цели и задачи развития территории должны соотноситься со структурой и функциональными связями внутри муниципальной социально-экономической системы (МСЭС). Структуру социально-экономической системы МО автор представляет в виде следующих элементов: 1) сферы МСЭС. К основным сферам можно отнести экономическое развитие, социальное развитие, муниципальное хозяйство; 2) функциональные зоны, из которых состоят сферы муниципальной системы.

Стратегические цели устанавливаются в пределах сфер МСЭС по результатам экспертных оценок. Формулируются различные вариации стратегических целей, однако в результате статистической обработки экспертных мнений для каждой сферы выбирается одна наиболее актуальная и значимая цель.

На следующем уровне иерархии целеполагания разрабатываются стратегические задачи, которые, по сути, являются производными от стратегических целей. То есть каждая стратегическая цель содержит несколько задач, соотносимых с функциональными зонами, из которых состоят сферы МСЭС.

Каждая стратегическая задача конкретизируется через определенные стратегические индикаторы. Т. е. стратегические индикаторы – это укрупненные показатели выполнения стратегических задач. Непременное условие эффективного стратегического планирования – правильное объективное обоснование плановых значений стратегических индикаторов. Анализ практики территориального стратегического планирования показал, что на сегодняшний день при разработке муниципальных стратегий существует проблема формирования заниженных или завышенных стратегических индикаторов, что приводит к нивелированию стратегического планирования.

Плановые значения стратегических индикаторов предлагается рассчитывать на основе установленного конкурентного уровня, к которому ведет базовое стратегическое направление социально-экономического развития МО.

Рассмотрим подробнее алгоритм определения плановых значений стратегических индикаторов:

1. Определение базового значения стратегического индикатора на период начала действия стратегического плана. Как правило, это значение очевидное и устанавливается на основе статистических, отчетных и др. данных.

2. Установление эталонного значения стратегического индикатора на период начала действия стратегического плана. В данном случае под эталонным значением стратегического индикатора (далее – ЭЗСИ) понимается средняя величина значений соответствующего индикатора по двум и более МО, отнесенным к определенному конкурентному уровню. Например, в территориальной группе городов-центров субъектов Приволжского федерального округа состоит 14 МО. По результатам сравнительного социально-экономического анализа в соответствующей территориальной группе установлено 7 конкурентных уровней, каждый из которых включает по два МО. Конкурентный уровень № 1 характеризует города с самым низким уровнем развития, конкурентный уровень № 7 включает города с наилучшим результатом рейтинговой оценки. При разработке стратегии города Кирова принято решение ориентироваться на конкурентный уровень № 5 (города Самара и Нижний Новгород). В этом случае для конкретного стратегического индикатора, учитываемого в стратегии развития г. Кирова (к примеру, оборот розничной торговли на душу населения), эталонным значением будет средняя величина значений соответствующего параметра в МО Самаре и Нижнем Новгоро-

де. То есть, если в Самаре оборот розничной торговли на душу населения в 2010 г. составил 157,52 тыс. руб. и в Нижнем Новгороде – 168,50 тыс. руб., то эталонное значение для МО «Город Киров» составит (157,52 тыс. руб. + 168, 50 тыс. руб.)/2 = 163,01 тыс. руб.

3. Определение величины (прироста), на которую изменится ЭЗСИ за весь период действия стратегии.

Автор предлагает три варианта определения прироста ЭСЗИ.

Вариант 1. Путем ретроспективного анализа данных определяется среднее значение ЭЗСИ и среднее значение базового значения стратегического индикатора в динамике за последние 5 лет. Далее разницу этих двух значений умножают на количество лет периода действия стратегического плана.

Вариант 2. На основании федеральных и региональных стратегий территориального и ведомственного значения, устанавливающих индекс физического объема по аналогичному параметру на срок, совпадающий с периодом действия стратегического плана развития МО.

Вариант 3. На основе метода экспертных оценок. С помощью экспертных оценок устанавливается возможный прирост ЭСЗИ на каждый год действия стратегии.

4. Расчет планового значения стратегического индикатора:

$I_i = W_i + \Delta W_i$, (1)

где I_i – стратегический индикатор, W_i – эталонное значение стратегического индикатора, ΔW_i – прирост эталонного значения стратегического индикатора в стоимостном или натуральном выражении за период действия стратегии.

Расчет стратегических индикаторов завершает процесс разработки стратегии развития МО.

Таким образом, стратегию развития МО, согласно подходу, предложенному автором, формируют следующие элементы: миссия как главный стратегический курс развития МО, стратегические цели, стратегические задачи и стратегические индикаторы.

Таблица 2 – Пример структуры МСЭС

Сферы МСЭС	Функциональные зоны МСЭС
Экономика	Промышленность
	Сельское хозяйство
	Строительство
	Потребительский рынок
	Природно-ресурсный комплекс
Социальное развитие	Образование
	Здравоохранение
	Культура
	Физическая культура и спорт
Муниципальное хозяйство	Дорожно-транспортная инфраструктура
	Жилищно-коммунальное хозяйство

Для того, чтобы стратегия была модифицирована в непрерывный процесс стратегического планирования, необходимо создать и наладить функционирование эффективной системы управления реализацией стратегии. Главными инструментами управления процессом реализации стратегии, как считает автор, являются организационное обеспечение стратегического планирования; система долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного планирования реализации стратегии, мониторинг реализации стратегии; корректировка стратегического планирования развития муниципального образования.

Немаловажную роль в процессе совершенствования методических основ муниципального стратегического планирования играют исследования в области оценки качества стратегического планирования развития МО, которые способствуют выявлению проблем и недостатков в системе стратегического планирования, открывают направления совершенствования методики разработки стратегических планов МО.

В свою очередь, информативность и объективность результатов оценки качества стратегического планирования напрямую зависит от эффективности используемого для этих целей методического инструментария.

Автором предлагается методика комплексной оценки качества стратегического планирования социально-экономического развития МО на основе интеграции структурного, экспертного и дисперсионного анализа.

Сущность структурного анализа заключается в том, что стратегический план раскладывается на отдельные этапы, далее по каждому этапу характеризуется содержание процесса планирования, анализ положительных и отрицательных сторон методики планирования.

В основе экспертного анализа качества стратегического планирования лежит групповая оценка качества, складывающаяся из некоторого количества субъективных мнений экспертов. Экспертная оценка позволяет провести комплексное исследование стратегического плана по различным направлениям, прежде всего тем, которые не поддаются изучению с помощью количественных формализованных методов. Предусматривает оценку качества стратегического плана экспертами по соответствующим параметрам качества. Совокупный коэффициент, определяющий состояние качества стратегического плана, устанавливается путем суммирования коэффициентов качества отдельных параметров.

Для дополнения и уточнения экспертных оценок о качестве стратегического планирования может применяться дисперсионный анализ.

Суть метода дисперсионного

анализа состоит в установлении эффективности стратегического планирования путем определения среднеквадратического отклонения фактических значений стратегических показателей от нормы эффективности.

Под нормой эффективности в данном случае понимается величина, равная 100 % или 1, то есть когда фактическое значение показателя равно запланированному. По уровню среднеквадратического отклонения совокупности значений показателей стратегического плана можно сделать вывод о выполнении стратегического плана, степени объективности и обоснованности стратегического плана, полноте и широте анализа факторов внутренней и внешней среды при разработке стратегии, участии населения и хозяйствующих субъектов в принятии стратегических решений. Очевидно, что чем выше отклонение от нормы эффективности, тем хуже качество стратегии. Оптимальный вариант, если среднеквадратическое отклонение равно норме эффективности (т. е. 100 % или 1) или незначительно на 2-5 % ее превышает.

Таким образом, предложенная методика позволяет провести системную диагностику качества стратегического планирования, выявить положительные и отрицательные факторы, преимущества и недостатки планирования на всех его этапах от момента инициирования до факта выполнения и в конечном итоге сформировать полезную информационно-методическую базу для разработки и реализации новой стратегии развития муниципального образования.

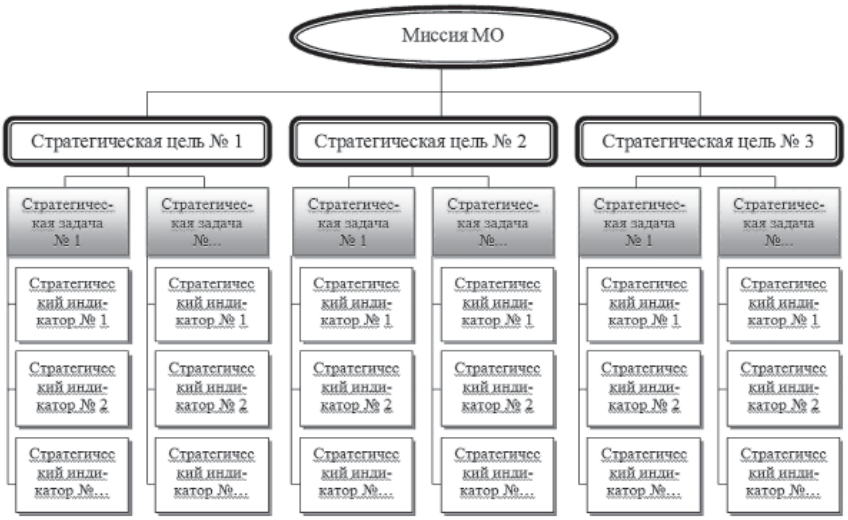


Рис. 2 – Схема стратегии социально-экономического развития МО

Рис. 3 – Схема оценки качества стратегического планирования МО

Список использованной литературы:

1. Кузык Б. Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития : Учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2006. – 427 с.

2. Методические рекомендации по разработке и реализации стратегического плана городского развития / под ред. Б. М. Гринчеля, Н. Е. Костылевой. – СПб.: Институт проблем региональной экономики РАН, 2001.

3. Муниципальное управление : Справочное пособие / В. В. Иванов, А. Н. Коробова. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 718 с.

4. Муниципальный менеджмент: Учебное пособие для вузов / В. Л. Асанов, В. Н. Иванов, С. Б. Мельников и [др.]; под общ. ред. В. Н. Иванова, С. Б. Мельникова; Акад. наук социал. технологий и местн. самоуправления. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 412 с.

5. Писарева О. М. Методы прогнозирования развития социально-экономических систем : Учеб. пособие по спец. «Менеджмент организаций» / О. М. Писарева. – М.: Высшая школа, 2007. – 591 с.

6. Стратегический план города: программа социально-экономического развития г. Кирова на период до 2010 г. / рук. авт. колл. проф. А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2000.

7. Управление развитием муниципальных образований (стратегическое планирование. Территориальное планирование) : Учеб. пособие / В. Н. Княгинин и [др.]; под науч. ред. О. Р. Перцовского, А. А. Черненкова. – М.: АНХ, 2007.

8. Харченко К. В. Муниципальное стратегическое планирование: от теории к технологии / К. В. Харченко; Ин-т муниципальных проблем. Белгород: Белгородская обл. тип., 2009.

Bibliographic references:

1. Kuzyk B. N. Forecasting and strategic planning of social and economic development: Textbook / B. N. Kuzyk, V.I. Kushlin Yu. V. Yakovets. – M.: Economy, 2006. – 427 p.

2. Methodological recommendations to develop and implement the strategic plan of the urbain development / edited by B. M. Grinchel, N. E. Kostyleva. – SPb.: Institute for Regional Economy Problems RAS, 2001.

3. Municipal management: Reference aid / V. V. Ivanov, A. N. Korobova. – the 2nd edition, revised and updated. – M.: INFRA-M, 2006. – 718 p.

4. Municipal management: Teaching aid for high educational establishments / V. L. Asanov, V. N. Ivanov, S. B. Melnikov [and others]; edited by V. N. Ivanov, S. B. Melnikov; Academy of Sciences of Social Technologies and Local Administration. – M.: Municipal world, 2004. – 412 p. – (Encyclopaedia of administrative knowledge. Municipal science).

5. Pisareva O. M. Forecasting methods for development of social and economic systems: Teaching aid for a specialty of «Enterprise management» / O. M. Pisareva. – M.: High school, 2007. – 591 p.

6. Strategic city map: the program of social and economic development of Kirov for the period till 2010. The head of a group of authors is prof. A. P. Egorshin. - N.Novgorod: the NIMBUS, 2000.

7. Management of development of municipal units (strategic planning. Territorial planning): Teaching aid / V. N. Knyaginin and [others]; edited by O.R. Pertsovsiy, A.A. Chernenkov. – M.: ANH, 2007.

8. Kharchenko, K.V. Municipal strategic planning: from theory to technology / K. V. Kharchenko; Institute of Municipal Problems. Belgorod: Printing House of Belgorodsk region, 2009.

УДК 290.33-24

Г. С. Мерзликина, Ю. В. Качапкина*

МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

(Волгоградский государственный технический университет, Россия)

Ключевые слова: интеграция, синергетический эффект, интегрированное формирование, диверсификация, аутсорсинг.

Аннотация: Проведенный системный анализ процессов интеграции в современной промышленности показал, что одной из основных проблем процессов интеграции является необъективная и неточная оценка прогнозируемых результатов интеграции. Для принятия решения об интеграции необходим анализ факторов положительного и отрицательного синергетического эффекта, которые должны учитывать вид интеграции, что будет способствовать наиболее полному учету особенностей функционирования и возникающих рисков изменения эффективности для каждого вида интегрированного формирования в промышленности.

Key words: integration, synergetic effect, integrated unit, diversification, outsourcing.

Abstract: The carried out system analysis of integration processes in industry today has shown that one of the basic problems of integration processes is the biased and inexact estimation of predicted results of integration. The analysis of positive and negative factors of synergetic effect is necessary for decision-making on integration, which should consider an integration kind that will promote the fullest account of features of functioning, and arising risks of change of efficiency for each kind of the integrated formation in the industry.

Современная ситуация в экономике России вот уже несколько лет характеризуется активизацией интеграционных и дезинтеграционных процессов хозяйствующих субъектов в промышленности и поиском наиболее эффективных организационно-экономических форм сотрудничества. Нестабильность экономического роста и переход промышленности на качественно новый уровень развития требует перестройки организационно-экономического механизма управления производством, введения новых организационно-правовых форм экономической

* **МЕРЗЛИКИНА Галина Степановна – д.э.г., профессор, зав. кафедрой «Экономика и Управление» ВолгГТУ**
КАЧАПКИНА Юлия Вячеславовна – аспирант кафедры «Экономика и Управление» ВолгГТУ
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

деятельности (создания крупных промышленно-производственных комплексов, финансово-промышленных групп, концернов, консорциумов и т. д., т. е. организации интегрированных формирований) [1].

Проведенный анализ показывает специфичность проявления экономической, финансовой, рыночной эффективности различных видов интеграции, а также потенциальных рисков, поэтому оценка эффективности организации интегрированного формирования в промышленности должна основываться на учете особенностей каждого из видов интегрированного формирования.

Основные пути повышения эффективности и риски процессов интеграции приведены в таблице 1.

Таким образом при оценке направлений развития интегрированных формирований, необходимо проанализировать все преимущества и риски, которые несет в себе каждое из направлений развития: внутренняя интеграция (горизонтальная и вертикальная) и внешняя интеграция (диверсификация и аутсорсинг). Следует заметить, что эффективность горизонтальной, вертикальной интеграции, диверсификации и аутсорсинга зависит от условий функционирования интегрированного формирования: отраслевой принадлежности, этапа развития, стратегии и экономических особенностей.

Поэтому очень важным представляется учет вида интеграции при определении синергетического эффекта для учета специфики интеграции, глубины и особенностей взаимосвязей между структурным подразделением и интегрированным формированием в целом и определения так называемых дополнительных материальных и нематериальных эффектов от интеграции. Рост эффективности возможен во многих сферах деятельности: повышение эффективности использова-

Таблица 1 – Сравнение основных видов внутренней и внешней интеграции

Вид интеграции	Экономическая эффективность	Финансовая эффективность	Рыночная эффективность	Риски
Концентрация или горизонтальная интеграция	Повышение эффективности за счет эффекта масштаба и использования прогрессивного опыта	Большая доступность заемных финансовых средств, повышение финансовой устойчивости	Рост доли рынка, единая сбытовая и маркетинговая политика	Рост предпринимательского риска
Вертикальная интеграция	Снижение дополнительных затрат на различных этапах производственного процесса	Большая доступность заемных финансовых средств, снижение рисков неплатежей	Повышение конкурентоспособности продукции за счет снижения себестоимости – цены и контроля качества	Снижение гибкости, риск повышения затрат
Диверсификация производства	Рациональное перераспределение производственных ресурсов, снижение затрат	Эффективное распределение финансовых ресурсов в более прибыльные отрасли	Незначительная	Риск снижения эффективности управления
Аутсорсинг бизнес–процессов	Снижение себестоимости в результате более эффективного использования ресурсов	Незначительная	Незначительная	Риск снижения эффективности управления

Таблица 2 – Оценка синергетического эффекта интегрированного формирования при «внутренней» интеграции

Критерий оценки синергетического эффекта	Оценка влияния синергетического эффекта
Эффективность использования ОПФ	Возможность задействования производственного оборудования
	Возможность задействования неиспользуемых площадей, земель
	Возможность снижения расходов на содержание оборудования
Эффективность функции снабжения	Снижение закупочных цен на сырье, использование системы скидок
	Снижение расходов на поставку сырья благодаря единой системе снабжения
Эффективность производственного процесса	Заимствование передовых технологий производства
	Снижение уровня брака, контроль материальных затрат
Эффективность работы персонала	Снижение затрат на содержание ряда подразделений благодаря ликвидации дублирующих функций
	Обмен передовым опытом и знаниями между сотрудниками подразделений
	Единая социальная политика и карьерный рост как фактор повышения производительности труда
	Отток квалифицированных кадров
Эффективность менеджмента	Снижение или рост расходов на управление
	Создание эффективной системы управления и контроля
	Снижение эффективности менеджмента
Эффективность сбыта продукции	Рост конкурентных преимуществ за счет увеличения доли на рынке, повышения узнаваемости общей торговой марки
	Проведение общих маркетинговых мероприятий, снижение затрат на продвижение продукции
	Использование единых каналов сбыта
	Расширение ассортимента продукции, предоставляемых услуг
Эффективность управления финансами	Большая доступность финансовых средств, снижение затрат на капитал
	Уменьшение финансовых рисков неплатежеспособности, повышение финансовой устойчивости за счет использования средств взаимокредитования
Итоговая синергия	Расчет интегрального показателя синергии

ния производственных фондов, рост эффективности снабжения, повышение эффективности производственного процесса, повышение эффективности работы персонала, повышение эффективности менеджмента, рост эффективности сбытовой функции, увеличение эффективности управления финансами, рост рыночной эффективности.

При горизонтальной и вертикальной интеграции («внутренней» интеграции) очень важным представляется оценка дополнительного эффекта при организации интегрированных формирований в виде синергии, т. к. основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений заключается именно в стремлении получить и усилить синергетический эффект [6].

Наличие или отсутствие того или иного показателя синергии выявляется экспертным путем исходя из конкретных условий функционирования интегрированного формирования.

После определения наличия признаков положительной или отрицательной синергии и их анализа принимается решение о положительном или отрицательном совокупном синергетическом эффекте. Таким образом можно определить дополнительный прирост (или снижение) эффективности за счет эффекта синергии.

Дополнительный прирост эффективности диверсифицированных структур будет отличаться от синергетического эффекта интегрированных формирований в силу того, что диверсификация подразумевает объединение технологически не связанных разнородных бизнесов. Основным фактором дополнительного прироста эффективности диверсифицированных формирований выступает снижение финансовых рисков благодаря диверсификации.

Расчет показателей риска можно показать на примере

Таблица 3 – Определение дополнительного прироста эффективности интегрированного формирования при диверсификации

Критерий оценки синергизма	Оценка влияния эффекта синергизма
Эффективность производственного процесса	Рациональное перераспределение производственных ресурсов
	Снижение производственного риска
	Возможность использования свободных мощностей для проведения экспериментальных работ, разработки нововведений
Эффективность работы персонала	Полное использование трудового потенциала
	Сохранение кадров, создание новых рабочих мест, единая социальная политика
Эффективность менеджмента	Возрастает сложность задач управления
	Противоречия в принципах и процедурах выработки и принятия управленческих решений в разных подразделениях
Эффективность управления финансами	Внутрифирменное перераспределение капиталов с целью максимизации нормы прибыли бизнеса
	Перераспределения капитала между объектами с различными уровнями финансового риска и доходности
Эффективность рыночная	Рост (расширение) предприятий как основа достижения эффекта экономии на масштабе
	Стабилизация роста бизнеса
	Повышение конкурентоспособности продукции за счет дифференциации и брендинга
	Устойчивость фирмы перед лицом рыночных рисков (учет его меняющейся конъюнктуры в части спроса)
Итоговая синергия	Расчет интегрального показателя синергии

колебаний показателя рентабельности продаж. Для расчета необходимо проанализировать данный показатель за период t.

Прогнозное значение рентабельности можно оценить на основе данных, полученных методом экстраполяции.

$$R^{t+1} = \frac{1}{t}\sum_{i=2}^{t} \frac{R_i}{R_{i-1}} \times R^t \quad , (1)$$

где t – число лет,

R_i – значение рентабельности i-го периода

Рассчитывается среднее значение рентабельности

$$\overline{R} = \frac{\sum_{t+1}^{j=1} R_j}{t+1} \quad , (2)$$

где R_j – рентабельность j-го периода,

$t+1$ – прогнозируемый период.

Среднеквадратичное отклонение

$$\sigma = \frac{\sum_{j=1}^{t+1} (R_j - \overline{R})^2}{t+1} \quad , (3)$$

где $\overline{R}$ – средняя норма рентабельности,

R_j – рентабельность j периода,

$t+1$ – прогнозируемый период,

Показатель среднеквадратичного отклонения означает вероятность того, что ожидаемые значения показателей будут достаточно близкими к среднему ожидаемому значению рентабельности

Коэффициент вариации

$$\nu = \frac{\sigma}{\overline{R}} \quad , (4)$$

где $\overline{R}$ – средняя норма рентабельности,

σ – среднеквадратичное отклонение.

Коэффициент вариации показывает степень отклонения значений рентабельности от среднего значения, что можно считать показателем финансового риска колебаний значения рентабельности.

Таким образом, снижение риска можно оценить как разность между значением коэффициента ковариации рентабельности

продаж в случае деятельности диверсифицированного формирования без учета оцениваемого структурного подразделения и коэффициента ковариации рентабельности продаж с учетом их объединения.

Кроме того, можно оценить снижение уровня риска и дополнительный прирост эффективности при диверсификации экспертным путем с помощью таблицы (таблица 3).

В случае оценки дополнительного прироста эффективности аутсорсинговых формирований следует опираться на наличие ряда факторов (таблица 4).

Оценку синергетического эффекта интегрированного формирования в общем виде предлагаем по ряду критериев с помощью следующей таблицы (таблица 5). Наличие или отсутствие того или иного показателя дополнительного эффекта выявляется экспертным путем исходя из их конкретных условий функционирования интегрированного формирования.

Определение значимости и балла проявления различных факторов дополнительного эффекта осуществляется экспертным путем. Интегральный показатель дополнительного эффекта рассчитывается путем суммирования средневзвешенных по значимости значений показателей (баллов).

После расчета итогового значения синергетического эффекта производится анализ полученных данных и выведение итогового заключения об эффективности. В случае, если эффективность имеет отрицательное значение, целесообразным представляется перевод оцениваемого структурного подразделения на аутсорсинг или его продажа, после предварительной оценки эффективности этих путей. Для этого целесообразна оценка прибыли от перевода на аутсорсинг, выручки и затрат от продажи бизнеса, оценка перспектив развития бизнеса и его стоимости в будущем. Необходимо принять решение о получении дохода единоразово в краткосрочной перспективе (от реализации) либо получении регулярного дохода определенного размера (от аутсорсинга) и возможности реализации бизнеса в будущем.

Таблица 4 – Определение дополнительного прироста эффективности интегрированного формирования при аутсорсинге

Критерий оценки синергизма	Оценка влияния эффекта синергизма при аутсорсинге
Эффективность использования ОПФ	Доступность необходимого специального оборудования
	Бесперебойность производства (избежание потерь прибыли и репутации от поломки оборудования и простоев, особенно в случае, когда оборудование сильно изношено
	Высвобождение дефицитного оборудования, занятого изготовлением стандартных изделий
Эффективность функции снабжения	Риск роста цен со стороны поставщика
	Риск невыполнения договора поставки
	Возможное снижение сроков работ или риск невыполнения сроков поставки
	Потенциальная монополия со стороны поставщика аутсорсинговых услуг
	Отсутствие гибкости поставщиков, их нацеленности на результат (например, жесткая договорная позиция)
	Улучшение работы отдела снабжения (сокращение номенклатуры закупаемых изделий, за счет закупки собранных в узлы изделий)
Эффективность производственного процесса	Возможное повышение качества продукции (использование передового опыта аутсорсера) или риск неудовлетворительного качества продукции
	Концентрация ограниченных ресурсов на основной деятельности, на стратегически важных, ключевых позициях
	Возможность избавиться от чрезмерных накладных расходов периодически выполняемых работ, имеющих низкую загруженность
	Возможность избавиться от производства простейших заготовок, имеющего низкую загруженность, и сконцентрироваться на ключевых процессах
	Снижение оперативности (например, перевозка крупногабаритных грузов или доставка на большое расстояние)
	Увеличение или снижение затрат
Эффективность работы персонала	Высвобождение высококвалифицированной рабочей силы, занятой изготовлением стандартных изделий
	Сопротивление персонала передаче части персонала сторонней компании и увольнениям, снижение мотивации
Эффективность менеджмента	Усложнение управления (потеря контроля над собственными ресурсами, отрыв руководства от части деятельности компании, вследствие чего оно может принимать неадекватные решения)
	Концентрация управленческих, инвестиционных и прочих ресурсов на основном бизнесе
Эффективность рыночная	Возможность выйти на новые рынки (например, географически)
	Риск утечки информации и появления нового конкурента, использующего опыт и знания компании, заказывавшей аутсорсинг
Итоговая синергия	Расчет интегрального показателя синергии

Таблица 5 – Определение синергетического эффекта

Критерий оценки синергетического эффекта	Оценка влияния синергетического эффекта	значимость фактора	отрицательный		положительный		итоговое значение (+ или –)
			балл	балл с учетом значимости	балл	балл с учетом значимости	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
...	...	...	...	...	...	...	...
Итоговое значение	...	...	...	...	...	...	...

Следует заметить, что необходим перманентный мониторинг системы критериев и факторов для оценки эффективности интегрированного формирования требованиям внешней среды, который позволит своевременно оценить и скорректировать систему оценки эффективности.

Таким образом, предложенный подход отвечает целям оценки организации интегрированного формирования в промышленности, так как позволяет проследить и оценить различные аспекты, возникающие при различных видах интеграции.

Список использованной литературы:

1. Качапкина Ю. В. Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности / Ю. В. Качапкина, Г. С. Мерзликина // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 23-28.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Изд-во Питер, 2000. – 416 с.
3. Гвардин С. В. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России / С. В. Гвардин, И. Н. Чекун. – Спб.: Питер, 2007. – 192 с.
4. Короткова Н. А. Интеграционные процессы на отечественных предприятиях: модели, направления, особенности / Н. А. Короткова // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2.
5. Якутин Ю. В. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций / Ю. В. Якутин // РЭЖ. – 1998. – № 9-10.
6. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

Bibliographic references:

1. Kachapkina Yu.V. Development of methods for efficiency estimation of integrated units in industry / Yu. V. Kachapkina, G. S. Merzlikina // Herald of Astrakhan State Technical University. Series: Economy. – 2011. – № 1. – P. 23-28.
2. Anosoff I. New corporative strategy: translated from English / I. Anosoff. – M.: Publishing House Piter, 2000. – 416 p.
3. Gvardin S. V. Merges and take-overs: efficient strategy for Russia / S. V. Gvardin, I. N. Chekun. – SPb: Piter, 2007. – 192 p.
4. Korotkova N. A. Integration processes based on national enterprises: models, essential features / N. A. Korotkova // Russian entrepreneurship. – 2010. – № 2.
5. Yakutin Yu. V. Once again to the analysis of efficiency of Russian corporations / Yu. V. Yakutin // REG. – 1998. – № 9-10.
6. Zang V.-B. Synergetic economy. Time and changes in the Non-Linear Economic Theory / V.-B. Zang. – M.: Mir, 1999. – 335 p.

РАЗДЕЛ 2: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК 65.01:262.101-21

Н. А. Серебрякова*

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)

Ключевые слова: управленческое консультирование, консультационные услуги, характеристики, организационно-экономические факторы.

Аннотация: В работе рассмотрены сущность и классификация консультационных услуг, выявлены качественные характеристики и организационные-экономические факторы, влияющие на них.

Key words: administrative consultation, consulting services, characteristics, organizational-business factors.

Abstract: In work the essence and classification of consulting services are considered, qualitative characteristics and organizational-business factors, influencing on them are revealed.

Эффективность функционирования и конкурентоспособность банковской сферы в решающей степени зависит от использования достижений научно-технического прогресса, актуальности, полноты и надежности используемой информации, глубины и качества ее анализа. Однако банки зачастую не могут самостоятельно внедрить в своих хозяйствах необходимые инновации, разобраться в большом количестве поступающей из различных источников информации. В большинстве развитых стран мира им на помощь приходят консалтинговые фирмы, помогающие в принятии управленческих решений различного характера. В России востребованность консультаций на порядок выше в связи с недостаточным развитием информационно-коммуникационных технологий, недостатком квалифицированных кадров, надежных источников информации, низким качеством связи и рядом других проблем.

Инновационной, информационной и консультационной деятельностью занимаются многие банковские структуры. Однако, как показывает зарубежный и уже накопившийся российский опыт, наиболее эффективна организация управленческого консультирования в качестве многоуровневой разветвленной системы, поддерживаемой государством и наиболее рационально использующей накопленный научный потенциал.

Подготовке кадров консультантов, методике консультирования, в том числе в области экономики посвящены труды Д. С. Алексанова, Н. В. Акканиной, Л. С. Иппа, А. Ф. Королькова, В. М. Кошелева, В. В. Маковецкого, Б. А. Рунова, В. А. Стороженко, Р. И. Словцова, В. Е. Торикова и др. авторов.

