НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

ФЭС ФИНАНСЫ ЭКОНОМИКА СТРАТЕГИЯ

2000 ФИНЭКОНОМСЕРВИС

№ 7

ИЮЛЬ 2011

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

ГОДФРИ НЕЛЛЕР. ПОРТРЕТ ДЖОНА ЛОККА. 1697 г.

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Пидоймо Л.П.
Управление развитием промышленности региона на основе индикативного планирования
(Воронежский государственный университет, Россия) 7

Мальцев А.А.
Новая индустриализация как основа российской модернизации
(Уральский государственный экономический университет, Россия) 11

Вакуленко В.В.
Методологические аспекты оценки рисков стейкхолдинга
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 15

Рисин И.Е., Колосов А.С.
Экономические, институциональные и управленческие аспекты
государственно-частного партнерства
(Воронежский государственный университет, Россия) 19

РАЗДЕЛ 2: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Фам Хак Ксюань, Околелова Э.Ю.
Методы идентификации и оценки рисков высотного строительства во Вьетнаме
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 23

Салман Али Абдул Хусейн
Аналитические подходы к определению сельского предпринимательства
в современной литературе
(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия) 27

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Воронин В.П., Матыцина Н.П., Литвинов А.С.
Развитие экономической базы инновационной деятельности на предприятиях машиностроения
(Воронежская государственная технологическая академия,
Воронежский институт кооперации (филиал)
Белгородского университета кооперации, экономики и права, Россия) 31

Гордиенко Н.С., Дедов С.В.
Приоритеты мотивации в инновационной экономике: ресурсный аспект
(Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки,
Военный авиационный инженерный университет (г. Воронеж), Россия). 35

Рекеда В.В., Тронин С.А.
Виды рисков инвестиционных проектов: теоретический анализ
(Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского
государственного технического университета, Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградского государственного университета, Россия) 40

РАЗДЕЛ 4: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Никитин П.В.
Механизм ускорения развития депрессивных регионов за счет создания особых экономических зон
(АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», Россия) 44

Еркнапешян А.Ж.
Экономические цели развития транспортной системы России
(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия) 48

Исаханян Л.В.
Статистико-экономический анализ уровня оплаты труда работников сельскохозяйственного производства и пути его повышения
(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия) 52

Щелоков В.И.
Содержание системы экономического анализа адаптивности коммерческой организации к воздействию внешних факторов, ее место в системе комплексного экономического анализа
(Воронежский государственный университет, Россия) 56

РАЗДЕЛ 5: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МАРКЕТИНГ

Смотрова Т.И., Сабетова Т.В.
Влияние субъектов коммерческой недвижимости на формирование концепции торгового центра
(АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»,
Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки, Россия) 61

Дмитриев С.Е.
Маркетинговый подход к обоснованию факторов конкурентноспособности интегрированных корпоративных структур
(Воронежский государственный университет, Россия) 65

Загорулько К.Л.
Понятие и классификации рыночного спроса
(Воронежский государственный университет, Россия) 67

АННОТАЦИИ 71
СПИСОК АВТОРОВ. 75
ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ 77

INNOVATION ECONOMY SERIES: HUMAN DIMENSION

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

Pidoimo L.P.
Management of industrial development in the region based on indicative planning
(Voronezh State University, Russia) 7

Maltsev A.A.
New industrialization as a basis for Russian modernization
(Ural State University of Economics, Russia) 11

Vakulenko V.V.
Methodological aspects to evaluate risks faced by stakeholings
(Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 15

Risin I.E., Kolosov A.S.
Economic institutional and administrative aspects of public-private partnership
(Voronezh State University, Russia) 19

SECTION 2: GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL COOPERATION

Ksuyan Fam Hak, Okolelova E.Yu.
Methods of identification and evaluation of risks in high-rise construction in Vietnam
(Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 23

Salman Ali Abdul Hussein Salman
Analytical approaches to define the concept of agribusiness in literature nowadays
(Voronezh State Forest Engineering Academy, Russia) 27

SECTION 3: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

Voronin V.P., Matitsina N.P., Litvinov A.S.
Development of economic basis for innovative activity in machine-building companies
(Voronezh State Technological Academy, Voronezh Cooperative Institute (Branch)
of the Belgorod University of Consumer Cooperation, Russia) 31

Gordienko N.S., Dedov S.V.
Motivational priorities in innovation economics: resource aspect
(Voronezh State Agrarian University named after K.D. Glinka,
Voronezh Military Aviation Engineering University, Russia) 35

Rekeda V.V., Tronin S.A.
Types of investment risks. theoretical analysis
(Volzhsky Polytechnical Institute (branch) of Volgograd State Technical University),
Volzhsky Humanitarian Institute (branch) of Volgograd State University, Russia) 40

SECTION 4: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

Nikitin P.V.
Mechanism for enhancing the development of depressing regions by creating special economic zones (Non-profit Educational Organization of High Professional Education «Institute of management, marketing and finances», Russia). 44

Erknapeshyan A.Zh.
Economic objectives of the development of the Russian transport system
(Voronezh State Forest Engineering Academy, Russia) 48

Isakhanyan L.V.
Statistical and economic analysis of the labour remuneration level of workers engaged in the sphere of agricultural production and ways of its improvement
(Voronezh State Forest Engineering Academy, Russia) 52

Shelokov V.I.
Content of the system of economic analysis focused on adaptability of commercial organization to the influence of external factors, its place in the system of complex economic analysis
(Voronezh State University, Russia) 56

SECTION 5: COMPETITIV ABILITY AND MARKETING

Smotrova T.