Вопросы эффективности консультационной деятельности проработаны в трудах Н. П. Андреевой, О. В. Игошкина, Л. Г. Муратовой, А. В. Петрикова, С. Б. Огнивцева.

Региональные аспекты развития консультационной деятельности освещены в трудах В. М. Болтовского (Томская обл.), А. П. Живаева (Свердловская обл.), О. В. Киреевой, О. В Игошкина (Самарская обл.), А. С. Кириленко, А. В. Верницкой (Иркутская обл.), А. М. Козиной (Новгородская обл.), В. В. Козлова, Е. Ю. Козловой, М. С. Мамедова (Нижегородская обл.), В. В. Коромысловой (Кировская обл.), И. Р. Малакшиновой, А. Ю. Алексеевой (Республика Бурятия), И. М. Михайленко (Ленинградская обл.), С. Н. Михалева (Краснодарский край), Т. А. Михалевой, В. И. Лесникова, Ю. Ю. Попова (Воронежская обл.), А. В. Олонцева (Ярославская обл.), М. Б. Павловой (Республика Саха (Якутия)), И. В. Палаткина, Л. Б. Виничек, Т. А. Терехиной (Пензенская обл.) В. Н. Перекрестова (Новосибирская обл.), О. А. Россохиной (Московская обл.).

Вместе с тем, в настоящее время недостаточно исследованы и обобщены тенденции развития системы управленческого консультирования, имеются весьма противоречивые взгляды и подходы к его организации и основным направлениям его развития, что требует дальнейших исследований и обоснований.

Организация эффективной консультационной деятельности основана на знании сущности и

* **СЕРЕБРЯКОВА Надежда Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

Рецензент – СМОЛЬЯНОВА Елена Леонидовна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес», декан факультета безотрывного образования ВГУИТ

специфики оказания консультационных услуг. Изучению этих вопросов посвящены труды многих ученых, как в нашей стране, так и за рубежом. Однако большинство из них не конкретизированы с учетом банковской сферы. Выявленные на основе изучения различных источников характерные признаки консультационных услуг помогают выработать более обоснованные меры как тактического, так и стратегического характера при организации управленческого консультирования.

Обобщая результаты исследований различных авторов, можно сделать вывод, что сущность консультирования заключается во взаимодействии двух сторон – консультирующей, в роли которой выступают консультанты, обладающие необходимым объемом знаний и опыта, и консультируемой (клиентов), нуждающейся в интеллектуальной помощи со стороны специалистов. При решении задач клиентов осуществляется связь между знаниями консультанта и процессом консультирования. Консультирование основано на совместной работе консультанта и клиента в процессе межличностного общения.

Интегрируя различные определения, считаем, что управленческое консультирование – это деятельность консультантов по оказанию профессиональных консультационных услуг, носящих рекомендательный характер и помогающих сотрудникам банков, населению в реализации целей и задач путем разрешения проблем различного характера, выявления и использования новых возможностей, внедрения изменений и обучения.

В практике консультационной работы часто путают консультационные услуги с информационными. Консультирование отличается от передачи информации тем, что направлено на конкретный объект, обладающий специфическими характеристиками, развивающийся в определенных условиях. Таким образом, оказание консультационных услуг в системе консультационного обеспечения банковской сферы – это еще вид деятельности по привязке информации, знаний и опыта, которыми обладают подготовленные специалисты-консультанты, к конкретной области или проблеме с целью оказания помощи в принятии решений, разъяснения существующих норм, выработки рекомендаций, помощи во внедрении инноваций, передачи знаний.

Востребованность консультационных услуг в банковской сфере обусловлена, прежде всего, следующими проблемами:

1. Сложность работы в условиях неопределенности и изменения внешней и внутренней среды банковского сектора экономики.

2. Необходимость обновления и внедрения инновационных технологий и проектов для повышения конкурентоспособности банковской сферы, особенно при грядущем вступлении в ВТО.

3. Проблема кадрового обеспечения банков, при огромном количестве выпускников по специальности «Финансы и кредит».

4. Постоянно меняющаяся законодательная база, требующая отслеживания и разъяснения.

5. Избыток (а иногда и недостаток), неоднозначность маркетинговой информации, которая своевременно необходима для принятия управленческих решений.

6. Уровень развития информационных технологий не соответствует уровню их использования, выбору и освоению программного обеспечения, оперативному получению информации из сети Интернет.

Консультационные услуги имеют нематериальный характер, однако они отличаются рядом признаков, на основании которых могут классифицироваться. Обобщив классификацию, приведенную в литературных источниках, и дополнив ее на основании опыта оказания консультационных услуг, нам удалось выделить несколько их обобщающих признаков, которые группируются в зависимости от следующих характеристик: исходя из предмета и направленности консультирования; по применяемым методам и методикам консультирования; по трудоемкости, срокам и кратности оказания услуг; по месту оказания услуг; по характеристике обслуживаемых клиентов; по типу консультационной организации; по платности оказания услуг и форме оплаты.

Классификация консультационных услуг необходима для управления процессом управленческого консультирования, включающего планирование, организацию и контроль.

Автором также выделены характеристики консультационных услуг, которые в некоторой степени позволяют измерить их качество: своевременность, достоверность, понятность, доступность, актуальность, комплексность, полнота, краткость изложения, наглядность результатов, полезность, возможность практического применения в условиях организации клиента. Трудности оценки качества консультационных услуг определяют необходимость существования особых гарантий их качества, и в первую очередь стандартов консультационной деятельности. При рассмотрении качества консультационной услуги оценивается также предметная область, содержание рекомендации, методика и сервис при предоставлении консультационной услуги.

Для выявления организационно-экономических условий и факторов, влияющих на качество консультационного обслуживания, а также проблем работы консультантов, было проведено социологическое исследование с помощью анкеты для консультантов, работающих в банковской сфере.

Полнота, понятность и полезность консультационных услуг, характеризующие качество обслуживания клиентов, зависят от квалификации консультантов, от их опыта работы в данной отрасли знания, от взаимоотношений консультантов с клиентами, от методов, используемых консультантом, его компетентности. Как показывают опросы клиентов, они более охотно прислушиваются к консультантам, если у них есть высшее образование и опыт работы на производстве. Уровень заработной платы консультантов должен быть связан с их квалификацией и позволяет привлечь наиболее квалифицированных специалистов.

Такие качественные характеристики консультационных услуг как оперативность, актуальность, достоверность, полнота и полезность обеспечиваются за счет применения современных информационных технологий. От обеспеченности консультантов техническими средствами зависит возможность использования ими информационных технологий, с помощью которых они смогут дать консультации в кратчайшие сроки с наивысшим качеством. Как показало обследование, не все консультанты обеспечены необходимой техникой и не везде она отвечает современным требованиям. Несмотря на то, что в настоящее время Интернет стал необходимым источником информации для значительной части населения страны, 69 % опрошенных консультантов не имели к нему доступа.

Для эффективной работы консультанты должны иметь удобное рабочее место, желательно в отдельном помещении, однако, как показывает практика, обычно консультанты ограничены в помещениях и находятся в комнате с другими сотрудниками. Как показало исследование, 61 % консультантов работают в помещении совместно с другими спе-

Рис. 1 – Организационно–экономические факторы, влияющие на объем и качество консультационных услуг

циалистами до 5 человек и 23 % в кабинете, где находятся до 10 человек. Почти все консультанты не имеют кабинета для приема посетителей. Проблемы имеются и с наличием помещений для проведения групповых мероприятий.

На основании изучения опыта работы консультационных организаций и проведенных обследований выявлены организационно-экономические факторы, влияющие на объем и качество консультационных услуг, которые представлены схематично на рисунке 1. Выделенные факторы позволяют определить организационно-экономические условия для повышения объема и качества консультационных услуг:

– организация маркетинга консультационных услуг;

– создание кадрового потенциала консультантов, обеспечение им достойного уровня заработной платы, организация повышения их квалификации;

– комплектование информационно-консультационных центров современным вычислительным, копировальным и презентационным оборудованием, необходимым программным обеспечением и актуализируемыми базами данных, организация доступа в сеть Интернет;

– строительство новых офисных помещений или реконструкция существующих для обеспечения консультантов рабочими местами, комнатами для приема посетителей и проведения групповых консультаций и семинаров;

– обеспечение консультационных центров транспортными средствами для организации мобильной и оперативной работы;

– методическая, организационная и информационная поддержка консультантов со стороны организаций регионального и федерального уровня.

Создание этих организационно-экономических условий возможно при комплексном системном подходе к организации управленческого консультирования в России, при этом происходит значительная экономия на ресурсах. Так, учитывая общность целей и задач, для всех формирований системы необходимо типовое методическое, информационное обеспечение, программы подготовки и повышения квалификации кадров, техническая поддержка совместимого оборудования, обмен опытом.

Список использованной литературы:

1. Анисимов Ю. П. Создание и функции регионального инвестиционного центра / Е. В. Сибирская, Ю. П. Анисимов // Регионология, 2004. – № 4. – С. 127-134.

2. Демишкевич Г. М. Информационно-консультационное обеспечение как фактор повышения эффективности сельскохозяйственного производства (монография) / Г. М. Демишкевич, О. В. Игошкин. – М.: ООО «Столичная типография», 2008.

3. Лазовский В. В. Консультационная служба. Временное положение об информационно-консультационных центрах федерального, регионального и районного уровней (Нормативно-методические материалы) / В. В. Лазовский. – М.: ЦНИИМ, 1994.

4. Серебрякова Н. А. Воздействие системы стимулирования персонала на инновационную деятельность / Н. А. Серебрякова, Е. Л. Смольянова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2008. – № 12 (53).

5. Сибирская Е. В. Интегрированные структуры управления: проблемы организации / Е. В. Сибирская // Экономика и управление. – 2004. – № 1. – С. 45-49.

6. Смольянова Е. Л. Роль инновационного маркетинга в формировании промышленно-торговой политики предприятия / Е. Л. Смольянова, Н. А. Серебрякова // Креативная экономика. – 2009. – № 3.

Bibliographic references:

1. Anisimov, Yu. P. Creation and functions of the regional investment centre / E. V. Sibirskaya, Yu. P. Anisimov // Regional studies, 2004. – № 4. – P. 127-134.

2. Demishkevich G. M. Information-consulting maintenance as the factor of increase of agricultural production efficiency (monography) / G. M. Demishkevich, O. V. Igoshkin. – M: Open Company «Capital printing house», 2008.

3. Lazovsky V. V. Consulting. Temporary position about information-consultation centers of federal, regional and regional levels (standard-methodical materials) / V. V.Lazovsky. – M: CNIIM, 1994.

4. Serebryakova N. A. Influence of the personnel stimulation system on innovative activity / N. A. Serebryakova, E. L. Smoliyanova // FES: Finance. Economy. Strategy. Series: Innovative economy and human measurement. – 2008. – № 12 (53).

5. Sibirskaya E. V. Integration management structure: organization problems / E. V. Sibirskaya // Economy and management. – 2004. – № 1. – P. 45-49.

6. Smoliyanova E. L. The role of innovative marketing in the establishment of industrially-commercial policy of an enterprise / E. L. Smoliyanova, N. A. Serebryakova // Creative economy. – 2009. – № 3.

УДК 339.138

С. В. Майер*

АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ АНОМАЛИЯМИ

(ОАО «Волжский оргсинтез», Россия)

Ключевые слова: маркетинговые аномалии, антикризисный маркетинг.

Аннотация: В данной статье проводится анализ классической концепции антикризисного маркетинга и концепции управления маркетингом на предприятии. По результатам анализа сделан вывод о трансформации антикризисного маркетинга в политику управления маркетинговыми аномалиями, базирующуюся на принципах системности, комплексности и многоуровневости.

Key words: marketing abnormalities, anti-crisis marketing.

Abstract: This article analyzes the classical concept of anti-crisis marketing and the concept of marketing control in the company. According to the analysis there is the transformation of anti-crisis marketing into the management policy of marketing anomalies, based on the principles of systematic, integrated and hierarchical structure.

На этапе зарождения рыночных отношений, когда предприятия еще не владели практически никакими методами и инструментами эффективного маркетинга, процесс управление ошибками в маркетинговой деятельности отсутствовал. Это было связано с тем, что российские предприятия еще не ориентировались на маркетинг, а только на такие характеристики, как объем производимой продукции, качество и цена продукта.

По мере развития наук (психологии, социологии, антропологии, экономики, математики и др.), прямо или косвенно сопряженных с маркетингом и менеджментом, ученые и предприниматели узнавали все больше не только о разнородных факторах среды субъекта в условиях конкуренции, но и о возможностях наиболее результативного управления ими в своих интересах. Вместе с тем происходило заметное перераспределение внимания ученых и практиков-менеджеров к функциональным объектам управления и соответствующим структурам организации субъекта (производство, финансы, кадры, сбыт и маркетинг, исследования и разработки, закупки и снабжение).

С середины 50-х гг. XX века в Европе и США в условиях усиления конкурентной борьбы маркетинг, обладавший уже к тому времени эффективным инструментарием воздействия на ключевой фактор неопределенности конкурентной среды – потребителей, значительно расширил свое влияние и позиции в теории и практике менеджмента. Благодаря этому один из функциональных субъектов управления – отдел сбыта, постепенно трансформировавшийся в структуре менеджмента в отдел маркетинга, – в дальнейшем «вырос» до функционального управления маркетинга. Впоследствии, по мере того, как маркетинг становился определяющим направлением стратегического планирования развития организаций, в их структуре появилась должность вице-президента по маркетингу, что фактически соответствовало высшему управленческому уровню, ответственному за маркетинг в организации [3, с. 4].

Эти изменения структуры менеджмента на протяжении первой половины XX века и в дальнейшем, свидетельствовавшие о характерном усилении роли маркетинга в практическом менеджменте, существенным образом повлияли на формирование управленческих концепций маркетинга. И. Ансофф в своей известной книге «Новая корпоративная стратегия» писал, что в менеджменте зачастую доминирование маркетинга над производством снижало эффективность последнего. «В качестве компенсации появилась «общая маркетинговая концепция», которая позволила сбалансировать конфликтующие требования маркетинга и производства... Во второй половине XX века средства достижения успеха изменились, а вслед за ними модифицировались и приоритеты менеджмента» [1, с. 73]. Принципиально важным в этой цитате И. Ансоффа является акцент, сделанный автором на фразе «общая маркетинговая концепция». Как мы полагаем, речь здесь идет об историческом этапе, когда управленческая концепция маркетинга субъекта, которую формировал и реализовывал отдел маркетинга субъекта, кардинально поменяла свой управленческий «масштаб». Она стала «общей», т. е. единой, – не только для маркетингового отдела или управления, но и для всей организации, приоритетной в его менеджменте, трансформировавшись, таким образом, из управления маркетингом в организации в маркетинговое управление субъектом.

Эта известная практическая сторона эволюции

* **МАЙЕР Сергей Викторович – к.э.н., генеральный директор ОАО «Волжский оргсинтез»**
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

менеджмента объективно сказалась и на последующих этапах развития управленческих концепций маркетинга. Многообразные управленческие концепции маркетинга можно условно разделить на два типа: концепции управления маркетингом и концепции маркетингового управления субъектом. Основным признаком подобной классификации управленческих концепций маркетинга, как считает Мельниченко Л. Н., является «масштаб» маркетингового управления, в соответствии с которым:

– концепции управления маркетингом на практике реализуются в «масштабе» управленческой функции и соответствующего отдела в структуре менеджмента субъекта;

– концепции маркетингового управления субъектом реализуются в «масштабе» всей системы менеджмента субъекта [3, с. 14].

В России в 1992-1993 гг. зарождается концепция управления маркетингом. Этот этап длится приблизительно до 1998-1999 гг., когда большинство российских предприятий осознали, что, во-первых, основу конкурентоспособности составляет способность предприятия удовлетворить потребности покупателей на всех уровнях: экономическом, эстетическом, социальном, духовном и т. д.; во-вторых, управление маркетингом должно быть нацелено не только на потребителя, но и на все группы корпоративной аудитории. В описанный нами период появляется такое понятие как «антикризисный маркетинг», основной задачей которого становится управление возникающими проблемами в сфере маркетинга.

Маркетинг как система управления предполагает наличие объекта и субъекта управления, формирование целевых процессов управления, выбор средств управления (воздействия и взаимодействия между людьми и коллективами), создание четкой системы правомочий и ответственности лиц, осуществляющих функции управления маркетингом. При этом используются общепринятые принципы, критерии, алгоритмы построения систем управления, ресурсное обеспечение, особенно кадровое и информационное. Вместе с тем, содержание функций управления, методы их реализации с изменением целевой и стратегической направленности, управления на отдельных стадиях развития менеджмента будут различаться.

Поскольку управление можно рассматривать как процесс взаимосвязанных функций, то на предкризисной стадии развития менеджмента отдается приоритет доследованию факторов, предотвращающих кризисные ситуации, стратегическим бизнес-планам по маркетингу, программно-целевым и корпоративным структурам, мотивации конечных результатов деятельности, контролю факторов риска. Такой анализ, изучение тенденций, накопление опыта позволит в дальнейшем быстрее и правильнее реагировать на изменение ситуации на рынке, и с помощью управленческих средств избегать возможных потерь и негативных последствий.

От стадий менеджмента зависит динамика процессов управления и приоритетных средств управления. Так, в процессах разработки стратегий первенство от факторов, средств и методов управления, предотвращающих кризисные ситуации (предкризисное управление), передается факторам и средствам, снижающим кризисные явления и активизирующим выход из кризиса (кризисное управление), а затем стратегиям, направленным на обновление производства и систем менеджмента (послекризисное управление). Существенно изменяется направленность процессов мотивации персонала.

Приоритет в предкризисном управлении принадлежит мотивации конечных результатов деятельности, что способствует организованности, целенаправленности и заинтересованности персонала в устойчивом развитии предприятия. В кризисном управлении предпочтение отдается ситуационной мотивации как более приемлемой для быстрого изменения производственных и рыночных ситуаций. В послекризисном управлении более эффективна комплексная мотивация с учетом разнообразия мотивов и стимулов деятельности персонала и более полного использования ресурсного потенциала.

В области мотивации менеджер анализирует возможные мотивы, следуя которым потребитель (покупатель) может принять решение о приобретении товара. Достоинства продукции и потребности покупателей рассматриваются с позиций завтрашнего дня. Менеджер пытается представить даже психологический портрет потребителя, что учитывается при проведении рекламной кампании.

Маркетинговые коммуникации и информация выполняют ключевую связующую роль в управлении. В широком смысле слова под коммуникациями понимается общение людей в процессе совместной деятельности, обмен информацией, идеями и мыслями. Чаще всего выделяют личностный и информационный характер коммуникаций. Коммуникация как взаимодействие людей учитывает те особенности, которые вносит в общение каждая личность – интересы, ценностные ориентиры, интуицию, эмоции. В то же время, любая коммуникация представляет собой движение информации, которая создается, передается, возникает в результате коммуникации. Информация является также средством установления связей. Взаимосвязь данных понятий ярко проявляется в маркетинговой деятельности.

Маркетологи и маркетинговые менеджеры используют коммуникации как средство получения и оценки информации в значительно большей степени, нежели другие менеджеры фирмы. Информация в интегрированном виде выступает в качестве

одного из предметов, средств и результатов маркетинговой деятельности. В то же время, использование коммуникаций в маркетинге имеет особое значение, ярко проявляющееся в управлении во время кризиса. Основные виды коммуникаций – внешние, то есть взаимодействие с рыночными субъектами, государственными органами, акционерами, общественными организациями, СМИ, населением.

Следует сказать, что внешние коммуникации в сравнении с внутренними приоритетны в антикризисном менеджменте. Многоканальные коммуникации преобладают над одноканальными, что определяется спецификой, многогранностью решаемых в маркетинге проблем и их взаимосвязанностью. В кризисном управлении должны преобладать формальные коммуникации над неформальными, их взаимодействие, естественно, зависит от характера распределения функций, прав и ответственности.

В маркетинговых коммуникациях большое значение имеют связи социально-психологического характера, используемые в комплексе с экономическими и организационными. Маркетинговые коммуникации зависят не только от оплаты и вознаграждения, но и от имиджа фирмы, авторитета руководителей, атмосферы в коллективе.

Большое значение в управлении маркетингом имеет отбор информации по содержанию, структуре, составу, качеству, полноте, надежности источников ее получения. Эффективность использования информации определяется технологией, техническими средствами обработки и передачи, применением современных средств связи. Исследования зарубежных специалистов по управлению показывают, что коммуникации – едва ли не самая сложная проблема в менеджменте. Такого мнения придерживается 73 % американских, 63 % английских и 85 % японских руководителей.

Особенно важна роль эффективных коммуникаций в антикризисном маркетинге, когда динамичность и своевременность действий в значительной степени зависят от правильности и достоверности информации. Многогранность маркетинговой среды, разнообразие субъектов коммуникаций, развитие информационных технологий и средств связи обусловливают возрастание роли коммуникаций в будущем.

При выборе средств коммуникаций в антикризисном менеджменте используется комплексный подход, адаптированный к конкретной экономической ситуации. Наиболее действенным и распространенным средством коммуникаций, по мнению маркетологов, является реклама.

Реклама – форма коммуникаций, обслуживающая рынок и стимулирующая спрос и продвижение продукции, услуг, идей к потребителю путем информирования о потребительских свойствах и качестве товара. Главная функция рекламы как важного элемента маркетинговой системы управления состоит в создании и обеспечения гибкой и надежной коммуникативной связи между производителем и потребителем. Поэтому рекламу можно рассматривать как средство управления, обеспечивающее развитие производства, рыночных отношений и общества. В рекламной деятельности используется широкий спектр средств и методов. В России по содержанию в большей степени получила распространение товарная, имиджевая и социальная реклама. По признаку носителя информации выделяют следующие виды рекламы: в прессе, на радио и телевидении, рекламные листки. По затратам виды рекламы в России распределяются следующим образом: реклама в прессе – 50 %, по телевидению – 25 %, наружная реклама и другие рекламные средства – 25 %. Рекламная активность российских предприятий не всегда реализуется на должном художественном уровне, в ряде случаев отличается недобросовестностью, вызывая вместо положительной реакции негативную; пока не сложились четкие правила поведения покупателей, встретившихся с ложной информацией, нанесшей ущерб (материальный или моральный).

Содействие продажам представляет собой комплекс мероприятий по воздействию на потребителя, чтобы «подтолкнуть» его к покупке, и на производителя с целью стимулирования сбыта. В качестве приемов содействия продажам используются: снижение цен (сезонное или в определенное время суток); кредит, предложенный на льготных условиях; премии, бесплатный товар в придачу к покупке, денежная премия миллионному покупателю; образцы-подарки, пробы, дегустации; конкурсы, лотереи.

Следует отметить, что меры содействия продажам в России в настоящее время в большей степени привязываются к потребителю и его интересам. На российском рынке широко используются прямые продажи производителем или его торговым аппаратом для привлечения потенциальных или реальных потребителей товара.

Следует отметить и регулярное информирование в диалоговом режиме «производитель – потребитель», применяемое в странах с рыночной экономикой, а также развитие системы формирования спроса и стимулирования сбыта, воздействующей на покупателя в направлении, привлекательном для производителя товаров. Формирование спроса через систему содействия связано с созданием новых товаров и увеличением доли рынка.

Мероприятия по стимулированию сбыта направлены на продавцов-посредников, агентов, дилеров, т. е. на систему содействия продажам, что рассматривается как побуждение к последующим покупкам и к приверженности продукции и фирме.

В условиях антикризисного управления в России

представляется необходимым расширение коммуникаций в области содействия и стимулирования производителей, ускорения сбыта и создания услуг, сопутствующих сбыту, например послепродажное сервисное обслуживание.

Связи с общественностью (public relations – паблик рилейшнз) – вид деятельности, направленный на формирование положительного общественного мнения о фирме, ее продукции, о главных менеджерах, деловой культуре. Для этого до общественного мнения доводятся ее интересы и создается ее позитивный имидж.

Структура деятельности зарубежных агентств по связям с общественностью следующая: общение со средствами массовой информации – 35 %; создание фирменного имиджа – 28 %; лоббирование и спонсорство – 37 %. Приоритетное развитие связей с общественностью в России предполагается в сфере политики, в финансовых организациях, в сфере услуг, торговли, производства.

Следует отметить, что в настоящее время отсутствуют достоверные данные о российском рынке маркетинговых коммуникаций. Вместе с тем, очевидно, что любая организация должна иметь соответствующий уровень развития коммуникаций, особенно в кризисных ситуациях, чтобы своевременно реагировать на изменение внешней среды, рыночной ситуации и оказывать определенное воздействие на рынок.

Таким образом, роль маркетинга в антикризисном управлении состоит в следующем:

1. Маркетинговые исследования позволяют дать ответ на основной вопрос предпринимателя: следует ли создавать предприятие или поддерживать его функционирование или же следует отказаться от его создания, сокращать, а быть может, и прекращать существующее дело. Например, маркетинг является центральным блоком при проведении различных процедур антикризисного управления в качестве оценки перспективности рынка и предприятия. Наиболее ярким примером могут служить фиктивные банкротства целого ряда предприятий, решение о признании которых банкротами было принято на основе ложной оценки рынка сбыта предприятия. Именно заниженная оценка рыночной стоимости предприятий, основанная на некачественном (или сфальсифицированном) анализе определенного сегмента рынка, как правило, является важнейшей составной частью реализации данной схемы реструктуризации.

2. Применение маркетинга помогает сделать выбор, принять решение о том, каким видом деятельности и в каких объемах предприятию следует заниматься. Например, производственное предприятие «Меридиан-2000» с 1990 г. занималось выпуском деревянных изделий народно-художественных промыслов. В конце 1990-х мощную конкуренцию по цене составили московские производители, заполнившие российский (в т. ч. петербургский) рынок низкокачественной и очень дешевой продукцией. Предприятие было вынуждено искать свою нишу на быстро насыщавшемся рынке и выбрало сегмент рынка, рассчитанный на достаточно высокое качество и средний уровень цен, что позволило предприятию выйти из кризиса (фактически – из состояния банкротства) в 1999 г. и увеличить оборот в 2,5 раза к 2001 г.

3. Применение маркетинга помогает предприятию выяснить свои возможности на рынке и выйти из кризисной ситуации с наименьшими затратами и потерями. Так, важнейшим пунктом, который послужил выводу пивоваренного завода «Балтика» из кризиса, стал имидж фирмы, принципиально отличающийся от всего, что продавалось в середине 1990-х гг. на российском рынке. Анализ рынка показал, что «нужен продукт, который был бы узнаваем», что привело к созданию четко узнаваемой торговой марки и фирменного стиля. При этом в отличие от моды того времени на все иностранное, «Балтика» сохранила полностью российский имидж, рассчитанный на мотивы патриотизма.

Грамотная маркетинговая коммуникационная политика позволила предприятию создать имидж и марку, которые отвечали потребностям покупателя и обеспечили значительный спрос на продукцию фирмы. К числу основных принципов системы антикризисного управления относятся:

– ранняя диагностика кризисных явлений в деятельности предприятия. Учитывая, что возникновение кризиса на предприятии несет угрозу самому существованию предприятия и связано с ощутимыми потерями капитала его собственников, возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации;

– срочность реагирования на кризисные явления. Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Поэтому чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями к восстановлению будет располагать предприятие;

– адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому и рыночному положению. Система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно).

В самом общем случае антикризисный маркетинг включает следующие действия [4, с. 18]:

– диагностика положения предприятия: признание кризиса; оценка угрозы, объемов кризиса; оценка потенциальных последствий сложившейся ситуации;

– определение целей: ближайших задач; перспективных целей, планов развития предприятия, «миссии»;

– определение путей достижения целей: маркетинг-микс; реорганизация (реструктуризация) предприятия, в частности, с расширением отдела маркетинга и задействованием большего числа работников в антикризисном маркетинге;

– оценка эффективности: тестирование предлагаемых мер; степень выполнения задач; оценка эффективности выполненных мер;

– корректировка кратко– и среднесрочных действий.

Для подготовки и осуществления профилактических мероприятий следует постоянно проводить работу по следующим направлениям [5]: обнаружение симптомов кризиса (например, обострение политической или изменение экономической ситуации в стране, ускорение инфляционных процессов и т.п.); готовность предприятия к реагированию на форс-мажорную ситуацию (в частности, возможность мобильного изменения политики ценообразования); сдерживание и ограничение экономических потерь в период кризиса (например, изменение условий закупок и поставок определенных групп товара (в частности, переход к предоплате) вплоть до приостановления продаж импортных препаратов в случае резкого скачка курса доллара США); восстановление стабильной ситуации (постепенный переход к работе в нормальном режиме); организацию обучения работе в условиях повышенной нестабильности (например, проведение соответствующих тренингов для руководящего состава).

Традиционно процедура антикризисного маркетинга включает в себя следующие этапы [4, с. 19]:

1. Анализ положения предприятия, степени угрозы кризиса и возможных последствий. Понятно, что угроза кризиса может быть более или менее острой, а последствия кризиса – более или менее серьезными. Предприятие может находиться на грани банкротства или на стадии, когда только обнаружено снижение продаж продукции предприятия.

2. Анализ сильных и слабых сторон предприятия (SWOT-анализ). Например, сильной стороной предприятия может выступать низкая цена или высокое качество продукции, высококвалифицированный персонал или современная технология, дешевый источник сырья и материалов или доступ к дешевому кредиту и т. п.

3. Определение «узких мест» в маркетинге. Например, может выясниться, что продукт предприятия обладает значительным потенциальным рынком сбыта, но следует изменить аудиторию, на которую нацелена реклама; изменить каналы сбыта; кардинально изменить имидж фирмы или сменить ценовую политику.

Пример антикризисного маркетинга на основе изменения ценовой политики – фирма «Мерседес-Бенц», которая вышла из кризисной ситуации (низкие продажи и последовавшие убытки), повысив цену на свои автомобили и тем самым сумев перевести автомобили из категории среднего класса в категорию автомобилей высшего класса и класса люкс. Поскольку при более низких ценах эти автомобили не воспринимались покупателями как продукция высшего класса, то повышение цены в данном случае улучшило позиционирование товара и «гармонизировало» имидж фирмы и ее продукта.

Примером антикризисного маркетинга на основе изменения системы сбыта могут являться многие крупные российские промышленные предприятия, которые в результате перестройки оказались «в сетях» дистрибьюторских фирм, «зажавших» эти предприятия в тиски своих цен (предприятие заключало договор с фирмой об исключительном праве на продажу продукции предприятия, а фирма начинала диктовать свои условия, заставляя предприятие продавать продукцию по низкой цене, тем самым, фирма получала сверхприбыль, а предприятие ставилось на край гибели). Отказ от такой системы сбыта и создание собственной службы продаж спасли, например, российское предприятие по производству алмазов.

4. Выявление способов употребления продукции предприятия. Например, использование спичек на кухнях с газовыми плитами, для разжигания костров и пр. не было учтено при закрытии завода по производству спичек, поскольку руководство расценило спички как устаревший товар, который более не находит употребления у населения.

5. Выявление возможных покупателей продукции предприятия. Например, известен случай практически полного сокращения деятельности предприятия, производящего деревянную мебель, поскольку его руководство не смогло использовать преимущества, возникшие после кризиса 1998 г., когда российская мебель стала значительно дешевле для зарубежных соседей (Финляндии, Норвегии, Германии и др.).

6. Выявление влияния имиджа на продажи. Типичный пример – выход из кризиса пивоваренного завода «Балтика», опирающийся на формирование марки, четко выделяющейся на рынке пива того времени – марки отечественного, российского пива высокого качества.

7. Оптимизация позиционирования продукции (фирмы, марки): оптимизация ассортимента (если

необходимо); формирование (укрепление) оптимального имиджа; оптимизация каналов сбыта, ценовой политики.

8. Формирование программы бизнес-коммуникаций и оперативных планов их осуществления. Например, для получения кредита или отсрочки по платежам необходимо общение с представителем финансово-кредитного или налогового учреждения. Необходимо выбрать человека, который сможет с наибольшим успехом выполнить эту задачу, определить сроки ее осуществления и «программу-максимум» и «программу-минимум» (т. е. оптимальный уровень кредита/отсрочки и минимальный объем, ниже которого не имеет смысла продолжать деятельность).

9. Контроль осуществления маркетинговых программ, стратегии. Корректировка на основе результатов.

Безусловно, существующая классическая концепция (принципы, действия, этапы) антикризисного маркетинга полностью удовлетворяла концепции управления маркетингом на предприятии (концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий [2, с. 326]).

В отличие от концепции управления маркетингом, в концепциях маркетингового управления собственно маркетинговый процесс, включающий анализ маркетинговых возможностей, разработку маркетинговых стратегий, планирование маркетинговых программ (разработку системных инструментов), организацию исполнения и контроль маркетинговой работы, теснейшим образом взаимосвязан со стратегическим корпоративным планированием (определение корпоративной миссии, определение стратегических бизнес-единиц, распределение ресурсов между ними, планирование новых видов деятельности) и планированием на уровне стратегической бизнес-единицы (определение миссии стратегической бизнес-единицы, выявление возможностей и угроз, стратегический анализ, формулировка целей, стратегии, программы бизнес-единицы и контроль их реализации).

Изменение «масштаба» маркетингового управления, характерное для всех концепций маркетингового управления, сказалось не только на структуре менеджмента субъекта, «масштабах» маркетингового планирования, контроля и бюджета, но и на системном инструментарии маркетингового управления.

Характерным для концепций маркетингового управления является то, что выбор его системных инструментов, определение «пропорций» в их соотношении друг с другом является следствием стратегического корпоративного планирования, стратегического планирования на уровне бизнес-единицы, а не только маркетингового процесса. Поэтому проблема приоритета того или иного маркетингового инструмента хотя возникает и решается в концепциях этого этапа, но все же не является основной, предопределяющей развитие концепций маркетингового управления.

Следовательно, сложнейшая аналитическая, плановая, организационная работа на всех имеющихся уровнях субъекта в процессе маркетингового управления, в конечном счете, подчинена формированию и управлению системными маркетинговыми инструментами, непосредственно создающими ценность и приобретаемое благо (или выгоду) не только для потребителя и субъекта, достигающих своих целей на рынке, но и для всей корпоративной аудитории.

На этом уровне система антикризисного маркетинга требует своей модификации и оптимизации. Антикризисный маркетинг, трансформируясь в политику управления маркетинговыми аномалиями, требует следования новым комплексным принципам – системности, глобального мышления: взгляд на проблему с позиции системы более высокого (мезо-, макро-, мега-) уровня, с определением цели и функций предприятия и способов его взаимодействия с окружающей средой в рамках мировой системы хозяйствования; комплексности: мероприятия маркетинга должны охватывать все этапы функционирования предприятия, управлением маркетинговыми аномалиями, по сути, должны заниматься все работники предприятия; многоуровневости: меры по управлению маркетинговыми аномалиями должны учитывать оперативные, тактические, стратегические цели и концепцию предприятия. Управление маркетинговыми аномалиями должно не только давать возможность краткосрочного улучшения ситуации, но и содержать в себе задел для будущего развития.

«Интенсивное» (повышение качества маркетингового инструментария) и «экстенсивное» (расширение границ маркетингового управления) развитие концепций маркетингового управления в ходе его эволюции изменило направленность воздействия системных инструментов маркетингового управления. Если концепции управления маркетингом исходили из необходимости нацеливать его системные инструменты на потребителя, то концепции маркетингового управления учитывают целесообразность их воздействия не только на потребителей, но и на все группы корпоративной аудитории.

На этапе развития рыночных отношений в условиях стабильности маркетинг – «равный среди равных», а в условиях кризисов – «первый среди всех». Именно маркетинговый подход к решению основных проблем предприятия в период кризиса помогал ему не только смягчить удар, но и продолжать активную коммерческую деятельность. Ужесточение конкуренции на мировых рынках постепенно приводит предприятие к необходимости использования маркетингового инструментария не только в период кризиса, но и на всех этапах

жизнедеятельности предприятия, а также постоянной ориентации на стратегию развития, миссию, целевые установки. Таким образом, формируется новое направление управления маркетинговой деятельностью предприятия – политика управления маркетинговыми аномалиями, базирующаяся на принципах системности, комплексности и многоуровневости.

Список использованных источников:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. – 2-е изд. – М.: Издат. дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.
3. Мельниченко Л. Н. Эволюция маркетингового управления : основные этапы и современные тенденции / Л. Н. Мельниченко // Маркетинг в России и за рубежом. – № 5. – 1999. – С. 3-16.
4. Покровская Н. Н. Антикризисный маркетинг / Н. Н. Покровская // Личность и культура. – № 5, 6. – 2001. – С. 17-20.
5. Кидонь В. Антикризисный маркетинг [Электронный ресурс] / В. Кидонь // Еженедельник «АПТЕКА». – 1999. – №4 5. – Режим доступа: http://www.internet-mariupol.com.ua/business2.html, свободный. – Загл. с экрана.

Bibliographic references:

1. Ansoff I. New corporative strategy / I. Ansoff. – SPb.: Piter Com, 1999. – 416 p.
2. Kotler Ph. Marketing basics / Ph. Kotler [and others]. – the 2nd edition. – M.: Publishing house «Williams», 1998. – 1056 p.
3. Melnichenko L. N. Evolution of marketing management: basic stages and current tendencies / L. N. Melnichenko // Marketing in Russia and abroad. – № 5. – 1999. – P. 3-16.
4. Pokrovskaya N. N. Anti-crisis marketing / N. N. Pokrovskaya // Individual and culture. – № 5, 6. – 2001. – P. 17-20.
5. Kidon, V. Anti-crisis marketing [Electronic resource] / V. Kidon // Weekly newspaper «APTEKA». – 1999. – № 45. – Access mode: http://www.internet-mariupol.com.ua/business2.html

УДК 339.13:631.14:637.1(470.44)

А. В. Назаров*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА МОЛОКА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

(Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова, Россия)

Ключевые слова: рынок молока, конъюнктура, каналы сбыта, коэффициент насыщенности рынка, емкость рынка, Саратовская область.

Аннотация: Проанализированы основные экономические показатели современного состояния рынка молока в Саратовской области. Выявлено преобладание рыночного канала реализации молока сельскохозяйственными товаропроизводителями. Определено, что в Саратовской области имеется возможность обеспечения молоком и молочными продуктами населения за счет собственного производства. Для дальнейшего развития рынка молока требуется создание областного маркетингового центра.

Key words: milk market, conjuncture, distribution channels, market saturation factor, market capacity, Saratov region.

Abstract: The article analyses the key economic factors of the modern milk market state in Saratov region. It was revealed that in milk distribution process carried out by agricultural producers the distribution channel is on the first place. It was determined that in Saratov region there is the possibility to provide population with milk and milk products produced in Saratov region. For the further development of milk market it is necessary to create the regional marketing centre.

В системе реализации сельскохозяйственной продукции за последние годы произошли принципиальные структурные изменения – ее объемы и формы в значительной степени определяются конъюнктурой рынка.

Вместе с тем, рыночный механизм в отношении реализации сельскохозяйственной продукции в целом и молока в частности требует совершенствования, поскольку сбыт продукции осуществляется в основном по неорганизованным каналам распределения путем продажи многочисленным посредническим структурам.

Исследования молочно-продуктового рынка в Саратовской области по состоянию на 1991-

* **НАЗАРОВ Андрей Викторович – аспирант кафедры «Экономика сельского хозяйства» СГАУ им. Н. И. Вавилова**

Рецензент – ЗАВОРОТИН Евгений Феофанович – д.э.н., профессор, зам. директора по научной работе Приволжского института экономики и организации агропромышленного комплекса

2003 гг. были начаты А. А. Черняевым [4]. Мы продолжили исследования в этом направлении для выявления изменений рынка молока в связи с реализацией областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2008-2012 гг.» [1].

Целью нашей работы явилось определение конъюнктуры рынка молока в Саратовской области за период с 2004 по 2009-2010 гг. В задачи исследования входило проанализировать структуру реализации молока по категориям сельскохозяйственных товаропроизводителей, объемы реализации молока по каналам сбыта, провести расчет емкости рынка молока и молокопродуктов, определить уровень производства и потребления молока на душу населения.

Необходимые расчеты мы проводили согласно формулам, предложенным А. А. Черняевым [4].

На протяжении периода с 2004 по 2010 гг. в Саратовской области наблюдается изменение в объеме реализации молока различными сельскохозяйственными товаропроизводителями. Графическое изображение этих изменений представлено на рисунке 1.

Как наглядно видно из представленного рисунка, общий объем реализации молока в хозяйствах всех категорий имел тенденцию роста, начиная с 2006 г., оставаясь практически неизменным на протяжении последующих двух лет. Затем данный показатель резко возрос в 2009 г., и этот рост продолжился в 2010 г. За исследуемый период общий объем реализации молока увеличился в 2,6 раза по сравнению с 2004 г. Вместе с тем в сельскохозяйственных организациях наблюдалось снижение реализации молока. Доля сельскохозяйственных предприятий в структуре реализации сократилась с 80,7 до 25,8 %. В то же время, после

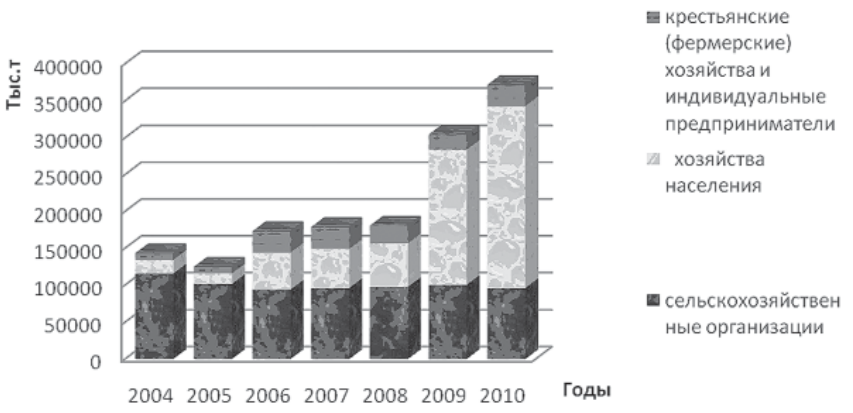


Рис. 1 – Динамика реализации молока за 2004–2010 гг., по категориям хозяйств Саратовской области

2005 г. наблюдалось увеличение реализации молока крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, где данный показатель возрос в 3,2 раза. Наиболее четкие изменения произошли в хозяйствах населения. Так, с 2005 г. количество реализованного молока увеличилось в 17,2 раза, а доля хозяйств населения в структуре реализации молока возросла с 13 до 66,5 % (рисунок 1).

Представляло интерес определить, по каким каналам происходит реализация молока, произведенного сельскохозяйственными организациями Саратовской области (таблица 1).

Анализ таблицы 1 позволил установить, что объем реализованного молока за период с 2004 г. по 2006 г. снижался в среднем на 10 % ежегодно, но с 2006 г. и по 2009 г. наблюдался ежегодный прирост объема реализации порядка 2 %. Однако в 2010 г. данный показатель снизился на 2902 т по сравнению с предыдущим годом и составил 95916 т молока.

В целом уровень реализации молока сельскохозяйственными организациями в 2010 г. еще не достиг аналогичного показателя 2004 г., что связано с сокращением численности коров молочного направления в сельскохозяйственных организациях [2]. В структуре реализации по каналам сбыта преобладает доля перерабатывающих предприятий и организаций оптовой торговли, не наделенных функциями заготовителя, а также реализация на рынке и через собственные магазины. Доля реализации молока сельскохозяйственными предприятиями по данному каналу сбыта составляет в среднем 56 %. Особенно активно деятельность вышеперечисленных организаций осуществлялась после 2006 г. Так, в 2009 г. 64 % молока реализовывались посредством данного сегмента рынка.

Большой удельный вес в реализации молока приходился на предприятия и организации, осуществляющие закупки для государственных нужд. В среднем на их долю приходилось около 41 %, хотя ежегодно доля данных предприятий в реализации молока снижалась.

Доля реализации молока по бартерным сделкам составляла в среднем 1,4 %, реализация населению через систему общественного питания, включая продажу и выдачу в счет оплаты труда, составила 2 %. Потребительская кооперация реализовала молоко не ежегодно.

Следовательно, состояние рынка молока в Саратовской области характеризуется сохранением преобладающей доли рыночных каналов сбыта продукции в структуре реализации.

Мы согласны с мнением А. А. Черняева [4] , что для молокопроизводящих предприятий было бы выгодно найти надеж-

ный канал реализации молока как сырья для дальнейшей его переработки на специализированных предприятиях.

Чтобы определить эффективность функционирования рынка молока и молокопродуктов, рассчитаем его емкость, воспользовавшись данными Статистического ежегодника за 2009 г., приведенными в таблице 2. Для более детального анализа данного показателя мы исследовали период, начиная с 2001 г.

На основании анализа данных таблицы 2 становится очевидным, что на протяжении исследуемого периода количество молока (с учетом производства, импорта и его запасов) увеличивалось на 22,6 %. Что касается использования молока, то возросло его производственное потребление. Сократились потери молока. Это положительным образом сказалось на эффективности производства, увеличив общее количество ресурсов молока.

Следует отметить, что тенденция в структуре экспорта молока из Саратовской области обратно пропорциональна импорту. Поскольку производство молока увеличивалось, то потребности в импорте сокращались после 2005 г., а доля экспорта, наоборот возросла, составив 6,9 % от всех ресурсов молока в 2009 г. Также за исследуемый период возросло личное потребление на 17,6 %.

Проведенный расчет емкости рынка молока и молокопродуктов и коэффициента насыщенности рынка в Саратовской области позволили установить, что емкость рынка за счет собственного произведенного молока имела тенденцию к возрастанию, начиная с 2001 г. (таблица 3).

Товарное обеспечение возросло за исследуемый период на 141,7 тыс. т. Что касается коэффициента насыщенности рынка за счет собственного производства, то данный показатель снижался за период с 2001-2006 гг., а к 2009 г. он увеличился до 1,23.

Таким образом, товарное обеспечение молоком в Саратовской области превышает емкость рынка, и наша область является в целом экспортирующим регионом произведенного молока.

Критерием эффективности рынка молока является увеличение уровня его потребления на душу населения, которое может быть достигнуто за счет увеличивающегося объема производства на фоне демографической динамики.

Производство молока на душу населения Саратовской области в 1991 году было выше нормы, установленной институтом питания РАМН, на 20 % (рисунок 2), которая составляет 390 кг на 1 человека в год. С 1994 г. по 2000 г. производство молока снижалось. Потребление молока в расчете на душу населения было ниже произведенного из-за уменьшения потребительского спроса на молоко [3]. Для оценки степени удовлетворенности спроса на

Таблица 1 – Объем реализации молока сельскохозяйственными организациями по различным каналам сбыта в Саратовской области, т

Каналы сбыта	Годы						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем реализации молока всего, т	115589	101492	93861	96024	96296	98818	95916
из общего объема реализовано: предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд	58157	42767	42842	30774	38424	34706	35777
центросоюзу	112	–	–	627	757	–	–
перерабатывающим предприятиям и организациям оптовой торговли, не наделенным функциями заготовителя, на рынке, через собственные магазины и др.	49507	54208	47245	61089	54697	63258	59628
населению через систему общественного питания, включая продажу и выдачу в счет оплаты труда	2938	2900	2982	2517	1136	720	399
по бартерным сделкам (обменным операциям)	4875	1618	792	1017	1282	134	112

Таблица 2 – Ресурсы и использование молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) в Саратовской области, тыс. т

Показатели	Годы								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ресурсы									
Запасы на начало года	24,8	29,5	22,4	29,7	35,7	44,3	34,5	47,9	50,8
Производство	836,4	850,9	864,2	868,1	871,1	888,5	932,9	928,1	978,1
Импорт, ввоз	36,0	36,7	40,2	69,9	72,2	61,9	49,6	51,2	71,4
Итого ресурсов	897,2	917,1	926,8	967,7	979,0	994,7	1017,0	1027,2	1100,3
Использование									
Производственное потребление	149,0	147,1	140,5	157,6	149,1	152,0	163,0	183,7	185,3
Потери	10,3	10,5	2,6	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1
Экспорт, вывоз	34,2	41,2	54,8	48,5	31,5	44,5	43,4	47,7	76,1
Личное потребление	674,2	695,9	699,2	724,9	753,2	762,7	761,7	744,0	793,0
Запасы на конец года	29,5	22,4	29,7	35,7	44,3	34,5	47,9	50,8	44,8

молоко воспользуемся коэффициентом использования молока на личное потребление и коэффициентом обеспеченности потребностей в молокопродуктах, упомянутых в своей работе А. А. Черняевым [4].

Так в 2009 г. коэффициент использования молока на личное потребление в Саратовской области составил 0,791, рассчитанный коэффициент потребности в молокопродуктах по рекомендуемым институтом питания РАМН нормам в 2009 г. составил 0,793. На основании данных коэффициентов, в 2009 г. на личное потребление молока в Саратовской области приходилось 79 % произведенного молока (в расчете на душу населения). При этом потреблялось жителями области молока и молокопродуктов всего 79 % от необходимой медицинской нормы.

Таким образом, нами было установлено, что общий объем реализации молока в хозяйствах всех категорий Саратовской области увеличился к 2010 г. в 2,6 раза по сравнению с 2004 г. То есть, состояние дел в молочном подкомплексе значительно улучшилось по сравнению с периодом, проанализированным А. А. Черняевым [4], когда еще не была принята к действию Областная целевая программа развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. [1].

Особенность состояния рынка молока в нашей области характеризуется преобладающей долей рыночных каналов сбыта продукции. В структуре реализации молока по категориям сельскохозяйственных товаропроизводителей в 2004-2010 гг. доля сельскохозяйственных предприятий сокращалась, но при этом увеличилась доля реализации молока хозяйствами населения. Для данной группы товаропроизводителей назрела необходимость в современных условиях организовать надежный канал реализации молока как сырья для дальнейшей его переработки на специализированных предприятиях. Проведенный нами расчет емкости рынка молока и молокопродуктов показал, что в Саратовской области имеется возможность обеспечения молоком и молочными продуктами населения за счет собственного производства. Вместе с тем анализ производства и потребления молока и молокопродуктов на душу населения Саратовской области позволил выявить, что данные показатели имеют тенденцию к росту, но по состоянию на 2009 г. еще не достигли плановых показателей. Мы полагаем, что для четкой координации деятельности рынка сбыта молока, его конъюнктуры, совершенствования коммерческой деятельности и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо создание областного маркетингового центра, предусмотренного Целевой программой развития сельского хозяйства Саратовской области на 2008-2012 гг.

Таблица 3 – Емкость рынка молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) в Саратовской области за период 2001–2009 гг.

Показатели	Годы								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Емкость рынка, тыс. т	684,5	706,4	701,8	725,9	754,1	763,7	762,7	745,0	794,1
Товарное обеспечение, тыс. т	836,4	850,9	864,2	868,1	871,1	888,5	932,9	928,1	978,1
Коэффициент насыщенности за счет собственного производства	1,22	1,20	1,23	1,20	1,16	1,16	1,22	1,25	1,23

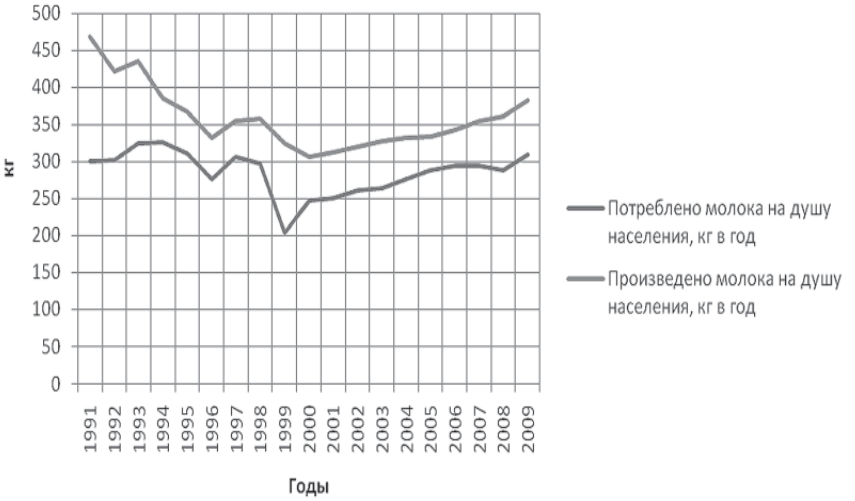


Рис. 2 – Производство и потребление молока на душу населения Саратовской области за 1991–2009 гг.

Список использованной литературы:

1. Областная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2008 - 2012 годы».

2. Реализация сельскохозяйственной продукции хозяйствами всех категорий за 2010 год: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. – Саратов, 2011.

3. Статистический ежегодник Саратовской области за 2005 год : Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. – Саратов, 2006.

4. Черняев А. А. Региональный молочнопродуктовый рынок: проблемы формирования и развития : монография / А. А. Черняев. – Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2006. – С. 62-70.

Bibliographic references:

1. The Regional Target Programme «Development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food-stuffs for 2008-2012».

2. Distribution of agricultural products by farms of all categories in 2010 year: Statistical yearbook / Territorial body of the Federal Service of the state statistics in Saratov region. – Saratov, 2011.

3. The Statistical Yearbook of Saratov region for 2005: statistical yearbook / Territorial body of the Federal Service of the State Statistics in Saratov region. – Saratov, 2006.

4. Chernyaev A. A. Regional market of milk production: problems of the formation and development: Monograph / A. A. Chernyaev. – Saratov: FSEI HPE «Saratovskiy SAU»., 2006. – P. 62-70.

УДК 332.1

Д. А. Греков*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

(Воронежский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: общественно-частное партнерство, экономика, социальная сфера, местные сообщества.

Аннотация: в статье позиционированы результаты компаративного анализа современной зарубежной практики использования потенциала общественно-частного партнерства для развития экономики и социальной сферы местных сообществ.

Key words: public-private partnership, economy, social sector, local communities.

Abstract: This article provides the results of comparative analysis of con-temporary international practice using the potential of public-private partnership for economic development and social communities.

Потребность в активизации роли региональных и местных органов власти в создании благоприятных условий для социально-экономического развития муниципальных образований обусловила растущий интерес отечественных исследователей к разработке эффективного экономико-организационного обеспечения общественно-частного партнерства (ОЧП) в этой сфере. Определенную роль в решении такой задачи способен сыграть компаративный анализ современного зарубежного опыта. Цель его проведения – выявление продуктивных компонентов Public-Private Partnership, которые оправданно использовать в российской практике.

Заметим, что общественно-частное партнерство, участниками которого являются государство, местная власть, бизнес, устойчиво воспроизводится во многих зарубежных странах. Сфокусируем внимание на общих и особенных моментах его организации и развития, позиционируя положения, представленные в научной литературе, и дополняя их собственными оценками.

Исследователи, анализируя зарубежную практику, фиксируют востребованность института ОЧП в реализации муниципалитетами социальной политики, указывая на использование таких форм как: доверительное управление историко-культурными комплексами и недвижимостью сферы культуры (зданиями музеев, библиотек, театров и т. п.); безвозмездная передача частному бизнесу объектов культурного наследия и культуры, находящихся в аварийном или руинированном состоянии с обеспечением их реставрации или капитального ремонта за счет средств последних; проведение творческих конкурсов; охрана авторских и смежных прав; создание частными инвесторами электронных библиотек, музеев, архивов и др. [1, с. 12].

Полагаем, что охрана авторских и смежных прав не может быть идентифицирована в качестве формы ОЧП. В этой связи важно замечание, сделанное А. С. Колосовым, обратившим внимание на то, что отношения между публичной властью и частным сектором не обязательно являются партнерскими.

* **ГРЕКОВ Денис Александрович – аспирант кафедры «Региональная экономика» ВГУ**

Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент», проректор ВИЭСУ

В большинстве случаев государство использует власть для принуждения бизнеса к действиям, направленным на выполнение общественно значимых функций [2, с. 147].

Заметим, что некорректное отождествление любых взаимосвязей власти и бизнеса с общественно-частным партнерством, присуще и другим авторам. Так, по мнению Е. А. Махортова, ОЧП реализуется в формах консультации представителей власти и бизнеса в рамках ассоциаций предпринимателей; независимой экспертизы проектов нормативно-правовых актов органов власти; информационного обеспечения взаимодействия власти и ассоциаций, объединений предпринимателей [3].

Заметна роль такой формы ОЧП, как муниципальные хозяйственные организации с делегированным управлением, часть контроля над которыми передана местным властям, физическим или юридическим лицам. Такие структуры существуют практически во всех странах Западной Европы. Делегирование означает передачу функций управления ими физическим или юридическим лицам. Оно осуществляется в различных формах: концессии, трастового (доверительного) управления, передачи муниципальных организаций ассоциациям потребителей, создания межмуниципальных предприятий [4].

Поскольку содержательная характеристика трастового управления и концессии представлена в научных публикациях достаточно полно [5, с. 27; 6, с. 45-48], акцентируем внимание на других формах ОЧП из приведенного перечня.

В качестве примера передачи муниципальных организаций ассоциациям потребителей может быть приведена практика, апробированная во Франции, когда ассоциация родителей какого-либо учебного заведения получает в порядке концессии школьные столовые и управляет ими.

Межмуниципальные предприятия достаточно широко распространены в Бельгии, Испании, Португалии, Люксембурге. В этих странах они заняты в таких сферах как водо-, газо– и электроснабжение, ассенизация, переработка бытовых отходов, медицинское обслуживание, финансирование проектов развития транспортной сети, жилищного строительства и т. д. Удачным примером эффективного применения данной формы является проект по реконструкции аэропорта во Франкфурте-на-Майне (ФРГ). Проект предполагал предварительную стадию приватизации – эмиссию акций, 29 % которых были проданы на фондовой бирже (аналог «народных IPO»). Держателями остальных акций стали земля Гессен (32,1 %), город Франкфурт (20,5 %) и федеральное правительство (18,4 %). Сформированное таким образом акционерное общество намеренно сохранило контроль публичных инвесторов [7].

Обратим внимание на важное обстоятельство: в данном случае реализовалось партнерство между федеральными, региональными, местными органами власти и бизнесом.

Опыт США свидетельствует о продуктивности варианта организации кластеров как формы ОЧП, предусматривающего взаимосвязанные действия федерального центра, штатов, муниципалитетов. Так, на основе кластерного подхода был разработан проект развития Аризоны. Показательно, что участниками проекта выступили различные публичные и частные структуры: объединение предприятий частного сектора, департамент торговли штата, экономический совет Аризоны, Совет Большого Финикса, Экономический Совет Большого Тусона, представители различных структур национального правительства. Проект был направлен на создание высоких технологий в авиакосмической промышленности, производстве медицинской техники, биотехнологии, оптической техники, программном обеспечении производства, защите окружающей среды [8, с. 21].

Обобщение и систематизация передовых практик зарубежных стран позволяет расширить представление о составе форм общественно-частного партнерства, необходимым субъектом которого выступают органы местной власти и относящиеся к муниципальному сектору хозяйственные организации.

А. Передача в долгосрочную аренду объектов инфраструктуры, находящихся в муниципальной собственности. Сдача в аренду имеет целью привлечь частные инвестиции к модернизации, обеспечить более эффективную эксплуатацию объекта инфраструктуры и должна быть в обязательном порядке обоснована инвестированием средств в развитие объекта. Аренда широко используется в секторе коммунальной инфраструктуры: водоснабжении, водоотведении и очистке сточных вод.

Б. Использование соглашений, предусматривающих цикл: «строительство – эксплуатация – передача» (BOT – Build-Operate-Transfer), «строительство – передача – эксплуатация» (BTO – Build-Transfer-Operate). В этом случае застройщик строит, вводит в эксплуатацию и эксплуатирует объект. При этом возвращение инвестиций и получение прибыли осуществляется за счет его эксплуатации в течение установленного срока. Разница в указанных схемах заключается в том, что при использовании схемы BOT застройщик после окончания строительства в течение установленного в контракте срока владеет объектом и эксплуатирует его, а при использовании схемы BTO застройщик по окончании строительства передает объект муниципальному заказчику, а затем получает его в долгосрочную аренду и также эксплуатирует его в течение установленного в контракте срока [9].

В. Контракт на управление. Суть этой формы в том, что специализированной управляющей компании, состоящей из группы высококвалифицированных

менеджеров, передается в управление муниципальное предприятие или учреждение. При этом прибыль управляющей компании создается за счет снижения издержек управляемого института. В данном случае не изменяется организационно-правовая форма управляемого предприятия (учреждения), а также собственник имущественного комплекса. При этом происходит передача управленческих функций муниципалитета концессионеру [10, с. 51].

Г. Заключение контрактов на оказание услуг. Суть данной схемы состоит в том, что частная компания заключает контракт с муниципальным заказчиком для выполнения определенных услуг, таких как ремонт и обслуживание дорог, сбор и утилизация отходов, сбор коммунальных платежей, обслуживание коммунальных сетей, установка и обслуживание счетчиков и т. п. Проект такого рода обязательно должен включать инвестирование в создание таких объектов, как сеть цехов (мастерских) технического обслуживания, соответствующим образом оснащенные здания и помещения, а также оборудование и транспортные средства. При выполнении проектов такого типа частный партнер обеспечивает возврат инвестиций и получение прибыли за счет соответствующих тарифов путем эффективной эксплуатации объектов.

Заметим, что в США такая практика получила название «контрактирование на сторону». О роли этой формы свидетельствует тот факт, что в конце 80-х годов XX века муниципальные власти этой страны закупали по контрактам около 30 % услуг. В Швеции расходы на содержание дорожного хозяйства и парков, водоснабжения и очистки в ряде муниципалитетов с переходом на контракты снизились на 10-20 %, на сбор и вывоз мусора – до 25 %, на рекреационные услуги и дошкольные учреждения в Стокгольме – на 9-15 %. В Великобритании экономия за счет применения контрактов оценивается в среднем в 6 %.

Д. Обратный (возвратный) лизинг. В соответствии с данной схемой застройщик строит и вводит в эксплуатацию объект, который потом передает в лизинг муниципалитету. Лизинговые платежи в течение установленного срока должны покрыть стоимость объекта и принести прибыль, норма которой устанавливается в контракте. По существу, эта схема представляет собой «покупку в рассрочку», за исключением того, что, по мере осуществления выплат лизинговых платежей, в собственность муниципалитета поступает часть объекта, пропорциональная промежуточной сумме выплат.

Е. Передача объекта во владение с обязанностью предоставления услуг. При реализации этой схемы объект инфраструктуры передается во владение частному лицу. Передача объекта во владение обусловливается обязанностью предоставлять определенный спектр услуг. В США такая схема наиболее часто используется применительно к предприятиям по переработке и транспортировке отходов, объектам спасательных служб.

Ж. Продажа с последующей арендой. Эта форма основана на том, что муниципалитет продает объект инфраструктуры частной компании и немедленно после продажи берет его в аренду. Таким образом, муниципалитет получает возможность выручить финансовые средства для инвестиций, к тому же обе стороны получают различные льготы (в том числе налоговые).

З. Совместные предприятия. Их существенной особенностью является то, что местные органы власти постоянно участвуют в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и свобода в принятии решений частным партнером здесь гораздо уже, чем, например, в концессиях.

Инновационный путь развития современной экономики зарубежных стран обусловил апробацию разнообразных форм ОЧП, используемых на национальном, региональном и местном уровнях.

Так, например, в Австрии такой формой являются «Центры компетенции», создаваемые в рамках реализуемых государством программ Kplus и Kind/Knet. Для программы Kplus структура финансирования названных центров такова: 35 % составляют средства программы, 20 – средства местных правительств, 5 – другие источники (в т. ч. университеты), и 40 % – источники частного сектора. Для другой программы структура финансирования выглядит следующим образом: 33 % приходится на Министерство экономики и труда, 16 – на местные правительства, 51 % – на промышленность. Заметим, что целью первой программы является создание промышленно-технологического кластера. Поэтому при формировании программы принимаются во внимание региональные и местные условия.

Заслуживает внимания опыт США в области реализации инновационной политики, эффективность которой достигается посредством применения разнообразных форм ОЧП. Моделью кооперации исследовательских структур университетов, федеральных ведомств, федеральных лабораторий, властей штатов и местных сообществ, частного сектора промышленности, а также кредитно-финансовых учреждений служат кооперационные соглашения в области исследований и разработок (СКИР) и инновационно-технологические партнерства.

Резюмируя, сфокусируем внимание на наиболее значимых моментах, отличающих эффективную практику использования потенциала общественно-частного партнерства для развития муниципальных образований.

1. Диверсификация ОЧП, организуемого и развиваемого в достаточно широком спектре отраслей экономики и социальной сферы местных сообществ.

2. Устойчивое воспроизводство муниципальной собственности с использованием потенциала менеджмента частных юридических и физических лиц

3. Использование акционирования для подключения частных инвесторов к управлению важными инфраструктурными объектами, механизма фондового рынка – для формирования системы внешнего контроля его результатов.

4. Интеграция действий субъектов разных уровней и видов публичного управления (государственного, муниципального), как участников системы общественно-частного партнерства.

5. Высокий уровень разнообразия форм и инструментов общественно-частного партнерства, позволяющий учесть и сбалансировать интересы участников, различающихся по институциональной природе.

6. Обеспечение инновационной направленности общественно-частного партнерства, синергетический эффект которого достигается объединением и совместным использованием ресурсной базы организаций, реализующих креативный потенциал (университеты, НИИ, лаборатории), предпринимательских структур реального сектора экономики.

Список использованной литературы:

1. Белозор А. Ф. Взаимодействие государства и бизнеса в культурной политике России : автореф. дис. ... канд. культ. наук / А. Ф. Белозор. – М., 2008. – С. 12.

2. Колосов А. С. К вопросу о сущности государственно-частного партнерства / А. С. Колосов // Материалы 6 междунар. научно-практ. конф. – Вып. 6. – Воронеж: ВГПУ, 2011.

3. Махортов Е. А. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса [Электронный ресурс] / Е. А. Махортов. – Режим доступа: http://www.lobbying.ru/content/sections/articleid_2359_linkid_16.html, свободный. – Загл. с экрана.

4. Асанов В. Л. Трансформация отношений собственности в муниципальных сообществах [Электронный ресурс] / В. Л. Асанов. – Режим доступа: http://www.asan2@yandex.ru

5. Сосна С. А. Концессионные соглашения. Теория и практика / С. А. Сосна. – М., 2006.

6. Яковлев Ю. В. Концессии: зарубежный опыт и российские перспективы / Ю. В. Яковлев // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (19). – С. 48.

7. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / М. С. Айрапетян. – Аналитическая записка опубликована на официальном сайте Государственной Думы РФ. – Режим доступа: http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark=r981605004

8. Крекотнев С. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / С. Крекотнев, О. Иванов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9.

9. Государство подбивает капитал на концессионные соглашения // Российская газета. – 2005. – 26 июля.

10. Яковлев Ю. В. Концессии: зарубежный опыт и российские перспективы / Ю. В. Яковлев // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (19).

Bibliographic references:

1. Belozor A. F. The interaction between the state and business in the cultural policy of Russia: Abstract. Dis. ... of Candidate. of Cult. Sciences / A.F. Belozor. – M., 2008. – P. 12.

2. Kolosov A.S. To the question of the nature of public-private partnership / A. S. Kolosov // Proceedings of the 6th International Academic and Research Conference. – The 6th edition. – Voronezh: VSPU, 2011.

3. Makhortov E. A. Public-private partnership as a form of relationship between business and government [Electronic resource] / E. A. Makhortov. – Access mode http://www.lobbying.ru/content/sections/articleid_2359_linkid_16.html

4. Asanov V. L. The transformation of property relations in the municipal communities [Electronic resource] / V. L. Asanov. – Access mode http://www.asan2@yandex.ru

5. Sosna S. A. Concession Agreement. Theory and Practice / S. A. Sosna. – M., 2006.

6. Yakovlev Y. V. Concessions: Foreign Experience and Russian perspectives / Y. V. Yakovlev // Problems of the modern economy. – 2007. – № 3 (19). – P. 48.

7. Ayrapetyan M. S. International experience of using public-private partnership [Electronic resource] / M. S. Ayrapetyan. – Research note was published on the official website of the State Duma. – Mode of access: http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark=r981605004

8. Krekotnev S. Public-private partnership in national projects and programs / S. Krekotnev, O. Ivanov // Problems of the theory and practice of management. – 2006. – № 9.

9. State inciting capital concessions // Rossiyskaya Gazeta. – 2005. – July 26.

10. Yakovlev, Yu. V. Concessions: Foreign Experience and Russian perspectives / Yu. V. Yakovlev // Problems of the modern economy. – 2007. – № 3 (19).

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

УДК 330

И. А. Провоторов*

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия)

Ключевые слова: инновационный климат, инновационно-инвестиционный климат, инвестирование инноваций.

Аннотация: Автором уточняются понятия «инновационный» и «инновационно-инвестиционный климат», рассматривается возможность инновационного преобразования экономических систем в контексте создания благоприятных условий для инвестирования инновационной деятельности.

Key words: Innovative climate, innovative investment climate, investment of innovations.

Abstract: The author specifies the concepts of innovative and innovative investment climate, studies the possibility of innovative transformation of economic systems in a context of creation of favorable conditions for investment of innovative activity.

Стратегическая программа Правительства РФ, ориентированная на инновационное преобразование экономики страны, сформулированная в Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года [1], в ходе своей реализации имеет множество проблем, при этом кризисные явления в экономике, наблюдаемые в последние годы, не могут служить единственным объяснением замедления экономического роста.

Проблемы современной инновационной системы страны наиболее четко характеризует график, изображенный на рисунке 1 [2], на котором приведены данные по странам Европейского союза, Норвегии и Турции по итогам Европейского исследования инноваций за период 2004-2006 гг.; по России за 2008 г.

Наблюдается значительное отставание по показателям инновационной ориентированности организаций России от развитых и даже развивающихся государств. При таком положении говорить о конкурентоспособности отечественной продукции, которая во многом является залогом экономического роста и благополучия населения, не приходится. Отказ от целенаправленной инновационной политики организаций может привести к необратимому отставанию национальной экономики от уровня ведущих стран мира. Результатом уже в настоящее время является нарастание несоответствия показателей качества отечественных товаров их зарубежным аналогам.

Для перехода экономики на инновационные рельсы развития необходимы соответствующие благоприятные условия. Совокупность таких условий получила название «инновационный климат». Слово «климат», изначально

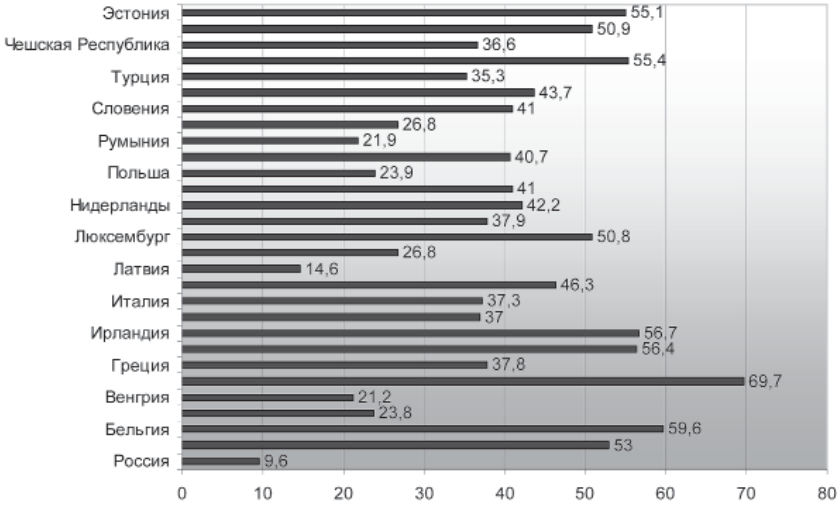


Рис. 1 – Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства

* **ПРОВОТОРОВ Иван Анатольевич – аспирант кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ**
Рецензент – ШИБАЕВА Марина Александровна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ

относящееся к метеорологии, в связи с интеграцией наук стало широко употребляться в переносном смысле, как «обстановка, условие существования кого-либо или чего-либо» [3]. Хотя следует признать, что понятия «инновационный климат» и «инновационные условия» являются очень близкими по своему значению, учитывая последние тенденции в развитии научной мысли, следует признать, что первая формулировка наиболее лексически полно отражает суть данного явления.

Необходимо отметить, что инновационный климат рассматривается в отношении различных категорий:

– всей экономики страны;

– отдельных отраслей экономики;

– отдельных регионов;

– организаций;

– социально-экономических систем.

Устоявшегося определения понятия «инновационный климат» в настоящее время в литературе не сформировалось. Так В. В. Киселева рассматривает инновационный климат в виде системы нормативного и правового обеспечения экономического развития [4]. Ю. П. Анисимов трактует инновационные условия как «внешние и внутренние факторы функционирования инновационной системы, наличие стратегических альтернатив, соответствие стратегии, политики и тактики инновационной деятельности, наличие инновационных импульсов, комплексность» [5]. Инновационный климат трактуется и как состояние внешней среды организации, содействующее или противодействующее достижению инновационной цели [6]. Другие ученые [7] применительно к региональному аспекту под инновационным климатом понимают целенаправленное воздействие региональных органов государственного управления на региональные системообразующие факторы для усиления инновационной активности региона и его хозяйствующих структур, достижения эффективных, приоритетных, инновационных направлений развития, обеспечивающих качественный экономический рост. Некоторые исследователи рассматривают инновационный климат как сложное многогранное понятие, представляющее собой составную часть социально-экономического климата [8]. А. А. Бовин рассматривает инновационный климат как совокупность следующих факторов: коммуникации, природно-географические условия; технологическая и научно-техническая сферы; экономическая и финансовая сферы, политико-правовая сфера, стратегическая зона хозяйствования, рынок трудовых ресурсов [9].

Обобщение приведенных выше определений позволяет выявить наиболее характерные черты рассматриваемого понятия:

– инновационный климат характеризует внешнюю среду социально-экономической системы;

– он представляет собой совокупность множества факторов;

– оказывает существенное влияние на инновационный процесс.

На основании приведенных доводов дадим следующее определение. Инновационный климат экономической системы – характеристика внешней среды, включающая совокупность нормативных, правовых, финансово-экономических, научно-технических, политических, мотивационных условий, способствующих инновационному преобразованию экономических систем. Отмечая важность наличия всех указанных составляющих для инновационного развития, следует отметить, что экономическая составляющая, а в частности инвестиционные условия, является во многом определяющим фактором.

Успех той или иной инновационной деятельности во многом зависит от готовности экономических субъектов инвестировать средства. Даже наличие высокоэффективных новшеств не обеспечивает появления соответствующего эффекта из-за отсутствия источников их финансирования. Причинами этого может стать общая нехватка свободных средств в экономике, невозможность привлечения кредитов, недоверие потенциальных кредиторов. Отсутствие инвестиций является серьезным препятствием для осуществления инновационной деятельности. Поэтому для привлечения вложений в инновационную сферу должны быть созданы соответствующие условия, благоприятный инвестиционный климат. Инвестиционный климат определяют [10] как интегральную характеристику экономической среды, которая базируется на совокупности политических, правовых, экономических и социальных условий, которые предопределяют стимулы и оказывают содействие продуктивной инвестиционной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов.

На основании рассмотренных понятий приходим к выводу, что одной из наиболее важных характеристик возможности преобразования экономических систем является совокупность инновационных и инвестиционных условий – инновационно-инвестиционный климат. Дадим следующую трактовку данной категории: инновационно-инвестиционный климат экономической системы – интегральная характеристика внешней среды, создающая стимулы и способствующая инвестированию инновационной деятельности. В настоящее время важнейшей задачей является активизация инновационной активности экономических субъектов. На рисунке 2 приведена структура вложений в инновационные разработки по секторам науки [2].

Анализ распределения вложений в инновационную сферу показывает, что основная часть (почти 2/3) финансирования осу-

ществляется субъектами частного бизнеса. Преобладание средств таких инвесторов является характерным для большинства стран, основное отличие от развитых государств заключается в том, что сектор высшего образования играет незначительную роль в финансировании инновационной деятельности (6,7 %, для сравнения – показатели развитых стран в 4-6 раз выше). Данное обстоятельство, объясняемое недофинансированием вузовских структур, создает разрыв между академической наукой и производством, следствием чего во многом и является низкая конкурентоспособность отечественной продукции.

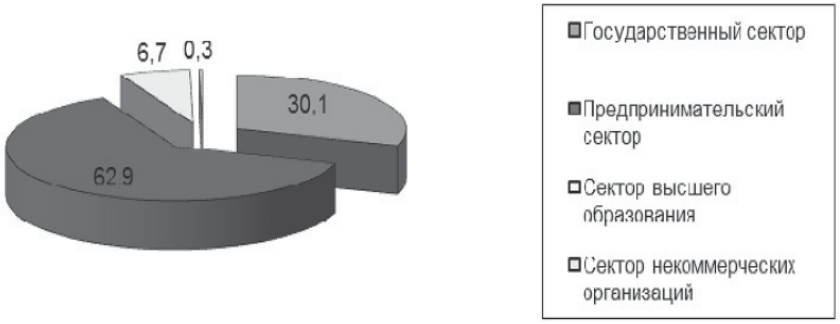


Рис. 2 – Распределение внутренних затрат на исследования и разработки по секторам науки в 2008 г. (в процентах)

В заключение хотелось бы отметить, что если формированию благоприятного инвестиционного климата в настоящее время уделяется большое внимание, как в научной литературе, так и в программах развития отдельных регионов страны, то в отношении создания благоприятных инновационных условий зачастую целенаправленные действия отсутствуют, что уменьшает активность экономических субъектов и замедляет темпы роста. Хотя довольно очевидным фактом является то, что создание благоприятного инновационного, а зачастую и инновационно-инвестиционного климата является одной из доминирующих задач для активизации инновационного развития экономических систем.

Список использованной литературы:

1. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

2. Россия и страны мира. 2010 : Стат.сб. / Росстат. – М., 2010. – 372 с.

3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 800 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова; РАН; Рос. фонд культуры. – изд. 3-е. – М.: «АЗЪ», 1996. – 928 с.

4. Киселева В. В. Государственное регулирование инновационной сферы: учеб. пособие для вузов / В. В. Киселева, М. Г. Колосницына; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 402 с.

5. Анисимов Ю. П. Инновационное развитие экономических систем: Монография / Ю. П. Анисимов, Е. Л. Смольянова, С. В. Шапошникова; под ред. Ю. П. Анисимова. – Воронеж: ВГТУ, 2009. – 407 с.

6. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / А. Е. Абрамешин, Т. П. Воронина, О. П. Молчанова и [др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 272 с.

7. Конаныхина О. В. Формирование системы управления инновационным климатом региона // Вестник Астраханского государственного технического университета. – Серия: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 184-189.

8. Мыльникова Л. А. Инновационный климат в системе экономических отношений // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. – 2010. – Т. 16. – № 2. – С. 389-393.

9. Управление инновациями в организациях : учебное пособие для вузов по специальности «Менеджмент организации» / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.

10. Головатюк В. М. Формирование привлекательного инвестиционного климата в контексте инновационного развития / В. М. Головатюк, В. П. Соловьев // Инновации. – 2007. – № 10. – С. 28-34.

Bibliographic references:

1. «The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020», confirmed by the order of the Government of the Russian Federation dated by November, 17, 2008 № 1662-r.

2. Russia and other countries. 2010 : The Stat. coll. / Rosstat. – M., 2010. – 372 p.

3. Ozhegov S. I. Explanatory Dictionary of Russian Language: 800 words and phraseological phrases / S. I. Ozhegov, N. Yu. Shvedova; RAS; Russian Fund of culture. – 3rd edition. – M.: «AZ», 1996. – 928 p.

4. Kiselyova V. V. State control of innovative sphere: studies. The grant for high schools / V. V. Kiselyova, M. G. Kolosnitsyna; State University. – The High School of Economy. – M: Pub. house of SU HSE, 2008. – 402 p.

5. Anisimov Yu. P. Innovative development of economic systems: Monograph / Ju. P. Anisimov, E. L. Smoljanova, S. V. Shaposhnikova; Under the editorship of Ju.P. Anisimov. Voronezh. SEE HPE VSTU, 2009. – 407 p.

6. Innovative management: studies : Textbook for high schools / A. E. Abrameshin, T. P. Voronina, O. P. Molchanova, [etc.]; under the editorship of Doctor of Economics, Prof. O. P. Molchanova. – M.: VITA-PRESS, 2001. – 272 p.

7. Konanykhina O. V. Forming a control system of an innovative climate of the region / O. V. Konanykhina // Herald of the Astrakhan State Technical University. – Series: Economy. – 2010. – № 2. – P. 184-189.

8. Mylnikova L. A. Innovative climate in the system of economic relations // Herald of Kostroma State University named after N.A. Nekrasov. – 2010. – V. 16. – № 2. – P. 389-393.

9. Management of innovations in the organizations : Textbook for high schools on specialisation of «Organisation Management» / A. A. Bovin, L. E. Cherednikova, V. A. Yakimovich. – M: Omega-L, 2006. – 415 p.

10. Golovatyuk V. M. Forming an attractive investment climate in a context of innovative development / V. M. Golovatyuk // Innovations. – 2007. – № 10. – P. 28-34.

УДК 621.577

А. М. Барбашин, С. А. Чернопятова*

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕПЛОНАСОСНОЙ ТЕХНИКИ

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)

Ключевые слова: тепловой насос, энергосбережение, теплонасосная техника.

Аннотация: В статье рассматривается возможность использования термотрансформаторов, таких как тепловой насос, в агропромышленном комплексе с целью сокращения энергозатрат на производство продукции, а также сокращение затрат первичной энергии и выбросов, связанных с ее производством. Проведен анализ отечественного и зарубежного опыта по использованию нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, таких как сбросная теплота промышленных и сельскохозяйственных предприятий; энергия окружающей среды; солнечная радиация; теплота морских, речных и грунтовых вод, теплота грунтов. Предложены схемы использования низкопотенциального тепла.

Key words: heat pump, energy savings, heat-pump equipment.

Abstract: The article discusses the possibility of using thermotransformers, such as heat pump in the agro-industrial complex. The objective of using these pumps is to reduce the power inputs in manufacture of products and also to reduce power inputs in primary energy emissions to do with its manufacture. The authors analyse national and foreign experience of using non-conventional and renewed energy sources, such as spillway warmth of the industrial and agricultural factories; the energy of environment; the solar radiation; the warmth of sea, river and ground waters; the warmth of grounds.

Неуклонный рост объемов промышленного производства, качественно новый уровень требований комфортности и улучшение условий проживания населения, как в городах, так и в сельских населенных пунктах, требуют всевозрастающих поставок топливно-энергетических ресурсов. На нужды теплоснабжения жилых и общественных зданий, около 40 % из которых составляет малоквартирная и индивидуальная жилая застройка, расходуется свыше 450 млн т органического топлива при ежегодном увеличении на 6...8 млн т за счет ввода в действие новых объектов.

Столь большая потребность в топливе при ограниченности запасов, устойчивая тенденция к росту его потребления как в энергетике, так и в других отраслях промышленности, общее ухудшение экологической обстановки не могли не привести к необходимости борьбы за его экономию.

Решению этой задачи способствует увеличение масштабов использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, таких как сбросная теплота промышленных и сельскохозяйственных предприятий; энергия окружающей среды; солнечная радиация; теплота морских, речных и грунтовых вод, теплота грунтов.

Вследствие того, что температурный уровень этих источников теплоты в большинстве случаев

* **БАРБАШИН Алексей Михайлович – к.т.н., доцент кафедры «Промышленная энергетика» ВГУИТ**
ЧЕРНОПЯТОВА Светлана Александровна – аспирант кафедры «Машины и аппараты пищевых производств» ВГУИТ

Рецензент – АНТИПОВ Сергей Тихонович – д.т.н., профессор, зав. кафедрой «Машины и аппараты пищевых производств», проректор по науке, технике и производству ВГУИТ

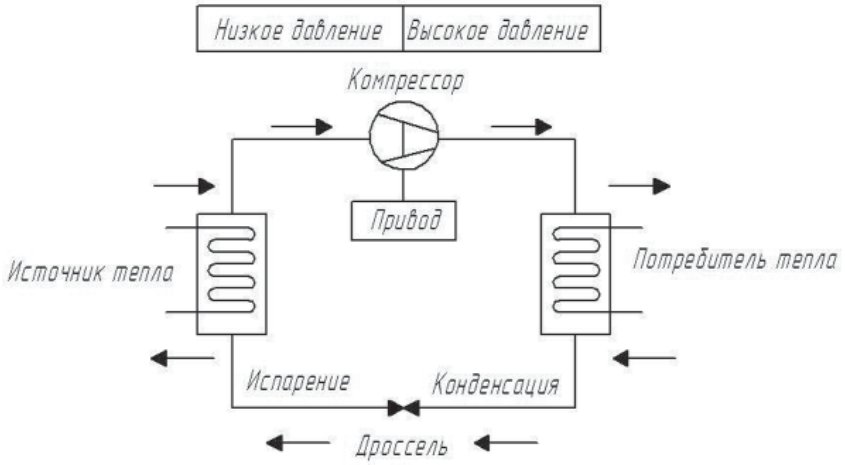


Рис. 1 – Схема компрессионного теплового насоса

невысок, необходимы специальные устройства для повышения этого уровня до температур, пригодных для нужд теплоснабжения. Таким термотрансформатором является тепловой насос (ТН), основным назначением которого является преобразование низкопотенциального тепла (характеризующегося низкой температурой и низким содержанием эксергии) в высокопотенциальное (рисунок 1).

В испарителе циркулирующий жидкий рабочий агент (хладагент) испаряется при низком давлении и низкой температуре, отбирая тепло у источника (например, отходящее тепло какого-либо технологического процесса). Затем температура и давление рабочего агента повышаются в компрессоре, после чего агент конденсируется и охлаждается в конденсаторе, отдавая тепло потребителю. Затем рабочий агент проходит через дроссель, его давление падает, и он вновь поступает в испаритель, замыкая цикл. В результате потенциал низкотемпературного тепла источника (например, сточных вод или отходящих газов) повышается, что позволяет использовать его в другом технологическом процессе или системе.

Применение тепловых насосов в промышленности регулярно предлагалось уже в течение 30 лет. Некоторые предложения были реализованы наряду с другими процессами использования сбросного тепла и используются уже давно. Оставшиеся сомнения относительно масштабов использования постепенно рассеиваются благодаря большому числу промышленных применений систем с приемлемым сроком окупаемости.

Использование тепла систем охлаждения. Имеется много сфер применения, где главной задачей теплонасосного цикла является охлаждение. Очевидно, что любая система охлаждения должна сбрасывать тепло конденсатора при температуре выше окружающей среды. Обычно это тепло сбрасывается в градирне или с помощью воздушного и водяного охлаждения. Его можно использовать для отопления, предварительного нагрева воды и т.п. Замена обычных конденсаторов такими, которые пригодны для восстановления тепла, сравнительно недорога, и капиталовложения быстро окупаются. Коэффициент преобразования здесь нельзя оптимизировать по условиям нагрева, поскольку основное назначение установки – охлаждение. Но это не существенно, так как нагрев получается при малых дополнительных затратах и полезно используются обе стороны теплового насоса – и конденсаторная, и испарительная.

Восстановление тепла сбросных потоков жидкости. Это одна из главных областей расширяющегося применения тепловых насосов, как с электроприводом компрессора, так и с дизельным и газомоторным приводом, работающих по обычному теплонасосному циклу. Перечень производств, где имеются сбросы жидкости с температурой в пределах 10...60 °С, велик.

В отличие от многих газовых выбросов, которые имеют высокую температуру, низкопотенциальное тепло не может быть использовано путем применения обычных теплообменников.

Среди теплообменников типа «жидкость-жидкость» наиболее компактными и эффективными оказались пластинчатые, у которых коэффициент регенерации достигает 90 %. Можно найти эффективные области совместного применения пластинчатых теплообменников и тепловых насосов, где их совместная работа повышает коэффициент преобразования путем уменьшения разности температур источника и приемника тепла.

Механическая рекомпрессия пара (МРП). Процесс МРП представляет собой разомкнутый или полузамкнутый цикл, действующий по принципу теплового насоса. Пар низкого давления, отходящий от технологических процессов (например, котлов, испарителей или варочных камер) подвергается сжатию и затем в процессе конденсации отдает тепло при более высокой температуре, заменяя, таким образом, свежий пар или другую форму высокопотенциальной энергии. Как правило, энергозатраты при этом составляют лишь 5...10 % тепла, получаемого таким образом. Упрощенная схема процесса механической рекомпрессии пара представлена на рисунке 2.

Чистый пар может использоваться непосредственно, однако в случае загрязненного пара необходим промежуточный теплооб-

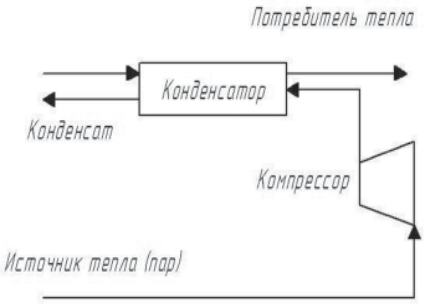


Рис. 2 – Схема процесса МРП

менник (ребойлер). В этом случае система является полузамкнутой.

Поскольку процесс МРП позволяет устранить один или два теплообменника (испаритель и/или конденсатор, присутствующие в тепловых насосах замкнутого цикла), его эффективность весьма велика.

Экологические преимущества. Тепловой насос позволяет утилизировать низкопотенциальное тепло с меньшими затратами первичной (высококачественной) энергии, чем количество энергии, поставляемое потребителю (конкретное соотношение зависит от коэффициента преобразования и выполнения условий, обеспечивающих стабильную сезонную производительность устройства). Это создает возможности для использования энергии низкопотенциального тепла, например, для отопления помещений на предприятии или за его пределами, в том числе в жилом секторе. Результатом является сокращение затрат первичной энергии и выбросов, связанных с ее производством, к которым, в зависимости от применяемых методов, могут относиться диоксид углерода (CO_2), диоксид серы (SO_2), а также оксиды азота (NO).

Эффективность любого теплового насоса существенно зависит от требуемой величины повышения температуры – разницы температур на входе и выходе системы.

Применимость. Компрессионные системы: традиционно используемые рабочие агенты ограничивают температуру на выходе системы величиной около 120°С.

Абсорбционные системы: системы, использующие смесь воды и бромида лития, могут обеспечивать температуру на выходе до 100°С и повышение температуры на величину до 65°С. Системы нового поколения характеризуются более высокой температурой на выходе (до 260°С) и величиной повышения температуры.

Современные системы МРП работают с источниками тепла, имеющими температуру 70...80°С, и производят тепло с температурой 110...150°С, в некоторых случаях – до 200°С. Чаще всего в таких системах применяется водяной пар, однако могут использоваться и пары других веществ, например, в нефтехимической промышленности.

Рассмотрим основные направления развития теплонасосной техники.

1. Совершенствование конструкций компрессоров ТН.

В основе работы тепловых насосов и холодильных машин лежат аналогичные термодинамические процессы. Однако компрессоры ТН работают при более высоких температурах и давлениях рабочего тела (хладагента), чем компрессоры холодильных машин. Самыми распространенными типами компрессоров являются поршневые. Отношение давления нагнетания к давлению всасывания в поршневых компрессорах холодильных машин ε не должно превышать 6...7, а разность между давлением нагнетания и всасывания ΔP должна быть порядка 11. В тепловом насосе при нормальном режиме работы ε = 9...10, а может достигать 15...17, т. е. весь шатунно-поршневой механизм, коленвал, масляный насос и механизм его привода работают в запредельном режиме. В итоге ресурс работы холодильной техники в теплонасосном режиме резко сокращается. Поэтому в ТН требуется устанавливать так называемые усиленные компрессоры. В перспективе предполагается вытеснение поршневых компрессоров за счет расширения области применения винтовых.

2. Создание новых хладагентов для ТН.

Основным недостатком большинства используемых фреонов всегда являлась высокая растворимость в них смазочных масел. Применяемые с целью отделения масла от фреона различные устройства (маслоотделители, фильтры, устройства для возврата масла из испарителя в компрессор) недостаточно эффективны. Исключить ухудшающее воздействие на теплоотдачу масла, растворенного в рабочем теле, возможно было только при создании новых агентов, не растворяющих смазочные масла. Однако низкие значения теплоты парообразования, высокая воспламеняемость и нестабильность при высоких температурах получаемых заменителей не позволяли приступить к их широкому использованию.

Теоретические и экспериментальные работы по поиску и исследованию альтернативных рабочих тел для ТН и опыт практического использования их на действующих теплонасосных установках показали, что фреоны R-22, R-134a, R-142в и неазеотропные смеси R-22/R-142в, R-22/R-134a, главными достоинствами которых являются высокая объемная теплопроизводительность, негорючесть и низкая степень токсичности, могут быть использованы в качестве рабочих тел для ТН.

Однако следует отметить тот факт, что каждый применяемый альтернативный агент потребовал внесения соответствующих изменений в существующие системы. Фреон R-22 имеет более высокие давления конденсации, R-134a функционирует при давлениях, очень близких к давле-

ниям R-12, однако до конца не выяснены вопросы оптимального выбора нового холодильного масла, кроме того, одним из отрицательных свойств фреона R-134a является невозможность обнаружения утечек многими типами существующих электронных течеискателей.

3. Совершенствование теплообменной аппаратуры ТН.

Для ТН теплообменники являются одним из основных элементов, их выбор и оптимизация обусловливают производительность установок и себестоимость произведенного тепла (холода). Применяемые первоначально только для испарения и конденсации рабочего тела теплообменники нашли более широкое распространение: в них осуществляется перегрев, переохлаждение, теплообмен. Существует множество типов теплообменных аппаратов, и оптимальный выбор того или иного типа – сложная задача.

В настоящее время наиболее распространенным типом теплообменного аппарата холодильных машин и тепловых насосов являются кожухотрубные. Это обусловлено простотой конструкции и отработанной технологией изготовления. К недостаткам данного типа теплообменников следует отнести высокую металлоемкость. Так, масса аппаратов холодильных машин и тепловых насосов, оснащенных кожухотрубными аппаратами, составляет до 75...80 % от всей массы машины. Поэтому сокращение металлоемкости аппаратов позволяет в значительной степени повысить эффективность холодильных машин и тепловых насосов.

Одним из путей сокращения металлоемкости испарителей и конденсаторов и, соответственно, улучшения основных показателей испарителей и конденсаторов, при прочих равных условиях, является совершенствование их конструкции с целью повышения интенсивности теплообмена как со стороны конденсирующегося (либо кипящего) рабочего тела, так и со стороны теплоносителя (хладоносителя в случае испарения.)

Работы по совершенствованию теплообменных аппаратов тепловых насосов проводятся по следующим направлениям:

– повышение интенсивности теплообмена в процессах конденсации и испарения рабочего тела;

– использование регенеративных теплообменников и переохладителей конденсата в конструкции теплового насоса;

– совершенствование способов дефростации испарителей ТН типа воздух-воздух и вода-вода;

– применение цветных металлов в качестве конструкционных материалов для теплообменных поверхностей.

Список использованной литературы:

1. Янтовский Е. И. Парокомпрессионные теплонасосные установки / Е. И. Янтовский, Ю. В. Пустовалов. – М.: Энергоиздат. – 1982.

2. Рей Д. Тепловые насосы / Д. Рей, Д. Макмайкл. – М.: Энергоиздат. – 1981.

3. Николаева Т. А. Теплообменные аппараты теплонасосных установок / Т. А. Николаева, А. В. Мартынов. – М.: ЦИНТИхимнефтемаш. – 1991.

4. Антипов С. Т. Об экономической эффективности нового способа термической регенерации кизельгура / С. Т. Антипов, В. В. Пойманов, С. В. Шахов, Д. М. Визир // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. – № 12. – С. 21-24.

Bibliographic references:

1. Yantovskiy, E. I. Vapour compression heat pump system / E. I. Yantovskiy, Yu. V. Pustovalov. – M.: Energoizdat. – 1982.

2. Ray, D. Heat pumps / D. Ray, D. McMichael. – M.: Energoizdat. – 1981.

3. Nikolaeva, T. A. Heat-exchange apparatus / T. A. Nikolaeva, A. V. Martynov. – M.: CINTIkhimneftemash.– 1991.

4. Antipov S. T. About the economic efficiency of a new method of thermal diatomite regeneration / S. T. Antipov, V. V. Poymanov, S. V. Shakhov, D. M. Vizir // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2010. – № 12. – P. 21-24.

РАЗДЕЛ 4: РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.242

С. М. Лепешкин *

СТЕПЕНЬ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

(ООО «Юный техник», Россия)

Ключевые слова: предпринимательство, частная собственность на средства производства, экономическая свобода, экономическая активность, мотивация деятельности.

Аннотация: Решение вопроса о степени управляемости предпринимательства как экономического явления требует исследования управляемости его определяющих факторов: частной собственности на средства производства, экономической свободы и экономической инициативы. Использование методов анализа и интерполяций в приложении основных положений работ М. Фридмена, Ф. Хайека, Е. П. Ильина и др. позволило раскрыть основные принципы и направления управляющих воздействий на перечисленные факторы в их системе и взаимовлиянии.

Key words: entrepreneurship, private property of means of production, economic freedom, economic activity, motivation of activity.

Abstract: The article focuses on the problem of the degree of managing entrepreneurship as an economic phenomenon. To solve it, it is necessary to study manageability of its key factors private property of means of production, economic freedom and economic initiative.

Актуальность ответа на вопрос возможности управления таким экономическим явлением как «предпринимательство» обусловлено высокой значимостью его в общественных процессах. Решение данного вопроса подразумевает принятие определения предпринимательства как деятельности индивида, направленной на получение максимальной выгоды от использования своего права собственности на средства производства и свободы принятия экономических решений в отношении этой собственности [4]. В качестве следствия взаимодействия перечисленных факторов возникают: полная личная ответственность за принятые решения, риски материальных и нематериальных потерь и право на получение прибыли.

Таким образом, в данном контексте, примером предпринимательской деятельности может служить не только общепринятая, определенная Гражданским кодексом РФ, «...деятельность, направленная на систематическое получение прибыли ...», но и эпизодическая сдача в аренду земли или помещений; оказание репетиторских или разовых консультационных услуг; приобретение и продажа акций или других ценных бумаг; различного рода «подработки» (ремонт, перевозки, погрузка, посадка деревьев и т.д.) и даже сбор и сдача вторичного сырья, если это осуществляется на инициативной основе [1, с. 4].

В отличие от методов, направленных на управление различными предпринимательскими структурами, организационными формами и разновидностями деятельности, такой подход способствует поиску эффективных путей влияния на это явление в его сущности, разработке инструментов воздействия на условия его развития и воспроизводства и самоорганизации необходимой среды в обществе.

Первым и основным фактором является частная собственность на средства производства, к которой, в данном случае, следует отнести и средства производства, взятые во временное пользование на условиях гарантий. С точки зрения предпринимательского использования, это могут быть: денежные средства, вложенные в ценные бумаги, предоставленные взаймы под процент или пополняющие оборотные активы в собственном производстве; движимое и недвижимое имущество, используемое в производстве или сданное в аренду; права на нематериальные активы, переданные в пользование на возмездной основе и т. п.

На эффективность предпринимательской деятельности положительное влияние оказывают не только качественные характеристики собственных средств производства, но и их количество, размер, а также гарантии сохранности и неприкосновенности [3, с. 37]. И если качество внутреннего содержания

*** ЛЕПЕШКИН Сергей Михайлович – к.т.н., директор ООО «Юный техник»**

Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

собственности практически целиком зависит от индивида, то на ее количественные категории и правовые гарантии может быть оказано внешнее воздействие.

Необходимо отметить, что управляющие действия в области регулирования масштабов собственности могут иметь как угнетающие последствия для предпринимательства, так и поощряющие. Примерами этого может служить: прямое ограничение размеров собственности, манипуляции налоговым обременением на частную собственность и операции с ней, приватизация государственного имущества и национализация частного. Усилия в области повышения гарантий сохранности и обеспечения прав собственности ведут к повышению ее значимости в предпринимательской деятельности, а их отсутствие – к снижению. Например, законодательное обеспечение прав частной собственности, экономические гарантии сохранности имущества и накоплений граждан и т. д.

Таким образом, можно заключить, что управление предпринимательством путем воздействия на фактор частной собственности возможно. При этом максимально положительные последствия достигаются посредством повышения прав и гарантий сохранности собственности при стимулировании роста ее размеров. Снижению эффективности этого фактора способствуют управляющие меры, направленные на ограничение масштабов частной собственности и необеспеченность ее прав и гарантий.

Следующим существенным фактором предпринимательской активности является свобода принятия экономических решений, т.е. возможность без какого-либо влияния третьих лиц распоряжаться своей частной собственностью на средства производства.

Понятие свободы имеет множество значений и толкований, здесь же, в рамках изучения поставленного вопроса, необходимо понимать под этим – неограниченное право индивида на владение, использование и распоряжение своей частной собственностью в соответствии со своими желаниями и потребностями и по своему усмотрению. Очевидно, что такая свобода в максимальной степени присуща человеку изначально от рождения и по его природе, а внешними воздействиями может быть только ограничена, уменьшена. То есть, расширение экономической свободы личности не может быть привнесено извне, импортировано, а происходит исключительно за счет снятия раннее наложенных ограничений. Примерами таких ограничений могут служить социальные и межличностные взаимоотношения в обществе, накладывающие определенные обязательства, физические и психологические ограничения; законодательное регулирование в области уголовного, гражданского, налогового и др. права, обязывающее соблюдать определенные правила и нести обременения; национальные и религиозные традиции, местные обычаи, агитация и пропаганда.

Несмотря на кажущееся благотворное влияние, ограничениями служат также стимулирование и поддержка отдельных экономических направлений, искусственно делая менее выгодными альтернативные решения и тем самым оказывая влияние на свободный выбор. В этом случае имеет место намеренное искажение информации об экономической выгоде тех или иных вариантов экономических решений реализуемых при естественном положении дел, что может привести к принятию несвободных ошибочных экономических решений, убыткам или другим потерям после прекращения стимулирования.

Другой разновидностью не прямых, не очевидных способов влияния на свободу принятия решений являются различные реформы и преобразования в области устоявшихся норм и правил. Изменение одного из компонентов системы взаимоотношений участников свободного рынка может привести к значительным переменам других компонентов и всей системы в целом. Последствия таких преобразований не всегда могут быть своевременно спрогнозированы, что искажает исходную информацию и ограничивает свободу решений. Восстановление баланса новой реформированной системы требует определенного времени для приспособления участников к новым условиям. Наименьшее влияние на экономическую свободу оказывает изменение «старых» норм, и напротив, введение «новых», пусть даже более щадящих, приводит к длительному периоду адаптации.

Важность и многогранность влияния фактора свободы на развитие общества отмечали в своих трудах такие ученые как Мильтон Фридмен и Фридрих Хайек. По мнению Фридмена, стремление общества к большей свободе приводит общество и к большему равенству (в смысле равенства возможностей), а свободная конкуренция способствует высвобождению энергии и развитию экономических способностей людей и защищает их от произвола и помех со стороны сограждан и властей [5, с. 106]. Фридрих Хайек подчеркивает, что «... регулирование экономики, будучи контролем над средствами, нужными для достижения всех целей, делает возможным ограничение всякой свободы», и то, что свободы «... гарантированы, когда деятельность индивида ограничена не особенными запретами (или необходимостью особых разрешений), но только общими, ко всем в равной мере приложимыми правилами» [6, с. 146].

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод о возможности управленческого влияния на фактор свободы принятия экономических решений, которое может быть исключительно однонаправленным,

угнетающим, и целесообразно рассмотрение только степени такого влияния. При этом снижению степени ограничения свободы способствуют постепенное смягчение или полная отмена существующих норм и правил, и напротив, ужесточение «старых» норм или введение «новых», различные преобразования принятых систем и стандартов, манипулирование привлекательностью отдельных экономических направлений, форм и видов деятельности ограничивают свободу выбора еще в большей мере.

Завершающим фундаментальным свойством предпринимательства, по данному выше определению, являются целенаправленные усилия, деятельность индивида, направленная на получение максимальной выгоды от использования вышеперечисленных двух ресурсов, т. е. свободы распоряжения личными средствами производства. Этот фактор является, пожалуй, самым важным и сложным с точки зрения управления, ведь наличие у человека частных средств производства и свободы распоряжения ими еще не означает, что он будет использовать эти возможности. Действительно, практически каждый дееспособный индивид располагает какими-то, пусть даже самыми ничтожными, средствами производства и определенной, пусть даже максимально ограниченной, свободой ими распоряжаться (здесь исключаются случаи полного лишения свободы личности), и в тоже время, далеко не каждый реализует эти возможности в предпринимательской деятельности. Именно применение усилий по реализации этих двух возможностей приводит к возникновению предпринимательства, в том смысле, которое ему дано в настоящей работе.

Рассматривая экономические аспекты управления предпринимательством необходимо оценить инструменты, позволяющие влиять на принятие индивидуумом решения о занятии предпринимательской деятельностью, а значит целесообразно сосредоточиться на его экономических мотивациях. Таковыми являются: получение экономических благ и выгод, которые, в свою очередь, могут служить средством удовлетворения человеческих потребностей разного уровня и направления.

В связи с тем, что фактор деятельности является динамической и объединяющей составляющей и без использования двух предыдущих факторов не имеет экономического смысла, с точки зрения управления он может рассматриваться только в рамках алгоритма динамики: начинать или не начинать, активизировать или нет и прекращать или продолжать.

Рассматривая экономическую деятельность как динамический процесс, имеющий стадии начала, активности и окончания, представляется полезным провести параллель как с физическими законами Ньютона, утверждающими, что «... ускорение движения пропорционально прилагаемой силе и обратно пропорционально массе тела», так и с психологическим законом Йеркса-Додсона: «... при сложной задаче нужна слабая мотивация, а при легкой – сильная» [2, с. 298]. Данные аналогии представляются правомочными на основании того, что как физические, так и психологические, и экономические законы являются объективными законами природы, не зависят от субъективных характеристик того или иного элемента системы и раскрывают внутреннюю сущность явлений. В нашем случае под «силой» необходимо подразумевать силу экономической мотивации достижения благ индивида, а под «массой» – объем уже имеющихся в распоряжении индивида экономических благ и выгод. С другой стороны, предпринимательская деятельность – это динамический труд посредством использования средств производства, направленный, в конечном счете, на получение нового продукта труда, направляемого, в свою очередь, частично на пополнение уже имеющихся средств производства. Объединяя эти два подхода, можно сделать вывод о том, что активность предпринимательской деятельности (величина ускорения) прямо пропорциональна силе мотивации индивида в получении максимального вознаграждения за использование своего труда и средств производства (сила) и обратно пропорциональна объему уже имеющегося у него «накопленного труда», т. е. потребительских благ и средств производства (масса).

Иными словами, чем меньше в распоряжении человека накопленных экономических благ, тем меньшая сила мотивации для их пополнения необходима ему для начала деятельности, и чем выше сила мотивации, тем более активна эта деятельность. И наоборот, значительный объем накопленных и имеющихся у человека экономических благ требует приложения пропорциональной силы мотивации для начала деятельности, а низкий уровень мотивации может привести к снижению его активности, вплоть до полного прекращения деятельности.

Очевидно, что воздействуя на силу экономической мотивации и на размеры накопленных благ, можно осуществлять управление рассматриваемым фактором. К способам положительного влияния на силу мотивации можно отнести, например, обеспечение более выгодных условий получения вознаграждения за предпринимательский труд в сравнении с другими видами дохода, такими как: заработная плата, процент, рента, социальные пособия и т. п. Также способствуют росту мотивации различные экономические и правовые акты, направленные на стимулирование личного потребления благ, вызывая тем самым необходимость их восполнения. В то же время, создание условий для постоянного накопления экономических благ ведет к увеличению так называемой «массы», то есть повышению «экономической инертности» человека, а

соответственно, к снижению его активности. Кроме того, создание льготных условий для получения доходов, альтернативных предпринимательской прибыли и соизмеримых с ней, таких как различные пособия и выплаты, заработная плата, процент и рента, столь же отрицательно влияют на экономическую мотивацию предпринимательства.

Подводя итоги приведенных рассуждений, и обобщая сделанные выводы, можно утверждать следующее. Управление предпринимательством с точки зрения экономического подхода должно ориентироваться на три основных фактора: частную собственность на средства производства, экономическую свободу личности и деятельную готовность индивида осуществлять предпринимательскую деятельность. Управленческие действия должны быть направлены на регулирование предпринимательства в целом, независимо от форм, масштабов, периодичности деятельности и особенностей развития. В зависимости от преследуемых целей, методы управления могут предусматривать различную силу воздействия на каждый из трех факторов, с учетом их взаимовлияния, для достижения наиболее значительных результатов.

Стимулирующий эффект достигается управленческими действиями, направленными на:

– повышение гарантий прав и сохранности частной собственности;

– смягчение или полную отмену норм и правил, ограничивающих экономическую свободу личности;

– снижение различного рода обременений на предпринимательский доход в сравнении с другими видами доходов.

Сдерживающего эффекта можно добиться при:

– регулировании размеров и обременении частной собственности;

– ужесточении существующих норм и правил, ограничивающих экономическую свободу;

– введении новых норм и правил, пусть даже более «мягких» по отношению к экономической свободе;

– манипулировании привлекательностью отдельных экономических направлений, форм и видов предпринимательской деятельности;

– повышении обременений на предпринимательский доход по сравнению с другими видами доходов.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РФ : офиц. текст. – Ростов н/Д: «Феникс», 2005 – 478 с. – (Закон и общество).

2. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2011. – 512 с.

3. Кочетков Г. Б. Корпорация: американская модель / Г. Б. Кочетков, В. Б. Супян. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.

4. Лепешкин С. М. Современное понятие предпринимательства с точки зрения управления / С. М. Лепешкин // ФЭС: Финансы Экономика Стратегия. – 2011. – № 6. – С. 11-15.

5. Фридмен М. О свободе : серия «Философия свободы» / М. Фридмен, Ф. Хайек; под общ. Ред. А. Куряева; вып. II. – М.: «Социум», «Три квадрата», 2003. – 182 с.

6. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек; пер с англ. М. Гнедовского. – М.: АСТ: Астрель, 2010. – 317 с.

Bibliographic references:

1. The Civil Code of the RF: official text. – Rostov-on-Don: «Phoenix », 2005 – 478 p. – (Law and society).

2. Iljin, E.P. Motivations and reasons / E. P. Iljin. – SPb.: Piter, 2011. – 512 p.

3. Kochetkov, G.B. Corporation: an american model / G. B. Kochetkov, V.B. Supyan. – SPb.: Piter, 2005. – 320 p.

4. Lepeshkin, S.M. Modern intrepretation of entrepreneurship from the point of view of management / S. M. Lepeshkin // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 6. – P. 11-15.

5. Fridman, M. About freedom: series «Philosophy of freedom» / M. Fridman; edited by A. Kuryaev; Ed. II. – M.: «Society», «Three squares», 2003. – 182 p.

6. Hayek, F. The way to the slavery / F. Hayek; translated from English by M. Gnedovsky. – M.: AST: Astrel, 2010. – 317 p.

УДК 330.356.4

И. В. Стецык*

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

(Волгоградский государственный технический университет, Россия)

Ключевые слова: предпринимательство, система инфраструктурного обеспечения, инфраструктура, приватизация, эффективность экономики, программа реконструкции предприятий, биржи, банки, страховые компании, инвестиционные.

Аннотация: В данной статье рассматривается система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, которая включает в себя самые разнообразные общественные отношения и институты. Наиболее ответственным, трудоемким и капиталоемким этапом современного развития отечественной экономики является формирование и развитие современной системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Key words: business, system of infrastructural provision, infrastructure, privatization, economic efficiency, programme for the reconstruction, exchange, banks, insurance companies, investment companies.

Abstract: This article discusses the system of infrastructural provision of business, which includes a variety of social relations and institutions. The most crucial, time-consuming and capital-intensive stage of the current stage of national economic development is focused on developing a modern system of infrastructural support entrepreneurial activity.

На сегодняшний день для отечественной экономики, становление предпринимательства, а значит и развитие системы его инфраструктурного обеспечения приобретают исключительную актуальность и считаются одними из наиболее перспективных направлений рыночных преобразований в стране.

Роль предпринимательского сектора велика, поскольку он обеспечивает развитие производства и промышленности, способствует ориентированному на требования рынка выпуску инвестиционных и потребительских товаров и услуг, а в конечном счете, обеспечивает рост таких макроэкономических показателей, как валовой внутренний продукт, национальный доход, доходы бюджетов различных уровней и занятость населения, определяет структуру и качество валового внутреннего продукта, обеспечивает решение многочисленных социально-экономических проблем, характерных для отечественной экономики [3]. Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательство способствует экономическому росту страны. В связи с этим, для России особое значение имеет развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности как основы ее деятельности, а значит и экономического роста.

Система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в теории рынка означает комплекс рыночных институтов, обеспечивающих взаимосвязь основных макроэкономических потоков [1].

Различают «широкую» и «узкую» инфраструктуру. В широком смысле к рыночной инфраструктуре относят всю систему институтов всех локальных рынков. В более узком смысле имеют в виду материальные объекты инфраструктуры , то есть «товары общественного потребления», производство и использование которых обеспечивается, как правило, государством (сюда относятся городские транспортные системы, муниципальные системы водоснабжения и т. д., и т. п.).

Говоря иначе, система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности – это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство. Сюда включают, например, строительство дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, образование, информационное обеспечение, науку, здравоохранение и т. д. Таким образом, система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности включает в себя самые разнообразные общественные отношения и институты.

Одним из первых шагов на пути преобразования российской экономики стала приватизация. Приватизация представляет собой систему отношений по изменению формы собственности на средства производства с государственной на частную, которая может разделяться на индивидуальную, акционерную и долевую. В результате приватизации был создан слой мелких и средних собственников,

* **СТЕЦЫК Илья Владимирович – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

что привело к сокращению доли имущества, находящегося в государственной и муниципальной формах собственности, то есть произошло разгосударствление многих предприятий, которые получили имущественную и экономическую самостоятельность, произошло повышение эффективности экономики, главным образом за счет того, что возникла конкуренция и т. д.

На современном этапе развития отечественной экономики необходимо выработать целостную программу реконструкции российских предприятий. Но для этого важно решить еще одну не менее значимую проблему, связанную с поисками инвестиций, так как только через инвестиции можно всерьез поднять предприятия, тем более, что сама по себе приватизация подготовила их к этому. Таким образом, приватизация стала действительным инструментом в структурной политике, важнейшим шагом, способствующим развитию предпринимательства, поскольку оно может существовать только в условиях разнообразия предприятий и конкуренции, ведь это дает предпринимателю стремление усилить деловую активность, увеличить хозяйственный оборот его предприятия.

Наиболее ответственным, трудоемким и капиталоемким этапом современного развития отечественной экономики является формирование и развитие современной системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. К сожалению, на сегодняшний момент предприниматели постоянно сталкиваются с самыми разнообразными проблемами и трудностями в осуществлении своей деятельности. Зачастую это объясняется несовершенством и неразвитостью системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства.

Очевидно, что без целостной и эффективно функционирующей системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности существование современной рыночной экономики невозможно.

К элементам системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности относятся: биржи, банки, страховые компании, инвестиционные компании, пенсионные фонды, аудиторские институты, торгово-промышленные палаты (ТПП), консалтинговые фирмы, рынок труда [2].

В настоящее время в нашей стране существуют отдельные, при этом малосвязанные друг с другом и пока неэффективно работающие элементы системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Эффективное функционирование системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства предполагает развитие и функционирование различных инфраструктурных элементов, в результате формирования и развития которых возникает синергетический эффект, выражающийся в повышении эффективности их работы, а значит и предпринимательства в целом.

Стратегической целью для предпринимательства является расширение его социальных функций, выражающихся в повышении уровня и качества жизни населения, создании высокооплачиваемых рабочих мест, вовлечении в предпринимательство экономически активной части населения страны. Развитие инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности должно быть активным. Необходимо, чтобы предпринимательская инициатива исходила не только от органов власти, но и от самих субъектов предпринимательства. Проведение такой политики представляет собой действенную и эффективную поддержку бизнеса. Укрепление этой взаимосвязи сверху, то есть путем применения инструментария государственного регулирования, и снизу, то есть на основе изменения менталитета самих субъектов рынка (предпринимателей), приведет к дальнейшему развитию системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Перечислим факторы, препятствующие развитию инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики:

– низкая покупательная способность населения;

– малая доступность для предпринимателей перечня реализуемых программ и разработанных нормативных актов;

– отсутствие реального диалога органов власти с представителями объединений предпринимателей при принятии решений;

– несовершенство механизмов взаимодействия бизнеса с органами государственной власти и местного самоуправления;

– слабая правовая защита субъектов предпринимательства;

– слабая интеграция и отсутствие взаимопонимания бизнеса и финансовых институтов;

– громоздкость банковской системы, технические и бюрократические сложности в получении кредитов для бизнеса;

– отсутствие реальных режимов льгот и преференций для начинающих предпринимателей;

– отсутствие эффективной пропаганды предпринимательства и разъяснения перспектив, преимуществ, возможных форм организации и реализации предпринимательских идей, а также механизма развития предпринимательства [4].

Система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности должна обладать следующими характеристиками:

– безотказность выполнения операций, то есть сохранение работоспособности системы в течение установленного времени;

– долговечность и сохраняемость, то есть сохранение работоспособности в достаточном количестве циклов своего функционирования;

– восстанавливаемость, выражающаяся в возможности разрабатывать и реализовывать организационно-экономические мероприятия, обеспечивающие поддержание на необходимом уровне безотказности работы системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Причины нарушения работы системы инфраструктурного обеспечения могут быть различными. Отказы в виде невыполнения или неправильного осуществления функций можно сгруппировать в зависимости от их последствий следующим образом:

а) повреждение элементов инфраструктуры (сюда можно отнести утрату, порчу товара (груза), нарушение упаковки и пр.);

б) нарушение товародвижения (например, остановка транспортного средства в ходе доставки груза, прекращение выполнения погрузо-разгрузочных работ и пр.);

в) искажение состава инфраструктуры (например, неправильная комплектация грузовых партий, слишком широкий ассортимент продукции, смешение грузов и пр.);

г) остановка сопроводительных организационно-информационных процедур (например, нарушение таможенного оформления, сертификации и пр.);

д) общие организационно-управленческие сбои работы элементов инфраструктуры (например, неправильное оформление документов, выдача некомпетентных и несвоевременных распоряжений, отсутствие правил и порядка выполнения операций, низкая исполнительская дисциплина и пр.).

Конкретный перечень отказов и нарушений должен быть установлен в процессе проведения экспертизы устойчивости системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Участники инфраструктурной системы могут увеличить степень ее устойчивости путем повышения уровня восстановления каждого элемента на основе выработки механизмов реагирования на отказы и предотвращения угроз. Однако кардинально ряд внешних воздействий можно устранить только с участием соответствующих государственных институтов и на основе мер макроэкономического регулирования.

Список использованной литературы:

1. Афанасьев В. Формирование инфраструктуры предпринимательства как основа экономического роста / В. Афанасьев, Е. Крылова // Российский экономический журнал. – 2006. – № 10. – С. 45.

2. Бабич А. М. Государственные и муниципальные финансы / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 687 с.

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М., 1982. – 400 с.

4. Шураева К. В. Особенности формирования механизма инфраструктурного обеспечения развития инвестиционной деятельности в регионе [Электронный ресурс] / К. В. Шураева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2010. – № 4 (24). – Режим доступа: http://uecs.mcnip.ru., свободный. – Загл. с экрана.

5. Ткачева Л. Е. Современные проблемы взаимодействия региональных органов власти и бизнеса в российских условиях / Л. Е. Ткачева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 6. – С. 42-45.

Bibliographic references:

1. Afanasiev, V. Establishment of entrepreneurship infrastructure as a basis for economic growth / V. Afanasiev, E. Krylova // Russian Economic Journal. – 2006. – № 10. – P. 45.

2. Babich, A.M. State and municipal finances / A. M. Babich, L. N. Pavlova. – M.: Finances, YUNITY, 1999. – 687 p.

3. Schumpeter, J. The Theory of Economic Development / J. Schumpeter. – M., 1982. – 400 p.

4. Shuraeva, K.V. Essential features of formation of the mechanism for infrastructural provision of investment activity in the region [Electronic resource] / K. V. Shuraeva // Economic System Managemnt: electronic scientifique journal. – 2010. – № 4 (24). – Access mode: http://uecs.mcnip.ru.

5. Tkacheva L. E. Current problems of cooperation between local government and business under Russian conditions / L. E. Tkacheva // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 6. – P. 42-45.

РАЗДЕЛ 5: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

УДК 336.77

А. В. Захарова*

ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ И РОЛЬ КРЕДИТОВАНИЯ В ИХ ОБЕСПЕЧЕНИИ

(Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия)

Ключевые слова: кредитование, инвестирование, электроэнергетическая промышленность, финансово-хозяйственные потребности.

Аннотация: В данной статье рассматривается современное состояние кредитования электроэнергетической промышленности и определяется его роль в обеспечении основных финансово-хозяйственных потребностей предприятий по производству и передаче электроэнергии.

Key words: lending, investment, electric-power industry, financial and economic needs.

Abstract: The article discusses the current state of lending to the electric-power industry and its role in maintenance of the basic financial and economic requirements of the enterprises specializing in manufacture and delivery of electric power.

Электроэнергетика – это комплексная отрасль хозяйства, которая занимается и производством электроэнергии, и ее передачей до потребителя. Стабильное функционирование энергетического комплекса выступает одним из важнейших условий развития как в целом всей экономики, так и отдельных ее отраслей.

Экономика и финансовое состояние предприятий электроэнергетики находятся в стабильном положении. При сравнительно небольшом увеличении кредиторской задолженности, показатель просроченной задолженности уменьшает свое значение, о чем свидетельствуют данные таблицы 1 [4].

Несмотря на продолжающееся увеличение кредиторской задолженности (рост задолженности в 2008 году составил 23,8 % к уровню 2007 г. и в 2009 г. – 27,3 % к уровню 2008 г.), наблюдается снижение размера просроченной задолженности (от 19 % в 2007 г. до 14,3 % в 2009 г.). Вместе с тем, уровень дебиторской задолженности, включая просроченную, продолжает неукоснительно расти. Начиная с 2008 г. уровень превышения дебиторской задолженности над кредиторской составляет свыше 20 %.

Число убыточных предприятий по производству, передаче и распределению электроэнергии в последние годы, колеблясь, изменяется незначительно. Их доля в общем объеме предприятий электроэнергетики составляет примерно треть. Вместе с тем, суммы убытков таких предпри-

Таблица 1 – Суммарная задолженность по обязательствам предприятий энергопромышленности, млн руб.

Наименование показателей	Годы					
	2007		2008		2009	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%
Суммарная задолженность по обязательствам, всего	1068104	100	1346583	100	1665914	100
в том числе: кредиторская	646626	60,5	800698	59,5	1019504	61,2
задолженность по кредитам банков и полученным займам	421478	39,5	545885	40,5	646410	38,8
Просроченная суммарная задолженность по обязательствам, всего	126947	11,9	133989	10	152660	9
в том числе: кредиторская	122655	11,5	1303310	9,7	146536	8,8
задолженность по кредитам банков и полученным займам	4292	0,4	3679	0,3	6124	0,2

* **ЗАХАРОВА Алена Витальевна – соискатель кафедры «Денеги и кредит» СГСЭУ**

Рецензент – ПЛОТНИКОВ Виктор Сергеевич – д.э.н., профессор, зам. директора по научной и учебной работе Балаковского института экономики и бизнеса (филиал) СГСЭУ

ятий из года в год возрастают в разы.

Объем кредитов и займов предприятий промышленности (в том числе и электроэнергетической) за последние годы практически не изменился. Исходя из того, что значимость кредитов для финансирования модернизации производства и производственной деятельности энергетической промышленности увеличивается, а динамика кредитования и его характер в значительной степени обусловливаются характером кредитных рисков банковской системы, важно выявить и проанализировать показатели электроэнергетической промышленности, которые присущи основным источникам кредитных рисков для банковской системы, и оценить их динамику.

Основные риски кредитования электроэнергетической промышленности определяются состоянием ее рентабельности и платежеспособности. Немаловажным фактором является также предсказуемость поведения заемщика.

В отличие от мировой практики российская банковская система в основном кредитует промышленность не под модернизацию производства (долгосрочные кредиты на обновление основных фондов), а на пополнение оборотных средств. Поэтому балансовая рентабельность промышленного производства, характеризуя конкурентоспособность (востребованность) произведенной продукции, определяет перспективную возможность заемщика погасить как основной долг, так и проценты по кредиту, а также допустимую ставку привлечения кредитных ресурсов, формируя тем самым кредитные риски.

Динамика рентабельности электроэнергетического производства в целом в 2007-2009 гг. дает основания предполагать, что риски кредитования электроэнергетической промышленности снижаются. На протяжении указанных лет ее рентабельность, упав в 2006 г. с 8,6 % до 5,5 %, увеличилась в 2007 г. до 7,2 %, 7,7 % в 2008 г. и 9,5 % в 2009 г.

Таблица 2 – Коэффициент текущей ликвидности предприятий электроэнергетики

	Оборотные средства	Кредиторская задолженность	Коэффициент текущей ликвидности
2005	671084	407732	1,6
2006	791806	494019	1,6
2007	1321541	646626	2,04
2008	2026528	800698	2,5
2009	2025831	1019504	2,0

Платежеспособность, т. е. достаточность оборотных средств для своевременного покрытия кредиторской задолженности и задолженности по кредитам и займам, характеризует соотношение текущих обязательств и активов и позволяет оценить способность заемщика выполнять обязательства по договорам, в том числе и по кредитным. Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия и существенным образом влияет на формирование рисков банковской системы при кредитовании предприятия. Для целей анализа динамики платежеспособности электроэнергетической отрасли нами был рассчитан коэффициент текущей ликвидности, который отражает платежные возможности отрасли для погашения текущей задолженности. Коэффициент текущей ликвидности был рассчитан как отношение оборотных средств к кредиторской задолженности (в т. ч. задолженности по кредитам и займам) и представлен в таблице 2 [4].

Платежеспособность электроэнергетики в последние годы стабильно росла, за исключением 2009 года, во время которого снизился уровень оборотных средств с одновременным увеличением кредиторской задолженности. Тем не менее, коэффициент текущей ликвидности предприятий электроэнергетики остается на достаточно высоком уровне.

Оценка платежеспособности отраслей экономики по коэффициенту покрытия процентных платежей показывает, что в целом крупнейшие предприятия получают достаточные доходы для выплаты процентов. Коэффициент показывает, насколько прибыль компании больше ее процентных платежей. Наиболее прочные позиции по этому показателю были в нефтепереработке и добыче нефти и газа. Электроэнергетика, чей коэффициент покрытия процентных платежей в 2009 г. составил 331,5 %, также сохраняет большой запас прочности в этой области [2].

Динамика просроченной задолженности по кредитам и займам позволяет оценить кредитную дисциплину и надежность заемщика с точки зрения его кредитной истории.

Следствием расширения кредитования энергопромышленности в последние годы являлось улучшение качества кредитов, размещенных в предприятиях электроэнергетики: доля просроченной задолженности в объеме кредитов и займов, полученных ими, снизилась с 1,7 % в 2005 г. до 0,9 % на конец 2009 г. Но несмотря на улучшение кредитной дисциплины предприятий электроэнергетики (которое характеризуется снижением просроченной задолженности в объеме заимствований), увеличение объема кредитных заимствований не дает предприятиям возможность постепенного погашения старых долгов: если в 2005 г. просрочен-

ная задолженность по кредитам банков и полученным займам составляла около 3 млрд руб., то к концу 2009 г. сумма достигла порядка 6 млрд руб.

Приведенный выше анализ трех факторов, формирующих риски банков, кредитующих предприятия электроэнергетики, – платежеспособности, рентабельности, качества обслуживания долга – дает возможность составить кредитный рейтинг, позволяющий оценить степень риска кредитования электроэнергетической отрасли.

Так, электроэнергетика за последние годы, увеличив свои показатели платежеспособности, рентабельности и динамики просроченной задолженности, увеличила свою кредитную привлекательность. При умеренных показателях рентабельности, обусловленных государственным регулированием тарифов на электроэнергию, отрасль демонстрирует отличные показатели платежеспособности и вполне приемлемые – по качеству портфеля кредитных заимствований.

Инновационный путь развития отрасли предполагает необходимость активизации деятельности по кредитованию и инвестированию энергетических предприятий, что, в свою очередь, предопределяет важность решения целого ряда проблем. Однако отсутствие научно-методического обеспечения для управления развитием кредитного обеспечения энергетических предприятий в условиях реформирования отрасли, которое учитывало бы системное влияние привлеченных средств, с одной стороны, на результаты производственно-хозяйственной деятельности энергетических предприятий и конкурентоспособность выпускаемой ими продукции, а с другой – на изменение надежности и безопасности энергоснабжения потребителей, является одним из важнейших факторов, существенным образом сдерживающим повышение эффективности функционирования энергетических предприятий.

Рис. 1 – Распределение энергетических предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (в процентах от общего числа организаций)

Оценка финансовых потребностей предприятий электроэнергетики предусматривает анализ состояния энергоотрасли, динамики и складывающихся тенденций.

Под финансовыми потребностями предприятий электроэнергетики следует понимать возникающие в процессе хозяйственной деятельности потребности в формировании, распределении и использовании денежных средств. Исходя из направлений движения денежных средств, финансовые потребности предприятий электроэнергетической сферы можно разделить на три группы:

1. Потребности в расчетах, отражающие денежный поток по операционной деятельности, такие как взаиморасчеты с поставщиками и покупателями, налоговыми органами, персоналом.

2. Потребности в финансировании, отражающие движение денежных средств, связанное с привлечением дополнительного капитала, кредитов и займов, получением бюджетных инвестиций, выплатой дивидендов собственникам.

3. Потребности в размещении свободных денежных средств, отражающие денежный поток по инвестиционной деятельности с целью эффективного использования свободных денежных средств и увеличения потенциала предприятия.

В процессе кругооборота все средства проходят три стадии: приобретения (снабжения), производства и реализации. На всех этих стадиях средства должны находиться в таких размерах, которые обеспечивают непрерывный и успешный ход хозяйственной деятельности.

Для удовлетворения финансовых потребностей на каждой стадии необходимы кредитные ресурсы.

Энергетическая промышленность, как и любая другая отрасль, функционирует под влиянием

общих экономических законов, и в этом она ничем не отличается от других экономических систем. Вместе с тем, специфика организационно-экономической среды электроэнергетики оказывает существенное влияние как на формирование финансовых потребностей отрасли, так и на организацию их кредитного обеспечения.

Как видно из рисунка 1 [3], факторами, оказывающими наибольшее влияние на ограничение инвестиционной деятельности, являются высокий процент коммерческого кредита и усилившаяся с наступлением кризиса в 2009 году неопределенность экономической ситуации в стране, и вследствие чего усложнение механизма получения кредитов. Вместе с тем становится заметно возрастание спроса на продукцию и соответственное увеличение объема собственных финансовых средств.

В процессе проведения реформы электроэнергетики происходили существенные изменения в структуре инвестиций энергетических компаний. Согласно энергетической стратегии России на период до 2020 года, основными источниками инвестиций для генерирующих компаний будут являться собственные средства, заемный и акционерный капитал.

До настоящего времени величина заемных средств в общем объеме инвестиций продолжает оставаться крайне небольшой. Основной объем капиталовложений осуществляется из собственных средств предприятий и централизованных источников (средств РАО «ЕЭС России»). Для увеличения доли стороннего финансирования необходимо предпринимать меры, направленные на снижение уровня рисков кредитования отрасли.

В системе мер, направленных на преодоление кризисной ситуации в отрасли, особое внимание должно быть уделено активизации привлечения средств.

Указанная задача является одной из основных, которая должна быть решена в результате проводимой в настоящее время реструктуризации отечественной энергетики. Для этого, прежде всего, планируется реализовать комплекс мер по повышению финансовой привлекательности отдельных предприятий.

Список использованной литературы:

1. Бюллетень банковской статистики. – № 2 (213). – 2011.
2. Волосов И. Чемпионы по долгам // Российская бизнес-газета. – № 764 (31). – 24.08.2010.
3. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции // Статистический сборник. – М.: 2010.
4. Промышленность России 2010 // Статистический сборник. – М.: 2010.
5. Шульга И. И. Проблемы инвестиций в энергетику в период реформирования отрасли / И. И. Шульга // Энергорынок. – № 11. – 2004.
6. Яковлева И. Н. Финансовая модель стратегического развития компании / И. Н. Яковлева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 1. – С. 24-27.

Bibliographic references:

1. The bulletin of bank statistics. – № 2 (213). – 2011.
2. Volosov, I. Champions of debts / I. Volosov // Russian business newspaper. – №764 (31) . – 24.08.2010.
3. Investment activity in Russia: conditions, factors, tendencies // The statistical collection. – M.: 2010.
4. The industry of Russia 2010 // The statistical collection. – M.: 2010.
5. Shulga I. I. Problems of investments in the energetics in the period of branch reforming // The power market. – №11. – 2004.
6. Yakovleva I. N. Financial model of the company strategic development / I. N. Yakovleva // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 1. – P. 24-27.

УДК 336.722.8

С. К. Янковская*

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)

Ключевые слова: коммерческий банк, процентные ставки, несбалансированность требований, стресс-тестирование

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению вопросов применения моделей стресс-тестирования несбалансированности активов и пассивов коммерческого банка, противодействию возникающим угрозам и рискам и их прогнозированию.

Key words: commercial bank, rates of interest, unbalanced character of demands, stress-testing

Abstract: The article is devoted to how apply the stress-testing models of unbalances assets and liabilities of a commercial bank, ways to overcome difficulties and risks and their forecasting.

В условиях динамичного роста масштабов деятельности коммерческого банка и волатильности финансового рынка, соотношение «риски/доходность» подвержено колебаниям, вызываемым воздействием изменения процентных ставок на несбалансированные по суммам, временным горизонтам и финансовым инструментам требования и обязательства. Противодействие этим угрозам предполагает, что решения по суммам и временным горизонтам в отношении планируемых к применению и уже имеющихся финансовых инструментов должны приниматься с учетом текущих и прогнозируемых уровней процентных ставок. В рекомендациях Базель подчеркивается необходимость мониторинга несовпадения контрактных сроков поступления и оттока денежных средств. Банки должны проводить оценку несовпадения контрактных сроков по поступлению и оттоку денежных средств на постоянной основе, которая является отправной точкой в понимании базовых, наименее сложных аспектов потребности банков в ликвидности. Этот показатель отражает контрактные обязательства банков и позволяет сопоставлять уровни рисков ликвидности разных банков, а также позволяет надзорным органам и самим банкам получить представление о потребностях в ликвидных средствах на временном горизонте до 1 года и свыше этого срока.

Согласно выводам специалистов, большинство внутренних факторов процентного риска сводится к несбалансированности между активами и пассивами, чувствительными к изменению процентных ставок в данном периоде и к чувствительности финансовых инструментов, поэтому в экономическом анализе процентных рисков значительное внимание уделяется разработке и применению методов количественной оценки этого фактора и его влияния на изменение прибыли организации. При этом, как было отмечено выше, внимание исследователей концентрируется преимущественно на получении итоговых оценок несбалансированности требований и обязательств посредством суммовых гэпов, оставляя без должного рассмотрения другую характеристику несбалансированности – разрыв в сроках совершения операций. Использование для оценки рисков гэпа на основе сроков совершения операций считаем более предпочтительным, поскольку абсолютный суммовой накопленный гэп по отчетности банка всегда имеет положительное значение. Другими словами, сумма активов, для которых определяется срок погашения, обычно выше суммы пассивов с идентифицируемыми сроками погашения, в той мере, в какой требования банка обеспечиваются за счет его собственного (бессрочного) капитала.

Реализация принципа непрерывности в экономическом анализе рисков предполагает, что необходимы оценки и сопоставления не только потенциальных рисков в направлении плановых горизонтов деятельности, но и уже проявившихся ретроспективных – по историческим данным внутренней и раскрываемой отчетности банка. Выстраивая методический подход для получения недостающей ретроспективной оценки несбалансированности операций по срокам, мы изначально ориентируемся на возможнсти применения его в модели стресс-теста, конфигурация которой определяется спецификацией.

* **ЯНКОВСКАЯ Светлана Константиновна – соискатель кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

Рецензент – ПОДМОЛОДИНА Ирина Михайловна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

В таблице 1 показана спецификация разработанной в рамках данного исследования модели стресс-теста в конфигурации, предназначенной для анализа годовых фактических потерь (выигрыша) дохода банка из-за проявившихся процентных рисков. Входными данными модели являются суммы и сроки требований и обязательств s в разрезе групп контрагентов. Предлагаемый вариант модели стресс-теста на подверженность банка воздействию рисков построен нами на основе количественной оценки разрыва между средневзвешенными сроками погашения требований и обязательств с использованием в качестве весов долей сумм обязательств (требований) в портфеле обязательств (требований).

Разрыв между средневзвешенными сроками требований и обязательств в днях (,) является одним из двух параметров поля процентного риска. Второй параметр – несбалансированность сумм обязательств и требований групп контрагентов (финансовых инструментов) n в детализации, принятой в раскрываемой коммерческими банками отчетности

Таблица 1 – Спецификация модели стресс–теста процентных рисков ОАО Банк ВТБ на основе средневзвешенных сроков погашения требований и обязательств

Раздел спецификации	Содержание раздела	Комментарий
Риски	Процентные	
Поле риска	Несбалансированность требований и обязательств банка по суммам и срокам погашения	Параметрами поля риска являются разрыв между требованиями и обязательствами по суммам и по срокам погашения
Метод оценки риска	Оценка потерь (выигрыша) дохода на рассчитанный разрыв в днях между средневзвешенными сроками требований и обязательств по финансовым инструментам и портфелю в целом	
Сценарий	Исторический: фактическое изменение процентных ставок в 2008-2010 годы	
Данные	Раскрываемая ОАО Банк ВТБ информация о суммах и сроках требований и обязательств по группам финансовых инструментов за 2008-2010 годы	Используются фактические отчетные данные баланса по итогам года, раскрываемые на сайте ЦБ РФ
Потенциальные пользователи результатов стресс-теста	Риск-менеджмент банка Совет директоров банка Акционеры банка Внешние эксперты. Инвесторы	Банк акционирован в ходе «народной» эмиссии, эксперты-аналитики выполняют оценки его рисков и доходности в интересах широкого круга акционеров и инвесторов
Область применения результатов	Оценка результативности работы риск-менеджмента ОАО Банк ВТБ по управлению процентными рисками, принятие решений по дальнейшему инвестированию средств в акции банка	

(рисунок 1), а также фактическая динамика ставки рефинансирования ЦБ РФ. В оценке потерь (выигрыша) прибыли участвуют:

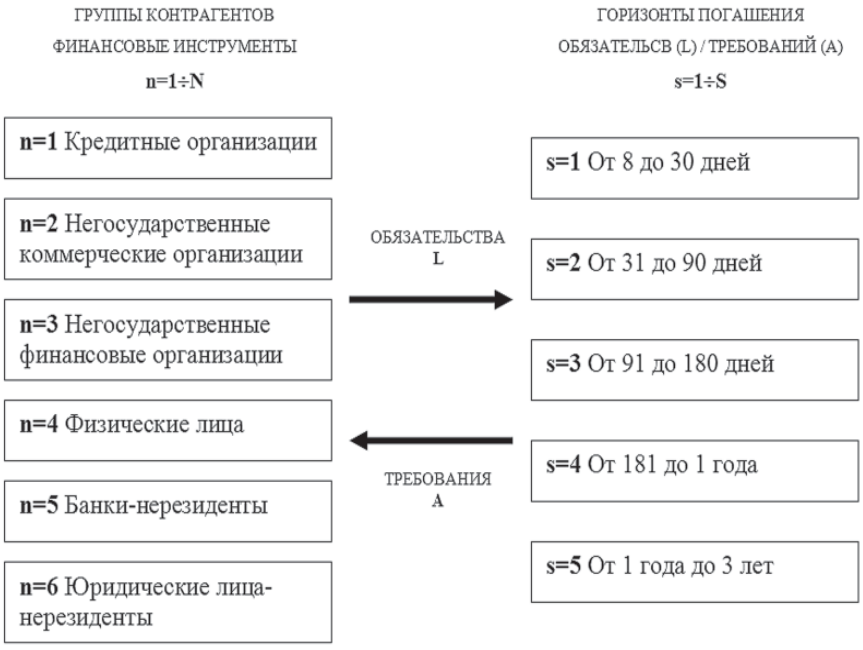


Рис. 1 – Группы контрагентов (n) и горизонты (s) погашения обязательств – требований коммерческого банка

параметры поля риска; динамика процентных ставок (ставки рефинансирования ЦБ РФ); логическая схема воздействия на прибыль соотношения в исследуемом периоде характера несбалансированности операций по срокам и направления изменения процентных ставок.

В таблице 1 предложены методические процедуры стресс-теста на основе средневзвешенных сроков погашения требований и обязательств кредитной организации. Рассмотрим аналитические возможности предложенной модели на примере данных о деятельности в 2008-2010 гг. одного из крупнейших российских коммерческих банков – ОАО Банк ВТБ.

Итоговые результаты, полученные согласно разработанным методическим процедурам, содержит таблица 1.

Раскрываемая отчетность ОАО Банк ВТБ, используемая

нами в качестве исходных данных для апробации модели и дальнейшего анализа полученных результатов, не идентифицирует в составе сгруппированных по срокам требований и обязательств чувствительные и нечувствительные к изменению процентной ставки. Мы полагаем такой подход не только допустимым, но имеющим свои преимущества по следующим причинам:

– это позволяет аналитику выйти на балансовые (отчетные данные) и не зависеть от качества внутрибанковской информационной базы, накапливающей и отслеживающей активы и пассивы, чувствительные к изменению процентных ставок;

– полученные на основе балансовых данных возможные потери (выигрыши) сопоставимы с прибылью и капиталом банка в их балансовой оценке;

– внешние эксперты, не имеющие доступа к внутрибанковской базе данных, получают возможность выполнять оценки рисков временного разрыва по доступной им отчетности и составлять свое заключение о сбалансированности операций по срокам и последствиям для прибыли и капитала банка.

Список использованной литературы:

1. Вахрушина М. А. Управленческий анализ: учебное пособие / М. А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2008. – 399 с.

2. Кривцова А. Н. Формализованные процедуры оценки кредитоспособности [Электронный ресурс] / А. Н. Кривцова. – Режим доступа: http://vernikov.ru, свободный. – Загл. с экрана.

3. Лаврушин О. И. Банковское дело: учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС. – 2009. – 352 с.

4. Львов В. С. Финансовый анализ банков и кредитных организаций / В. С. Львов, В. В Иванов // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4-15.

5. Петрущенков Ю. М. Перспективы развития стоимостного подхода к управлению бизнесом банка в условиях глобализации финансовой системы / Ю. М. Петрущенков // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. – № 12. – С. 38-41.

Bibliographic references:

1. Vakhrushina, M. A. Management analysis: Textbook / M. A. Vakhrushina. – M.: Omega-L, 2008. – 399 p.

2. Krivtsova, A. N. formalized procedures of credit capacity estimation [Electronic resource] / A. N. Krivtsova. – Access mode: http://vernikov.ru

3. Lavrushin O. I. Banking business: textbook / edited by O. I. Lavrushin. – the 3d edition, revised and updated. – M.: KNORUS. – 2009. – 352 p.

4. Lvov V. S. Financial analysis of banks and credit companies / V. S. Lvov, V. V. Ivanov // Questions on economy. – 2009. – № 2. – P. 4-15.

5. Petrushenkov Yu. M. Prospects for development of the cost-value approach to the business banking management within the context of the globalization of the financial system / Yu. M. Petrushenkov // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2010. – № 12. – P. 38-41.

РАЗДЕЛ 6: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330 (075.8)

В. М. Круглякова*

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ФАКТОРОВ И РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия)

Ключевые слова: регион, инвестиции, фактор, условие, результат.

Аннотация: В статье осуществлен анализ зависимости результатов инвестиционной деятельности в регионах России от широкого круга факторов и условий в период экономического роста. Показано, что большинство теоретически обоснованных факторов оказывает статистически значимое влияние на результаты инвестиционной деятельности. В то же время степень влияния факторов на общие результаты в начале и в конце периода экономического роста не высока. Ряд факторов оказывает экономически необоснованное отрицательное влияние на результаты инвестиционной деятельности.

Key words: region, investments, factor, condition, result.

Abstract: The authors analyse dependence of investment activity results in the regions of Russia on the wide range of factors and conditions in economic growth. It is shown that the majority of the factors well-founded from the theoretical point of view has a profound influence on the results of investment activity. At the same time the degree of influence of factors on the general results in the beginning and in the end of the period of economic growth isn't high.

В продолжение исследования инвестиционных процессов в регионах страны, результаты которых представлены в ряде работ [1, 2, 4, 5], нами предпринята попытка определить влияние различных факторов на результаты инвестиционной деятельности в регионах.

Для оценки уровня инвестиционной деятельности в России использованы показатели, представленные в официальной статистической информации [3, с. 794-833]. Для оценки результатов, факторов и условий инвестиционной деятельности в регионах они представлены в виде двух групп показателей: факторы и условия инвестиционной деятельности (факторная группа), результаты (результирующая группа). В факторную группу, которая рассматривается в данной статье, мы включили следующие показатели: посевные площади сельскохозяйственных культур (в хозяйствах всех категорий; тыс. га; Var1); добыча полезных ископаемых (млн руб.; Var2); среднегодовая численность занятых (тыс. чел.; Var3); доля трудоспособного населения (%; Var4); стоимость основных фондов (млн руб.; Var5); доля основных фондов без износа (%; Var6); число организаций, выполняющих научные исследования и разработки (ед.; Var7); численность персонала, занятого исследованиями и разработками (чел.; Var8); внутренние затраты на научные исследования и разработки (тыс. руб.; Var9); затраты на технологические инновации (млн руб.; Var10); инвестиции в основной капитал (млн руб.; Var11); инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.; Var12); удельный вес прямых иностранных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций в экономику (%; Var13); число предприятий и организаций (ед.; Var14); число малых предприятий (тыс.; Var15); действующие кредитные организации (ед.; Var16); действующие филиалы кредитных организаций (ед.; Var17); густота железнодорожных путей общего пользования (км/10000 км^2 территории; Var18); густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (км/10000 км^2 территории; Var19); число образовательных учреждений среднего профессионального образования (ед.; Var20); число образовательных учреждений высшего профессионального образования (ед.; Var21); мощность врачебных ам-

* **КРУГЛЯКОВА Виктория Марковна – к.т.н., доцент кафедры «Организация строительства, экспертизы и управление недвижимостью» ВГАСУ**

Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

булаторно-поликлинических учреждений (посещений в смену на 10000 чел. населения; Var22); численность врачей (ед. на 10000 чел. населения; Var23); уровень экономической активности населения (%; Var24) (Обозначения: Var1, Var2 и т.д. используются нами в дальнейшем для обозначения соответствующих факторов и условий инвестиционной деятельности).

Парадоксальность ряда полученных результатов вынуждает представить результирующие показатели инвестиционной деятельности: валовой региональный продукт (млн руб. Var1); валовой региональный продукт на душу населения (руб., Var2); уровень производительности труда (отношение ВРП к численности занятых, тыс. руб./чел.; Var3); выпуск специалистов образовательными учреждениями среднего профессионального образования на 10000 человек населения (чел.; Var4); выпуск специалистов образовательными учреждениями высшего профессионального образования на 10000 человек населения (чел.; Var5); ввод в действие основных фондов (млн руб.; Var6); темп обновления основного капитала (Var7); подано патентных заявок на изобретения (Var8); подано патентных заявок на полезные модели (Var9); выдано патентов на изобретения (Var10); выдано патентов на полезные модели (Var11); число созданных передовых производственных технологий (ед.; Var12); число использованных передовых производственных технологий (ед.; Var13); инновационная активность предприятий (%; Var14); объем инновационных товаров, работ, услуг (млн руб.; Var15); сальдированный финансовый результат деятельности организаций (млн руб.; Var16); удельный вес прибыльных организаций (%; Var17); банковские вклады юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте (млн руб.; Var18); средний размер банковского вклада физических лиц в Сбербанке РФ (руб.; Var19); оборот предприятий с участием иностранного капитала (млрд руб.; Var20); отправление грузов железнодорожным транспортом общего пользования (млн тонн; Var21); грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности (млн тонно-километров; Var22); удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования (на конец года, %; Var23); показатель обратный заболеваемости на 1000 человек населения (зарегистрированных заболеваний у больных с диагнозом, установленным впервые в жизни; Var24); показатель обратный числу преступлений на 100000 человек населения (Var25); потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц, руб.; Var26); доля населения с доходами выше прожиточного минимума (100 минус доля населения с доходами ниже прожиточного минимума; Var27); среднедушевые денежные доходы (в месяц, руб.; Var28). Поскольку обозначения: Var1, Var2 и т.д. применяются к разным информационным массивам, то мы сохранили повторяющиеся обозначения для простоты анализа в каждом из массивов. В дальнейшем таким образом обозначаются только показатели из факторной группы.

Теоретически обоснованный состав факторов и условий, определяющих результаты инвестиционной деятельности, подвергается в данной статье проверке с двух точек зрения. Во-первых, с позиций выявления характера и достоверности связи между факторами и результатам, во вторых – использования теоретически значимых факторов в практике регионального управления инвестиционными процессами.

В процессе формирования информационного массива учтено, что в официальной статистике большинство приведенных показателей имеет один и тот же вектор физического значения и оценки, то есть, чем больше значение, тем лучше условие, состояние фактора или результат. Поэтому показатели, имеющие в статистических справочниках разнонаправленные векторы значения и оценки, трансформированы в обратные, например: «степень износа основных фондов» – в «долю основных фондов без износа».

Для анализа динамики инвестиционных процессов мы сформировали информационный массив, в который включены все регионы России, по которым имеются статистические данные по состоянию на 2000 г. и на 2007 г., без регионов, входящих в состав более крупных в качестве составных частей (Ненецкий, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий АО и др.). В итоге сформирован информационный массив, включающий 78 регионов и 24 показателя. Другой информационный массив из 78 регионов и 28 результирующих показателей использован в настоящей статье только в части общих результатов.

В качестве интегрального показателя результатов инвестиционной деятельности каждого региона принята сумма нормированных значений всех составляющих его двадцати восьми параметров.

Расчеты произведены за период с 2000 г. по 2007 г., поскольку он, с одной стороны, является в экономическом плане однородным (фаза подъема российской экономики), с другой – представляет различные этапы в данной фазе – начало подъема (2000 г.), перегрев экономики (2007 г.). В этот период экономические субъекты располагали ресурсами для инвестиционной деятельности.

Первоначальная проверка характера и достоверности связи между факторами и результатами произведена по уравнению мно-

жественной регрессии на основе предположения о линейной связи между факторами и результатами. Учитывая среднесрочный период анализа и полученные результаты кластерного анализа [4], это предположение представляется нам обоснованным. В связи с невозможностью регрессионного анализа по 24 независимым переменным с применением стандартных программ, массив разбит на два – по 12 факторов в каждом.

Анализ данных, представленных в таблицах 1, 2, позволяет установить довольно парадоксальные результаты: только два показателя – «затраты на технологические инновации» (Var10) и «количество действующих филиалов кредитных организаций» (Var17) – оказались статистически значимыми. Более или менее хорошие результаты по показателю «среднегодовая численность занятых» (Var3). По остальным нельзя определить степень влияния на интегральный показатель. Мы связываем это с нивелированием воздействия множества факторов на общий результат. По статистически значимым факторам можно сделать вывод, что в начале фазы экономического подъема исследования и разработки, а также развитие банковского сектора определяли общие результаты инвестиционной деятельности в социально-экономической сфере регионов.

Представляет интерес тот факт, что 5 показателей продемонстрировали отрицательное влияние отраженных в них факторов на результаты инвестиционной деятельности: «посевные площади сельскохозяйственных культур» (Var1); «доля основных фондов без износа» (Var6); «число организаций, выполняющих исследования и разработки» (Var7); «численность персонала, занятого исследованиями и разработками» (Var8); «число предприятий и организаций» (Var14). Первые 4 позиции позволяют интерпретировать состояние инвестиционной сферы в начале фазы подъема как ориентированное на потребление природных (земля), материальных воспроизводимых (основные фонды) и человеческих (персонал и организации) ресурсов без соответствующего воспроизводства. Экономическая интерпретация влияния Var14 не столь очевидна, но принципиально тяготеет к такому же выводу. Хотя значения t-статистики не позволяют считать данные выводы статистически достоверными, но общий состав показателей, негативно отражающихся на результатах инвестиционной деятельности, достаточно красноречив.

За период экономического подъема конфигурация факторных связей в множественной регрессии заметно изменилась (таблицы 3, 4).

Статистически значимым оказалось влияние только одного фактора – количества филиалов кредитных организаций (Var17). На прежнем уровне оказалась статистическая значимость по показателю «среднегодовая численность занятых» (Var3). Значение затрат на технологические инновации стало статистически менее важным.

Сохранили отрицательный вектор влияния факторы: «посевные площади сельскохозяйственных культур» (Var1); «доля основных фондов без износа» (Var6); «число организаций, выполняющих исследования и разработки» (Var7); «численность персонала, занятого исследованиями и разработками» (Var8); «число предприятий и организаций» (Var 14). В таком же контексте следует рассматривать отрицательную связь между густотой автомобильных дорог с твердым покрытием (Var19) и результатами инвестиционной деятельности. Иначе говоря, при учете всей совокупности принятых для анализа факторов, можно считать, что наличие качественных материальных и человеческих ресурсов отрицательно влияет на результаты инвестиционной деятельности.

К совершенно парадоксальным результатам следует отнести отрицательную, хотя и статистически малодостоверную

Таблица 1 – Характер связи между интегральным показателем инвестиционного развития регионов и обусловливающими его факторами по линейному уравнению множественной регрессии (факторы 1–12, 2000 г.)

Показатели	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение	3,185709441	7,548676133
Var 1	-0,931968473	-1,386769934
Var 2	0,391323782	0,132936697
Var 3	11,2812965	2,752806083
Var 4	1,261043393	1,875101988
Var 5	0,850099623	0,260247075
Var 6	-0,690936963	-1,387002044
Var 7	-2,588999542	-0,715091315
Var 8	-8,345900015	-0,603208326
Var 9	10,46933183	0,821016387
Var 10	4,881119628	3,072842407
Var 11	0,750081301	0,20021825
Var 12	2,639487595	1,263709499

Таблица 2 – Характер связи между интегральным показателем инвестиционного развития регионов и обусловливающими его факторами по линейному уравнению множественной регрессии (факторы 13–24, 2000 г.)

Показатели	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение	1,924509249	3,273254169
Var 13	0,282850576	0,831847285
Var 14	-8,150904998	-0,571412248
Var 15	1,854780063	0,434905696
Var 16	12,30357208	1,623990261
Var 17	4,020637826	3,485565701
Var 18	0,507823697	0,428904423
Var 19	0,14935474	0,15976877
Var 20	2,763292486	1,760402702
Var 21	4,645091953	0,659532448
Var 22	0,674096855	0,593270168
Var 23	1,05169076	1,382799519
Var 24	1,622240656	1,806036673

Таблица 3 – Характер связи между интегральным показателем инвестиционного развития регионов и обусловливающими его факторами по линейному уравнению множественной регрессии (факторы 1–12, 2007 г.)

Показатели	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение	3,874760038	10,19811658
Var 1	-0,836942725	-1,383277983
Var 2	2,413608691	0,910722428
Var 3	9,469048731	2,566454013
Var 4	0,887455001	1,46572243
Var 5	2,680102487	0,911334822
Var 6	-0,456296214	-1,017410158
Var 7	-1,568731275	-0,481269805
Var 8	-8,961140541	-0,719395916
Var 9	12,0894262	1,053050208
Var 10	2,877606264	2,012161042
Var 11	-0,341882549	-0,101363777
Var 12	-0,669082581	-0,355809777

Таблица 4 – Характер связи между интегральным показателем инвестиционного развития регионов и обусловливающими его факторами по линейному уравнению множественной регрессии (факторы 13–24, 2007 г.)

Показатели	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение	2,987741473	6,006558143
Var 13	0,336921958	1,171220847
Var 14	-13,38560553	-1,109186765
Var 15	1,574782946	0,436461883
Var 16	11,69324095	1,824357909
Var 17	3,511861863	3,598642351
Var 18	1,391593315	1,389257784
Var 19	-0,632101781	-0,799250354
Var 20	2,600840558	1,95849218
Var 21	10,5826192	1,776061347
Var 22	0,388655609	0,40431336
Var 23	0,025820691	0,040129336
Var 24	1,205130615	1,585872782

связь между инвестициями в основной капитал в абсолютном выражении и на душу населения на результаты инвестиционной деятельности (Var11, Var12).

Выявленные отрицательные зависимости и невысокая статистическая достоверность абсолютного большинства полученных данных требуют более простого и целенаправленного анализа на основе выявления парной корреляции между факторами и результатами (таблицы 5, 6).

Таблица 5 – Характер связи между интегральным показателем инвестиционного развития регионов и обусловливающими его факторами (2000 г.)

Номер варианты	Коэффициент а	Коэффициент б	t-статистика для а	t-статистика для в	Достоверность и характер связи
Var 1	5,169416671	1,48647262	13,42028712	1,157585619	слабая положительная
Var 2	5,311009825	6,800906312	19,15325791	2,837428608	слабая положительная
Var 3	3,173450445	16,27696879	18,91543346	19,24127347	сильная положительная
Var 4	3,767279712	3,543763949	3,996782469	1,893338667	слабая положительная
Var 5	3,513910917	13,42633421	21,09892388	17,84543231	сильная положительная
Var 6	5,793398481	-0,636574045	7,545511037	-0,450871764	слабая отрицательная
Var 7	4,543245294	16,32200002	26,24173019	13,11753257	сильная положительная
Var 8	4,79714536	16,49434539	28,47797135	12,86986972	сильная положительная
Var 9	4,818717667	16,61425682	29,31405501	13,25812513	сильная положительная
Var 10	4,569720685	17,04740647	29,10414252	14,81962797	сильная положительная
Var 11	4,45796964	13,84463977	23,49906448	11,8373062	сильная положительная
Var 12	4,62017058	8,790350303	14,00829162	4,141363658	сильная положительная
Var 13	5,716165538	-0,50011439	11,84156554	-0,62644132	слабая отрицательная
Var 14	4,470565762	18,41858952	27,61269077	14,56676263	сильная положительная
Var 15	4,492632883	15,76842652	25,48775436	12,96622371	сильная положительная
Var 16	4,99212817	17,51462694	27,62770374	11,18008622	сильная положительная
Var 17	3,281401855	9,383268917	12,03907865	10,71124003	сильная положительная
Var 18	5,433769718	0,151220049	11,74749993	0,104936356	слабая положительная
Var 19	5,696088649	-0,725947039	12,24506348	-0,609295534	слабая отрицательная
Var 20	3,020875655	10,70325573	11,20643117	11,72892816	сильная положительная
Var 21	4,389803067	17,41765349	26,8415941	14,65561608	сильная положительная
Var 22	4,02075869	4,265600092	5,365632403	2,084964602	слабая положительная
Var 23	3,720101287	4,71780604	6,677814201	3,571690668	сильная положительная
Var 24	4,130049632	2,918291719	4,897311728	1,687082943	слабая положительная

Данные, представленные в таблице 5, позволяют установить, что положительная, но слабая связь существовала в 2000 г. между интегральным показателем результатов инвестиционной деятельности и следующими факторами: «посевные площади сельскохозяйственных культур»; «добыча полезных ископаемых»; «доля трудоспособного населения»; «мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений» и «уровень экономической активности населения».

Статистически достоверной обратной связи между показателями между факторами инвестиционной деятельности и результирующим интегральным показателем не выявлено. Слабая отрицательная связь прослеживается по следующим факторам: «доля основных фондов без износа»; «удельный вес прямых иностранных инвестиций в их общем объеме»; «густота автомобильных дорог с твердым покрытием». Представляет интерес тот факт, что данные факторы уже демонстрировали слабую обратную связь с интегральным показателем результатов инвестиционной деятельности в уравнениях множественной регрессии.

Остальные 15 факторов оказывали статистически достоверное положительное влияние на интегральный показатель результатов инвестиционной деятельности.

Данные, представленные в таблице 6, позволяют утверждать, что в 2007 г. не произошло существенных изменений в соотношении факторов и условий инвестиционной деятельности с одной стороны и результатов – с другой.

Слабая положительная связь свойственна посевным площадям сельскохозяйственных культур, добыче полезных ископаемых, доле трудоспособного населения, густоте железнодорожных путей общего пользования, мощности врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений, численности врачей, уровню экономической активности населения.

Слабую отрицательную связь продемонстрировали «доля основных фондов без износа»; «удельный вес прямых иностранных инвестиций в их общем объеме»; «густота автомобильных дорог с твердым покрытием».

Сильное положительное влияние на результаты инвестиционной деятельности сохранили 14 факторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении всей фазы экономического подъема российской экономики (2000-2007 гг.) на результаты инвестиционной деятельности оказывали влияние многочисленные, теоретически обоснованные факторы. Состав данных факторов достаточно стабилен.

Судя по уменьшившимся за период экономического роста значениям угловых коэффициентов при одновременном увеличении Y-пересечения в уравнениях парной регрессии, все факторы стали оказывать менее выраженное влияние. Причем, степень уменьшения влияния примерно равная для всех факторов. Более точная количественная характеристика данного явления на основе статистического анализа вряд ли целесообразна.

Таблица 6 – Характер связи между интегральным показателем инвестиционного развития регионов и обусловливающими его факторами (2007 г.)

Номер варианты	Коэффициент а	Коэффициент б	t-статистика для а	t-статистика для в	Достоверность и характер связи
Var 1	5,45380181	1,543322746	15,4805774	1,314076052	слабая положительная
Var 2	5,631692689	5,756115563	21,97926085	2,598939913	слабая положительная
Var 3	3,619655489	15,21297836	26,15151821	21,79814921	сильная положительная
Var 4	4,48839814	2,659920469	5,153543227	1,538027408	слабая положительная
Var 5	3,971267791	12,31961256	26,08826823	17,91485054	сильная положительная
Var 6	6,156577136	-0,769703093	8,754040033	-0,595170351	слабая отрицательная
Var 7	4,899596753	15,26056762	32,35889497	14,02350354	сильная положительная
Var 8	5,135906069	15,44808934	34,94620716	13,81562839	сильная положительная
Var 9	5,157139435	15,53421314	35,91318474	14,19028384	сильная положительная
Var 10	4,948489238	15,48271088	33,47484694	14,29574542	сильная положительная
Var 11	4,855039965	12,46407119	27,03185497	11,25643106	сильная положительная
Var 12	5,092257621	6,972713628	16,38067815	3,485245389	сильная положительная
Var 13	5,891251672	-0,252576855	13,2866805	-0,344436516	слабая отрицательная
Var 14	4,842161826	17,02735459	33,40216339	15,03982938	сильная положительная
Var 15	4,858328979	14,64552847	30,96923034	13,5314099	сильная положительная
Var 16	5,328045957	16,05597656	32,14992035	11,17464828	сильная положительная
Var 17	3,693964605	8,883784741	15,58080576	11,65861515	сильная положительная
Var 18	5,623837488	0,570445913	13,27586762	0,432232089	слабая положительная
Var 19	5,925505109	-0,510422061	13,87897556	-0,466767088	слабая отрицательная
Var 20	3,462384829	10,06766411	14,72473929	12,64762386	сильная положительная
Var 21	4,761801812	16,19372891	33,10258498	15,49132709	сильная положительная
Var 22	4,656012083	3,268287301	6,718867763	1,727459458	слабая положительная
Var 23	4,424116947	3,618892978	8,451208157	2,915560986	слабая положительная
Var 24	4,887953036	1,913685117	6,264365416	1,195709807	слабая положительная

Экономическая интерпретация проведенного экономико-статистического анализа, на наш взгляд, включает четыре составляющих:

– за период экономического роста произошел рост результатов инвестиционной деятельности;

– усилилось перераспределение результатов инвестиционной деятельности между регионами страны;

– любой из выявленных факторов развития инвестиционной деятельности в отдельности не является для регионов принципиально значимым, т. е. инвестиционное развитие можно рассматривать как не сфокусированное;

– существует слабая положительная зависимость (в ряде случаев переходящая в отрицательную) результатов инвестиционной деятельности от фундаментальных воспроизводимых и невоспроизводимых факторов и условий: «добыча полезных ископаемых», «посевные площади сельскохозяйственных культур»; «доля основных фондов без износа»; «густота автомобильных дорог с твердым покрытием»; «удельный вес прямых иностранных инвестиций в их общем объеме».

Список использованной литературы:

1. Круглякова В. М. Государственное регулирование инвестиционной деятельности: теория, отечественная и зарубежная практика / В. М. Круглякова, Ю. И. Трещевский. – Воронеж, ВГПУ, 2010. – 180 с.

2. Круглякова В. М. Методологический подход к разработке базовых стратегий развития инвестиционной деятельности в регионах / В. М. Круглякова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 4. – С. 16-19.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008. Стат. сб. / Росстат. – М.: 2008. – С. 794-833.

4. Трещевский Ю. И. Кластерный подход к анализу факторов и условий инвестиционной деятельности в регионах России / Ю. И. Трещевский, В. М. Круглякова // Экономика и управление. – 2011. – № 7 (69). – С. 17-21.

5. Трещевский Ю. И. Современная практика государственного регулирования инвестиционной деятельности в субъектах РФ: общее и особенное / Ю. И. Трещевский, В. М. Круглякова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 3 (3). – С. 32-44.

6. Пидоймо Л. П. Региональное планирование модернизации промышленных предприятий / Л. П. Пидоймо // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – № 2. – 2011. – С. 21-24.

7. Каширин А. И. Венчурное финансирование в России / А. И. Каширин, А. С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.

8. Самогородская М. И. Управление региональными инвестиционными процессами / М. И. Самогородская. – Воронеж, Научная книга, 2005. – 293 с.

Bibliographic references:

1. Kruglyakova V. M. State regulation of investment activity: the theory, domestic and foreign practice / V. M. Kruglyakova, Yu. I. Treshevskiy. – Voronezh, VSPU, 2010. – 180 p.

2. Kruglyakova V. M. Methodological approach to the development basic strategies of investment activity development in the regions / V. M. Kruglyakova // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 4. – P. 16-19.

3. Regions of Russia. Social and economic indexes. 2008. The statistical collection / Rosstat. – M.: 2008. – P. 794-833.

4. Treshevskiy Yu. I. The approach to the cluster-analysis of factors and conditions of investment activity in regions of Russia / Yu. I. Treshevskiy, V. M. Kruglyakova // Economy and management. – 2011. – № 7 (69). – P. 17-21.

5. Treshevskiy Yu. I. Current practice of state regulation of investment activity in the subjects of the Russian Federation: the general and the special / Yu. I. Treshevskiy, V. M. Kruglyakova // Modern economy: problems and decisions. – 2010. – № 3 (3). – P. 32-44.

6. Pidoimo L. P. Regional planning of modernization of industrial enterprises / L. P. Pidoimo // FES: Finance. Economy. Strategy. – № 2. – 2011. – P. 21-24.

7. Kashirin A. I. Venture financing in Russia / A. I. Kashirin, A. S. Semenov. – M.: Vershina, 2007. – 320 p.

8. Samogorodskaya M. I. Management of regional investment processes / M. I. Samogorodskaya. – Voronezh, Scientific book, 2005. – 293 p.

УДК 330.322.013

Е. В. Гордиенко*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ

(Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия)

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, предприятия с иностранными инвестициями, регион, динамика иностранных инвестиций, привлечение иностранных инвестиций, ключевые факторы, законодательные и нормативные акты, институциональное обеспечение.

Аннотация: Определены необходимость и роль прямых иностранных инвестиций и такой формы привлечения прямых иностранных инвестиций как предприятия с иностранными инвестициями. Приведена динамика иностранных инвестиций в экономике России. Проанализированы динамика иностранных инвестиций в экономику Саратовской области, их географическая структура и сферы вложения за 2006-2010 годы. Выявлены сильные стороны инвестиционного потенциала Саратовской области. Проанализированы законодательно-нормативная и институциональная базы, выявлены их недостатки в направлении привлечения прямых иностранных инвестиций и создания предприятий с иностранными инвестициями. Предложены направления решения выявленных проблем в целях развития иностранной инвестиционной деятельности в форме прямых инвестиций.

Key words: direct foreign investments, enterprises with foreign investments, region, dynamics of foreign investments, attraction of foreign investments, key factors, legislative and statutory acts, institutional maintenance.

Abstract: The article is devoted to the necessity and role of direct foreign investments and such form of attraction of direct foreign investments as enterprises with foreign investments. The article also provides dynamics of foreign investments in economy of Russia. The authors analyze dynamics of foreign investments in economy of the Saratov region, their geographical structure and investment spheres for 2006-2010.

«Нам необходимо серьезно усилить работу по привлечению иностранных инвестиций в нашу экономику. Это задача и для федеральных, и для региональных властей. В ближайшее время нужно выйти на докризисный уровень 60-70 млрд долларов прямых иностранных инвестиций в год, а затем, конечно, дальше наращивать эти усилия и повышать эту планку. Для полноценного развития и модернизации России иностранные инвестиции очень необходимы», – сказал В. В. Путин на заседании правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций [1].

Объем международного движения прямых иностранных инвестиций достиг в последнее время весьма внушительных размеров. В 2010 г. они составили 1175,200 млрд долл., увеличившись на 13 % по сравнению с 2009 г. (1004 млрд долл.). Оживление инвестиционной активности дает сегодня ключ к решению таких важных для России стратегических задач, как структурная перестройка и модернизация всего народнохозяйственного комплекса, повышение его эффективности, создание условий для перехода к устойчивому экономическому росту. Достижение этих целей в значительной мере может способствовать притоку в Россию капиталов из-за рубежа. И в этом предприятия с иностранными инвестициями как форма международной кооперации, являющиеся также формой привлечения прямых иностранных инвестиций, представляют собой одно из самых перспективных направлений, позволяющих решать ряд насущных проблем современной российской экономики.

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику является одной из важнейших задач. Обращение к зарубежным источникам капитала нужно отечественной экономике по многим причинам: экономический кризис и сокращение внутренних инвестиционных ресурсов делает необходимым обращение к этим источникам, кроме того, привносимые иностранными инвесторами в российскую экономику современные технологии способны значительно повысить конкурентоспособность российского производства.

Предприятия с иностранными инвестициями предполагают интенсивное использование инвестиций с целью развития экспортного потенциала страны, замещения импорта, насыщения внутреннего рынка дефицитными товарами, освоения природных ресурсов и собственных научно-технических достижений и привлечения зарубежного управленческого опыта. Учитывая высокий организационный и управленческий уровень, характерный для большинства иностранных инвесторов, предприятия с иностранными инвестициями могут

* **ГОРДИЕНКО Екатерина Владимировна – аспирант кафедры «Мировая экономика и управление ВЭД» СГСЭУ**
Рецензент – ВЛАСОВА Наталья Львовна – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и управление ВЭД» СГСЭУ

Таблица 1 – Динамика иностранных инвестиций в экономику России

Иностранные инвестиции	1995		2000		2005		2006		2007		2008		2009	
	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу
всего	2983	100	10958	100	53651	100	55109	100	120941	100	103769	100	81927	100
в том числе:														
прямые инвестиции	2020	67,7	4429	40,4	13072	24,4	13678	24,8	27797	23,0	27027	26,0	15906	19,4
из них:														
взносы в капитал	1455	48,8	1060	9,7	10360	19,3	8769	15,9	14794	12,2	15883	15,3	7997	9,8
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	341	11,4	2738	25,0	2165	4,0	3987	7,1	11664	9,7	9781	9,4	6440	7,8
прочие прямые инвестиции	224	7,5	631	5,7	547	1,1	922	1,8	1339	1,1	1363	1,3	1469	1,8
портфельные инвестиции	39	1,3	145	1,3	453	0,8	3182	5,8	4194	3,5	1415	1,4	882	1,1
из них:														
акции и паи	11	0,4	72	0,6	328	0,6	2888	5,2	4057	3,4	1126	1,1	378	0,5
долговые ценные бумаги	28	0,9	72	0,6	125	0,2	294	0,6	128	0,1	286	0,3	496	0,6
прочие инвестиции	924	31,0	6384	58,3	40126	74,8	38249	69,4	88950	73,5	75327	72,6	65139	79,5
из них:														
торговые кредиты	187	6,3	1544	14,1	6025	11,2	9258	16,8	14012	11,6	16168	15,6	13941	17,0
прочие кредиты	493	16,5	4735	43,2	33745	62,9	28458	51,6	73765	61,0	57895	55,8	50830	62,0
прочее	244	8,2	105	1,0	356	0,7	533	1,0	1173	0,9	1264	1,2	368	0,5

оказать заметное влияние на формирование экономической среды, способствовать активизации цивилизованных рыночных отношений и обеспечению реальной деловой самостоятельности предприятий.

Россия обладает богатейшим потенциалом для инвестирования. Однако из-за общего неблагоприятного инвестиционного климата, в частности, несовершенства механизма создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями, объем притока в страну прямых иностранных инвестиций не отвечает потребностям страны (таблица 1).

Естественно, основная работа по привлечению прямых иностранных инвестиций ведется регионами России. Рассмотрим результаты анализа этого процесса для Саратовской области.

Приграничное положение области (выход через Казахстан в Центральную и Среднюю Азию, Китай), пересечение важнейших транспортных коридоров: север – юг, запад – восток, близость к Московскому столичному региону (852 км) делают область очень удобным местом расположения производственных мощностей, что уже оценили такие ТНК, как «ТНК-British Petroleum», «Bosch», «Henkel», «British-Amerikan Tobacco», «Holcim», которые ведут бизнес в форме предприятий с иностранными инвестициями в Саратовской области уже не первый год.

В 2006 году иностранные инвестиции поступили из 12 стран мира. Наиболее активными странами-инвесторами были Кипр, Виргинские острова, Канада, Люксембург. На долю этих стран приходилось более 98 % от общего объема поступивших инвестиций. Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших за 2006 г., возрос в 4,7 раза по сравнению с 2005 г. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме уменьшилась с 80,2 % за 2005 г. до 48,8 % за 2006 г. Доля прочих иностранных инвестиций, поступивших за 2006 год, составила 50,7 % от общего объема иностранных инвестиций, портфельных – 0,5 %.

За 2007 г. иностранные инвестиции поступили из 9 стран мира. Наиболее активной страной-инвестором был Кипр, на его долю приходилось более 97 % от общего объема поступивших инвестиций. В нефинансовый сектор экономики поступило иностранных инвестиций 92000,9 тыс. долларов США (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США), что в 3,3 раза выше уровня 2006 г. Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших за 2007 г., возрос в 3,3 раза по сравнению с предыдущим годом. Доля прямых иностранных инвестиций увеличилась с 48,8 % за 2006 г. до 63,5 % за 2007 г. При этом прочие иностранные инвестиции, поступившие за 2007 г, составили 36,5 % от общего объема иностранных инвестиций. Доля портфельных инвестиций была незначительна.

За 2008 г. иностранные инвестиции поступили из 13 стран мира. Наиболее активной страной-инвестором был Кипр, на долю которого приходилось 84,8 % общего объема поступивших инвестиций. В нефинансовый сектор экономики области поступило иностранных инвестиций 110,9 млн долларов США (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США), что на 20,5 % выше уровня 2007 г. Объем прямых иностранных инвестиций вырос на 70,1 % по сравнению с предыдущим годом. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме увеличилась с 63,5 % в 2007 г. до 89,7 %. Около 56 % всех прямых иностранных инвестиций поступило в виде взносов в капитал. Прочие иностранные инвестиции за 2008 г. составили 10,3 % от общего объема иностранных инвестиций. Доля портфельных инвестиций незначительна.

За 2009 г. в нефинансовый сектор экономики области поступило иностранных инвестиций 197433,8 тыс. долларов США (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США), что на 78,1 % выше уровня 2008 г. (Данные приведены без учета иностранных инвестиций, осваиваемых инвесторами из других регионов Российской Федерации на территории Саратовской области.)

Накопленный иностранный капитал (на начало 2009 г.) в экономике области составил 519641,1 тыс. долларов (увеличился в 2,3 раза по сравнению с 2008 г.). Было погашено, то есть, направлено за рубеж в виде возврата взносов в капитал, обслуживания и погашения кредитов иностранным партнерам, 38807,5 тыс. долларов США.

Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших за 2009 г., вырос на 26 % по сравнению с предыдущим годом. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме уменьшилась с 89,7 % за 2008 г. до 63,4 % за 2009 г. Более 66 % всех прямых иностранных инвестиций поступали в виде кредитов, полученных от зарубежных совладельцев предприятий. Этот тренд был характерен для экономики Саратовской области и в предыдущие годы.

Поступившие за 2009 г. портфельные иностранные инвестиции составили 22,6 % от общего объема иностранных инвестиций, прочие иностранные инвестиции – 13,9 %.

Более 89 % вложений иностранных инвестиций в долларах США были осуществлены в организации по «добыче полезных ископаемых». В рублях более 60 % вложений размещены в организациях по «производству и распределению электроэнергии, газа, воды», по «добыче полезных ископаемых» – 29,9 %, «геологоразведке» – 4 %. Такое распределение иностранных инвестиций, в основном, было характерно и для предыдущих лет.

Иностранные инвестиции в 2009 г. поступили из 16 стран мира. Наиболее активными странами-инвесторами были Кипр и США, на их долю приходилось 65 % и 11,4 % соответственно от общего объема поступивших инвестиций.

За 2010 г. в нефинансовый сектор экономики Саратовской области поступило иностранных инвестиций 150498,3 тыс. долларов США (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США), что на 23,8 % ниже уровня 2009 г. (Данные приведены с учетом иностранных инвестиций, осваиваемых инвесторами из других регионов РФ на территории Саратовской области).

Накопленный иностранный капитал (на начало года) в экономике области составил 776347,1 тыс. долларов США (увеличился на 49,4 % по сравнению с накопленным иностранным капиталом на начало 2009 г.). За истекший период было погашено 150674,1 тыс. долларов США, т. е. направлено за рубеж в виде возврата взносов в капитал, продажи акций, обслуживания и погашения кредитов иностранным партнерам.

Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших за 2010 г., снизился на 90,9 % по сравнению с предыдущим годом. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме уменьшилась с 63,4 % за 2009 г. до 7,5 % за 2010 г. Более 71 % всех прямых иностранных инвестиций поступали в виде кредитов, полученных от зарубежных совладельцев организаций.

Поступившие портфельные иностранные инвестиции составили 28,9 % от общего объема иностранных инвестиций, прочие иностранные инвестиции – 63,6 %.

Вложения иностранных инвестиций в долларах США в основном были в организации «обрабатывающих производств» – 55,3 %, в организации по «добыче полезных ископаемых» и в организации «финансовой деятельности» – 43,0 %. В рублях более 83 % вложений размещены в организациях по «добыче полезных ископаемых» и по «производству и распределению электроэнергии, газа и воды».

Иностранные инвестиции в 2010 г. поступили из 20 стран мира. Наиболее активными странами-инвесторами были Соединенное Королевство, Кипр и Швеция, на их долю приходилось 43,9 %, 20,1 % и 16,9 % соответственно от общего объема поступивших инвестиций.

Отличительной особенностью Саратовской области является кластерная модель организации производства на ее территории: новые инвесторы дополняют существующие кластеры, например, кластер стройиндустрии, либо создают новые, например, с приходом в область «Северстали» появился металлургический кластер. Наиболее привлекательными отраслями промышленности для иностранных инвесторов в Саратовской области являются:

– промышленное производство;

– сельское хозяйство и переработка;

– инновации – био– и нанотехнологии;

– инфраструктура – логистические комплексы.

Перспективы развития иностранного инвестирования определяются следующими сильными сторонами потенциала Саратовской области:

– политической стабильностью;

– относительно высоким уровнем диверсификации региональной экономики;

– относительно высокой обеспеченностью региона собственными энергетическими ресурсами и запасами стратегического сырья;

– сохранением традиций Саратовской системы качества;

– относительно высоким уровнем кадрового потенциала, наличием условий обеспечения качественной подготовки специалистов;

– регион характеризуется средним потенциалом и умеренным инвестиционным риском. Конкурентные преимущества Саратовской области сокращают затраты инвесторов и позволяют уменьшить себестоимость производимых товаров и услуг на 25-30 % по сравнению с Московским регионом.

Необходимость повышения роли прямых иностранных инвестиций в экономике Саратовской области напрямую корреспондируется с тем, что в России практически отсутствует единая федеральная инвестиционная политика. Поэтому основная нагрузка по формированию благоприятного инвестиционного климата и привлечению иностранных капиталов ложится на регионы. Администрации субъектов Федерации должны формировать для этого свои собственные механизмы регулирования инвестиционных процессов.

С 1 января 2008 г. вступили в действие региональные Законы Саратовской области «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области» (№ 116-ЗСО от 28.06.2007), «О ставках налога на прибыль организаций в отношении инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Саратовской области» (№ 131-ЗСО от 01.08.2007); «О внесении изменений в Закон Саратовской области «О введении на территории Саратовской области налога на имущество организаций» (№ 130-ЗСО от 01.08.2007); «О внесении изменений в статью 4 Закона Саратовской области «О введении на территории Саратовской области транспортного налога» (№ 154-ЗСО от 02.08.2007). Вышеперечисленные Законы дают возможность получить инвестору, в том числе и иностранному инвестору, следующие налоговые преференции:

– снижение налога на имущество до 0,1 %;

– минимальную ставку налога на прибыль 13,5 %;

– освобождение от уплаты транспортного налога;

– получение инвестиционного налогового кредита;

– получение отсрочки, рассрочки по уплате региональных налогов;

– предоставление на конкурсной основе государственных гарантий;

– предоставление инвесторам бюджетного кредита и бюджетных инвестиций на конкурсной основе;

– предоставление субсидий и субвенций;

– предоставление «Режима одного окна» при реализации инвестпроекта.

Приняты меры по созданию структур, способствующих диалогу власти с инвесторами (создание Министерства инвестиционной политики Саратовской области) и формированию комплексной стратегии привлечения инвестиций в регион.

К сожалению, принятие пакета законодательных и нормативных актов, регулирующих инвестиционные процессы и льготы инвесторам на территории Саратовской области, совершенствование институциональной основы не привело, как видно из результатов анализа динамики иностранных инвестиций, к ожидаемому росту инвестиционной активности зарубежных предпринимателей. Основная причина – положительный эффект качественного регионального инвестиционного законодательства перекрывается действием других неблагоприятных факторов.

Существенное влияние на степень привлекательности страны и региона для иностранных инвесторов оказывает порядок создания предприятий с иностранными инвестициями. В международной практике используются разрешительный и регистрационный (уведомительный) порядки создания предприятий. Первый преобладает в странах с развивающимися и переходными экономиками, второй – в странах с развитой рыночной экономикой, как правило, в большей мере либерализовавшими свои инвестиционные режимы. Регистрационный порядок создания предприятий с иностранными инвестициями – проявление высокой степени открытости экономики и либерализации движения капитала, создание одинаковых условий для деятельности и иностранных и национальных инвесторов в сфере вложения прямых иностранных инвестиций. Он более привлекателен для инвесторов.

Опросы инвесторов свидетельствуют, что ключевыми факторами, влияющими на динамику притока инвестиций в страны с переходной экономикой, являются предсказуемость и конкретность положений законодательства, политическая стабильность, обеспечение прав собственности, эффективность судебной системы и низкий уровень коррупции. В целом российские, как федеральные, так и региональные, законодательные и нормативные акты вызывают критические замечания со стороны и инвесторов, и юристов. Помимо того, что в них иногда нечетко разъясняются основные положения, они, как правило, являются фрагментарными и затрагивают лишь часть отношений, возникающих в

процессе иностранного инвестирования и нуждающихся в урегулировании.

В настоящее время инвестиционные процессы регламентируются двумя основными законами. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [2] определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [3] определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Российской Федерации, а также устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности. Одной из проблем является и то, что действующее федеральное законодательство неоднозначно определяет гарантии сохранения благоприятного правового режима в случае принятия правовых актов, ухудшающих положение инвесторов. Властные структуры Саратовской области предпринимают попытки устранить эту проблему, которая должна быть решена, в первую очередь, на федеральном уровне. Более того, следует отметить, что в условиях развитой рыночной экономики в широком регулировании инвестиционных правоотношений в законодательстве об иностранных инвестициях нет необходимости, так как при нормальном стабильно развивающемся глобальном рынке капитала было бы некорректно по отношению к отечественным инвесторам вводить особый режим с повышенной защитой для иностранных инвестиций. Необходимо ориентироваться на опыт развитых стран мира, использующих регистрационный порядок создания предприятий с иностранными инвестициями и унификацию инвестиционного законодательства.

Анализируя недостатки правового регулирования на федеральном уровне, необходимо также отметить ограниченность налоговых полномочий субъектов РФ. Доля налоговых льгот, зачисляемых в регионы, лимитируется Правительством РФ. Эксперты отмечают сложный порядок предоставления отдельных форм государственной поддержки, в частности налоговых льгот, обосновывая свою позицию заявительным характером предоставления данного вида. Следует отметить и частые изменения налогового законодательства. Саратовская область работает в едином для России правовом режиме, поэтому региональные власти обязаны регулярно вносить поправки и изменения для приведения регионального законодательства в соответствие с федеральным законодательством.

Практически каждый иностранный инвестор, планирующий либо реализующий инвестиционный проект в Саратовской области, сталкивается с земельной проблемой. Доля земельных участков, находящихся в государственной собственности, намного уступает доле, принадлежащей частным лицам на праве собственности либо на праве аренды. Зачастую собственник земельного участка, зная, что его наделами заинтересовался крупный иностранный инвестор, выставляет за него цену, порой равную цене земельного участка Москвы или Московской области. Естественно, это заставляет инвестора переориентироваться на другие регионы. Помимо этого, имели место случаи, когда в качестве условия оформления постановлений на отвод земли и на проектирование и реконструкцию иностранному инвестору предлагалось осуществлять инвестиционную деятельность в размерах, произвольно устанавливаемых административным органом власти. Также, несмотря на энергоизбыточность Саратовской области, наличие магистральных газопроводов и обеспеченность водными ресурсами, инженерные коммуникации не обеспечивают в полной мере потребности иностранных инвесторов в энергоресурсах. В некоторых случаях стоимость подведения инженерных коммуникаций сопоставима со стоимостью самого проекта вследствие обременения инвестора требованием строительства газораспределительных станций, электрических подстанций и т.п.

Помимо обязательного решения вышеперечисленных проблем, нами предлагаются следующие решения на региональном уровне по развитию иностранной инвестиционной деятельности в Саратовской области в форме прямых инвестиций.

Одним из основных путей решения проблем, связанных с правовой политикой регионов по привлечению прямых иностранных инвестиций, может стать переход от заявительного порядка предоставления льгот инвесторам на порядок прямого действия. Он предусматривает автоматическое исчисление инвесторам суммы налога, подлежащего уплате, с учетом предусмотренных законодательством Саратовской области льгот, без предварительного согласования с налоговыми органами.

Следует продолжить работу по совершенствованию институциональной базы инвестирования, в том числе и иностранного. В частности, в системе исполнительной власти Саратовской области могут быть созданы: инвестиционное агентство, которое должно оказывать разностороннюю поддержку иностранным инвесторам, начиная от поиска партнера до решения проблем в ходе реализации и функционирования международного проекта. В его составе должен быть информационно-аналитический центр, включающий в себя совокупность

информационных ресурсов региона и его предприятий; региональный инвестиционный фонд, создаваемый на основе государственно-частного партнерства; муниципальные и региональная залоговые компании, обеспечивающие облегчение доступа субъектов бизнеса к рынку и институтам капитала; PR-служба Саратовской области в целях создания и поддержания положительного имиджа и повышения инвестиционного рейтинга региона. Эта служба совместно с инвестиционным агентством должна создать своеобразную «визитную карточку» региона – «Инвестиционный атлас Саратовской области». Комплексный характер данных преобразований позволит объединить усилия предприятий и подразделений общеэкономического блока администраций регионального и муниципального уровней; обеспечивать согласованность со стратегическими действиями федеральных министерств и ведомств; обеспечить интеграцию международных проектов разного уровня. В итоге иностранные инвесторы усилят свою заинтересованность вложением прямых инвестиций в форме предприятий с иностранными инвестициями в экономику Саратовской области.

Список использованной литературы:

1. Премьер поставил задачу выйти на докризисный уровень прямых инвестиций [Электронный ресурс] / Вести. – Режим доступа: http://www.vesti.ru/doc.html?id=439485, свободный. – Загл. с экрана.

2. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации : Федеральный закон от 03.06.2006 № 75-ФЗ

3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : Федеральный закон от 18.12.2006 № 232-ФЗ

Bibliographic references:

1. The prime-minister set a goal to achieve a pre-crisis level of direct investments [Electronic resource] / Vesti. – Access mode: http://www.vesti.ru/doc.html?id=439485

2. About foreign investments in the Russian Federation: Federal Law of the Russian Federation 03.06.2006 № 75-ФЗ

3. About investment activity in the Russian Federation in the form of investments: Federal Law dated by 18.12.2006 № 232-ФЗ

АННОТАЦИИ

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Т. В. Игнатова, К. Г. Немашкалова
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ И ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из основных приоритетов социально-экономического развития России является модернизация образовательных процессов. В статье анализируются ключевые вопросы разработки и реализации современной государственной образовательной политики.

А. А. Дьяконов
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящей статье автор характеризует и обосновывает предложения по совершенствованию методических основ стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований, в частности: методические предложения по разработке стратегии развития муниципального образования и оценке качества муниципального стратегического планирования.

Г. С. Мерзликина, Ю. В. Качапкина
МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Проведенный системный анализ процессов интеграции в современной промышленности показал, что одной из основных проблем процессов интеграции является необъективная и неточная оценка прогнозируемых результатов интеграции. Для принятия решения об интеграции необходим анализ факторов положительного и отрицательного синергетического эффекта, которые должны учитывать вид интеграции, что будет способствовать наиболее полному учету особенностей функционирования и возникающих рисков изменения эффективности для каждого вида интегрированного формирования в промышленности.

РАЗДЕЛ 2: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Н. А. Серебрякова
УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

В работе рассмотрены сущность и классификация консультационных услуг, выявлены качественные характеристики и организационные- экономические факторы, влияющие на них.

С. В. Майер
АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ АНОМАЛИЯМИ

В данной статье проводится анализ классической концепции антикризисного маркетинга и концепции управления маркетингом на предприятии. По результатам анализа сделан вывод о трансформации антикризисного маркетинга в политику управления маркетинговыми аномалиями, базирующуюся на принципах системности, комплексности и многоуровневости.

А. В. Назаров
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА МОЛОКА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проанализированы основные экономические показатели современного состояния рынка молока в Саратовской области. Выявлено преобладание рыночного канала реализации молока сельскохозяйственными товаропроизводителями. Определено, что в Саратовской области имеется возможность обеспечения молоком и молочными продуктами населения за счет собственного производства. Для дальнейшего развития рынка молока требуется создание областного маркетингового центра.

Д. А. Греков
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

В статье позиционированы результаты компаративного анализа современной зарубежной практики использования потенциала общественно-частного партнерства для развития экономики и социальной сферы местных сообществ.

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

И. А. Провоторов
ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Автором уточняются понятия «инновационный» и «инновационно-инвестиционный климат», рассматривается возможность инновационного преобразования экономических систем в контексте создания благоприятных условий для инвестирования инновационной деятельности.

А. М. Барбашин, С. А. Чернопятова

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕПЛОНАСОСНОЙ ТЕХНИКИ

В статье рассматривается возможность использования термотрансформаторов, таких как тепловой насос, в агропромышленном комплексе с целью сокращения энергозатрат на производство продукции, а также сокращение затрат первичной энергии и выбросов, связанных с ее производством. Проведен анализ отечественного и зарубежного опыта по использованию нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, таких как сбросная теплота промышленных и сельскохозяйственных предприятий; энергия окружающей среды; солнечная радиация; теплота морских, речных и грунтовых вод, теплота грунтов. Предложены схемы использования низкопотенциального тепла.

РАЗДЕЛ 4: РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С. М. Лепешкин

СТЕПЕНЬ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Решение вопроса о степени управляемости предпринимательства как экономического явления требует исследования управляемости его определяющих факторов: частной собственности на средства производства, экономической свободы и экономической инициативы. Использование методов анализа и интерполяций в приложении основных положений работ М. Фридмена, Ф. Хайека, Е. П. Ильина и др. позволило раскрыть основные принципы и направления управляющих воздействий на перечисленные факторы в их системе и взаимовлиянии.

И. В. Стецык

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В данной статье рассматривается система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, которая включает в себя самые разнообразные общественные отношения и институты. Наиболее ответственным, трудоемким и капиталоемким этапом современного развития отечественной экономики является формирование и развитие современной системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

РАЗДЕЛ 5: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А. В. Захарова

ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ И РОЛЬ КРЕДИТОВАНИЯ В ИХ ОБЕСПЕЧЕНИИ

В данной статье рассматривается современное состояние кредитования электроэнергетической промышленности и определяется его роль в обеспечении основных финансово-хозяйственных потребностей предприятий по производству и передаче электроэнергии.

С. К. Янковская

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена рассмотрению вопросов применения моделей стресс-тестирования несбалансированности активов и пассивов коммерческого банка, противодействию возникающим угрозам и рискам и их прогнозированию.

РАЗДЕЛ 6: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В. М. Круглякова

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ФАКТОРОВ И РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

В статье осуществлен анализ зависимости результатов инвестиционной деятельности в регионах России от широкого круга факторов и условий в период экономического роста. Показано, что большинство теоретически обоснованных факторов оказывает статистически значимое влияние на результаты инвестиционной деятельности. В то же время степень влияния факторов на общие результаты в начале и в конце периода экономического роста не высока. Ряд факторов оказывает экономически необоснованное отрицательное влияние на результаты инвестиционной деятельности.

Е. В. Гордиенко

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ

Определены необходимость и роль прямых иностранных инвестиций и такой формы привлечения прямых иностранных инвестиций как предприятия с иностранными инвестициями. Приведена динамика иностранных инвестиций в экономике России. Проанализированы динамика иностранных инвестиций в экономику Саратовской области, их географическая структура и сферы вложения за 2006-2010 годы. Выявлены сильные стороны инвестиционного потенциала Саратовской области. Проанализированы законодательно-нормативная и институциональная базы, выявлены их недостатки в направлении привлечения прямых иностранных инвестиций и создания предприятий с иностранными инвестициями. Предложены направления решения выявленных проблем в целях развития иностранной инвестиционной деятельности в форме прямых инвестиций.

ABSTRACTS

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

T. V. Ignatova, K. G. Nemashkalova

ECONOMIC DETERMINANTS AND PRIORITIES OF STATE EDUCATIONAL POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

One of the basic priorities of social and economic development of Russia is modernization of educational processes. The article discusses the key questions of development and implementation of the current educational policy.

A. A. Diyakonov

ENHANCEMENT OF METHODS FOR STRATEGIC PLANNING CONCERNING SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF MUNICIPAL EDUCATION

The author characterizes and proves the offers to improve the methodical bases for strategic planning of social and economic development of municipal units, in particular: methodological offers on working out the strategy for development of municipal unit and an estimation of quality of municipal strategic planning.

G. S. Merzlikina, J. V. Kachapkina

THE METHOD TO DETERMINE SYNERGETIC EFFECT OF VARIOUS TYPES OF INTEGRATED UNITS IN THE INDUSTRY

The carried out system analysis of integration processes in industry today has shown that one of the basic problems of integration processes is the biased and inexact estimation of predicted results of integration. The analysis of positive and negative factors of synergetic effect is necessary for decision-making on integration, which should consider an integration kind that will promote the fullest account of features of functioning, and arising risks of change of efficiency for each kind of the integrated formation in the industry.

SECTION 2: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

N. A. Serebryakova

MANAGEMENT CONSULTING IN THE BANKING SPHERE

The article focuses on the essence and classification of consulting services, qualitative characteristics and organizational and economic factors influencing them.

S. V. Mayer

ANTI-CRISIS MARKETING AS A FORM OF MARKETING ABNORMALITIES MANAGEMENT

This article analyzes the classical concept of anti-crisis marketing and the concept of marketing control in the company. According to the analysis there is the transformation of anti-crisis marketing into the management policy of marketing anomalies, based on the principles of systematic, integrated and hierarchical structure.

A. V. Nazarov

PERFORMANCE ANALYSIS OF THE MILK MARKET SITUATION IN SARATOV REGION

The article analyses the key economic factors of the modern milk market state in Saratov region. It was revealed that in milk distribution process carried out by agricultural producers the distribution channel is on the first place. It was determined that in Saratov region there is the possibility to provide population with milk and milk products produced in Saratov region. For the further development of milk market it is necessary to create the regional marketing centre.

D. A. Grekov

FOREIGN EXPERIENCE IN USING THE POTENIAL OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP FOR THE DEVELOPMENT OF LOCAL COMMUNITIES

This article provides the results of comparative analysis of con-temporary international practice using the potential of public-private partnership for economic development and social communities.

SECTION 3: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

I. A. Provotorov

INNOVATIVE INVESTMENT CLIMATE OF ECONOMIC SYSTEMS

The author specifies the concepts of innovative and innovative investment climate, studies the possibility of innovative transformation of economic systems in a context of creation of favorable conditions for investment of innovative activity.

A. M. Barabashin, S. A. Chernopyatova
SPHERES OF APPLICATION AND PRIMARY AREAS CONCERNING THE DEVELOPMENT OF HEAT–PUMP EQUIPMENT
The article discusses the possibility of using thermotransformers, such as heat pump in the agro-industrial complex. The objective of using these pumps is to reduce the power inputs in manufacture of products and also to reduce power inputs in primary energy emissions to do with its manufacture. The authors analyse national and foreign experience of using non-conventional and renewed energy sources, such as spillway warmth of the industrial and agricultural factories; the energy of environment; the solar radiation; the warmth of sea, river and ground waters; the warmth of grounds.

SECTION 4: BUSINESS DEVELOPMENT

S. M. Lepeshkin
THE DEGREE OF ENTREPRENEURSHIP MANAGEMENT ACCORDING TO THE ECONOMIC FACTORS
The article focuses on the problem of the degree of managing entrepreneurship as an economic phenomenon. To solve it, it is necessary to study manageability of its key factors: private property of means of production, economic freedom and economic initiative.

I. V. Stetsyk
FUNCTIONING OF THE INFRASTRUCTURAL PROVISION SYSTEM OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY IN RUSSIA
This article discusses the system of infrastructural provision of business, which includes a variety of social relations and institutions. The most crucial, time-consuming and capital-intensive stage of the current stage of national economic development is focused on developing a modern system of infrastructural support entrepreneurial activity.

SECTION 5: ESSENTIAL FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT AND ACCOUNTING IN RUSSIA TODAY

A. V. Zakharova
FINANCIAL AND ECONOMIC NEEDS OF ENTERPRISES OF ELECTRIC–POWER INDUSTRY AND THE ROLE OF LENDING TO ASSURE THEIR ACTIVITY
The article discusses the current state of lending to the electric-power industry and its role in maintenance of the basic financial and economic requirements of the enterprises specializing in manufacture and delivery of electric power.

S. K. Yankovskaya
APPLICATION OF THE STRESS–TESTING MODEL OF UNBALANCED ASSETS AND LIABILITIES OF A COMMERCIAL BANK
The article is devoted to how apply the stress-testing models of unbalances assets and liabilities of a commercial bank, ways to overcome difficulties and risks and their forecasting.

SECTION 6: REGIONAL AND TERRITORIAL ECONOMY

V. M. Kruglyakova
ECONOMIC–STATISTICAL ANALYSIS OF INTERRELATION BETWEEN FACTORS AND RESULTS OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION
The authors analyse dependence of investment activity results in the regions of Russia on the wide range of factors and conditions in economic growth. It is shown that the majority of the factors well-founded from the theoretical point of view has a profound influence on the results of investment activity. At the same time the degree of influence of factors on the general results in the beginning and in the end of the period of economic growth isn't high.

E. V. Gordienko
FOREIGN INVESTMENT IN THE REGIONAL ECONOMY: STATE, TENDENCIES
The article is devoted to the necessity and role of direct foreign investments and such form of attraction of direct foreign investments as enterprises with foreign investments. The article also provides dynamics of foreign investments in economy of Russia. The authors analyze dynamics of foreign investments in economy of the Saratov region, their geographical structure and investment spheres for 2006-2010.

СПИСОК АВТОРОВ

БАРБАШИН Алексей Михайлович – к.т.н., доцент кафедры «Промышленная энергетика» ВГУИТ, e-mail: aleksej-barbashin@yandex.ru

ГОРДИЕНКО Екатерина Владимировна – аспирант кафедры «Мировая экономика и управление ВЭД» СГСЭУ, e-mail: gordcat@mail.ru

ГРЕКОВ Денис Александрович – аспирант кафедры «Региональная экономика» ВГУ, e-mail: deni@newmail.ru

ДЬЯКОНОВ Алексей Андреевич – преподаватель кафедры «Региональная экономика и управление» ВятГУ, e-mail: gorizbirkom@atlasnet.ru

ЗАХАРОВА Алена Витальевна – соискатель кафедры денег и кредита СГСЭУ, e-mail: genavasya@mail.ru

ИГНАТОВА Татьяна Владимировна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и предпринимательство» СКАГС, e-mail: tignatova@aaanet.ru

КАЧАПКИНА Юлия Вячеславовна – аспирант кафедры «Экономика и Управление» ВолгГТУ, e-mail: yulachka@mail.ru

КРУГЛЯКОВА Виктория Марковна – к.т.н., доцент кафедры организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью ВГАСУ, e-mail: vinikat@mail.ru

ЛЕПЕШКИН Сергей Михайлович – к.т.н., ООО «Юный техник», директор, e-mail: s-lep@yandex.ru

МАЙЕР Сергей Викторович – к.э.н., генеральный директор ОАО «Волжский оргсинтез», e-mail: 210471@mail.ru

МЕРЗЛИКИНА Галина Степановна – д.э.г., профессор, зав. кафедрой «Экономика и Управление» ВолгГТУ, e-mail: merzlikina@vstu.ru

НАЗАРОВ Андрей Викторович – аспирант кафедры «Экономика сельского хозяйства» СГАУ им. Н.И. Вавилова, e-mail: andr.na2012@yandex.ru

НЕМАШКАЛОВА Карина Геннадьевна – аспирант кафедры «Экономическая теория и предпринимательство» СКАГС, e-mail: karishka_ya@mail.ru

ПРОВОТОРОВ Иван Анатольевич – аспирант кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ, e-mail: ivanprovotorov@yandex.ru

СЕРЕБРЯКОВА Надежда Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: nad.serebryakova@mail.ru

СТЕЦЫК Илья Владимирович – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: 210471@mail.ru

ЧЕРНОПЯТОВА Светлана Александровна – аспирант кафедры «Машины и аппараты пищевых производств» ВГУИТ, e-mail: svvetkas@gmail.com

ЯНКОВСКАЯ Светлана Константиновна – соискатель кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: voronin41@rambler.ru

THE LIST OF AUTHORS

BARABASHIN Aleksey Mikhailovich – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Chair of «Industrial power engineering», VSUET, e-mail: aleksej-barbashin@yandex.ru

GORDIENKO Ekaterina Vladimirovna – post-graduate student of the «World economy and management of FEA», SSSEU, e-mail: gordcat@mail.ru

GREKOV Denis Aleksandrovich – post-graduate student of the Chair of «Regional economy», VSU, e-mail: deni@newmail.ru

DIYAKONOV Aleksey Andreevich – lecturer of the Chair «Regional economy and management», VyatSU, e-mail: gorizbirkom@atlasnet.ru

ZAKHAROVA Alena Vitalievna – competitor of the Chair of money and credit, SSSEU, e-mail: genavasya@mail.ru

IGNATOVA Tatiana Vladimirovna – Doctor of Economics, Head of the Chair of «The Economic Theory and Entrepreneurship», NCAPA, e-mail: tignatova@aaanet.ru

KACHAPKINA Julia Vyacheslavovna – post-graduate student of the Chair of «Economy and Management» VolgSTU, e-mail: yulachka@mail.ru

KRUGLYAKOVA Viktoriya Markovna – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Chair of construction arrangement, expertize and property management, VSUCEA, e-mail: vinikat@mail.ru

LEPESHKIN Sergey Michailovich – Candidate of Technical Sciences, head of the Limited Liability Company «Junior Technician», e-mail: s-lep@yandex.ru

MAYER Sergey Viktorovich Candidate of Economics, Director-General of OAO «Volzhsk orgsynthesis», e-mail: 210471@mail.ru

MERZLIKINA Galina Stepanovna – Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of «Economy and Management», VolgSTU, e-mail: merzlikina@vstu.ru

NAZAROV Andrey Viktorovich – post-graduate student of the Chair of «Agricultural economics», SSAU named after N.I. Vavilov, e-mail: andr.na2012@yandex.ru

NEMASHKALOVA Karina Gennadievna – post-graduate student of the Chair of «The Economic Theory and Entrepreneurship», NCAPA, e-mail: karishka_ya@mail.ru

PROVOTOROV Ivan Anatolievich – post-graduate student of the Chair of «Economics and fundamentals of enterpreneurship, VSUCEA, e-mail: ivanprovotorov@yandex.ru

SEREBRYAKOVA Nadezhda Aleksandrovna – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair of «The Economic Theory and international business», VSUET, e-mail: nad.serebryakova@mail.ru

STETSYK Ilja Vladimirovich – post-graduate student of the Chair of «The world economy and economic theory», VolgSTU, e-mail: 210471@mail.ru

CHERNOPYATOVA Svetlana Aleksandrovna – post-graduate student of the Chair of «Machinery and apparatus of food industry», VSYET, e-mail: svvetkas@gmail.com

YANKOVSKAYA Svetlana Konstantinovna – competitor of the Chair of «The Economic Theory and international business», VSUET, e-mail: voronin41@rambler.ru

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Методологический и научно-практический журнал «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» принимает к публикации материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, оформленных в виде полных статей, кратких сообщений, а также обзоры (по согласованию с редакцией). Опубликованные материалы, а также материалы, предоставленные для публикации в других журналах, к рассмотрению не принимаются.

1.2. Полные статьи принимаются от 8 до 10 страниц рукописи и содержат до 6 рисунков, краткие статьи – до 5 страниц и до 4 рисунков.

1.3. Для публикации статьи авторам необходимо предоставить в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи, УДК, таблицы, рисунки и подписи к ним (все в 2 экз.);

2) аннотацию и название статьи, ключевые слова и список литературы, инициалы и фамилию автора на русском и английском языках (в 2 экз.);

3) файлы всех предоставляемых материалов на электронном носителе;

4) сведения об авторах: их должности, ученые степени и научные звания, служебные адреса и телефоны, телефаксы и адреса электронной почты с указанием автора, ответственного за переписку с редакцией.

1.4. В течение недели со дня поступления рукописи в редакцию авторам направляется уведомление о ее получении с указанием даты поступления и регистрационного номера статьи. Оплата за публикацию статьи с аспирантов не взимается.

1.5. Статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и, в случае положительной рецензии, научному и контрольному редактированию. В статье приводятся первоначальная дата поступления рукописи в редакцию и дата принятия рукописи к печати после переработки.

2. СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИЙ

2.1. Публикация полных статей, кратких сообщений и обзоров начинается с индекса УДК, затем следуют инициалы и фамилии авторов, заглавие статьи, развернутые названия научных учреждений, страна. Далее приводятся краткие аннотации и ключевые слова на русском и английском языках.

2.2. Редколлегия рекомендует авторам структурировать предоставляемый материал, используя подзаголовки: ВВЕДЕНИЕ, МЕТОДИКА ЭКСПЕРИМЕНТА, ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ, СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСИ

3.1. Текст статьи должен быть напечатан через полтора интервала, на белой бумаге формата А4, с полями – 2,5 см с левой стороны, размер шрифта 14 (Times New Roman Cyr).

3.2. Все страницы рукописи следует пронумеровать, включая список литературы, страницы с таблицами, рисунками и подписями. Каждая таблица должна иметь тематический заголовок.

3.3. Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на источники нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

3.4. Рисунки прилагаются отдельно. Формат рисунка должен обеспечивать ясность передачи всех деталей. Надписи на рисунках даются на русском языке; размерность величин на осях координат обычно указывается через запятую (например, U, В; t, с). Подрисуночная подпись должна быть самодостаточной, без апелляции к тексту. На обратной стороне рисунка следует указать его номер, фамилию первого автора, пометить, если требуется,«верх» и «низ».

3.5. Ссылка на использованную литературу дается в тексте цифрой в квадратных скобках. Если ссылка на литературу есть в таблице или подписи к рисунку, ей дается порядковый номер, соответствующий расположению данного материала в тексте статьи. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ 7.12003 Библиографическая запись. Библиографическое описание, ссылки располагаются в порядке цитирования.

4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ

4.1. В состав электронной версии должны входить: файл, содержащий текст статьи в формате Microsoft Word с точным указанием версии редактора и иллюстрации, и файлы, содержащие иллюстрации.

4.2. Текст статьи должен быть набран шрифтом Times New Roman Cyr, 14-й кегль, через 1,5 интервала, с одинарными пробелами (многократные пробелы не должны использоваться для создания абзацных отступов и расширения междусловных промежутков); абзацный перевод строки (клавиша Enter) используется только для создания нового абзаца, и НЕ применяется для принудительного перевода строк внутри абзаца.

4.3. При подготовке графических объектов в растровом формате желательно использовать форматы TIFF, BMP; допустим JPEG хорошего качества (с умеренным сжатием), и придерживаться следующих требований: для сканирования штриховых рисунков – 300 dpi (точек на дюйм); для сканирования полутоновых рисунков и фотографий – не менее 200 dpi (точек на дюйм).

4.5. Имена приложенных графических файлов должны содержать цифру, совпадающую с номером рисунка в статье.

4.6. Таблицы являются частью текста и не должны создаваться как графические объекты.

4.7. К комплекту файлов должна быть приложена опись (возможно в виде файла) с указанием названия и версии текстового редактора, имен файлов, названия статьи, фамилий и инициалов авторов.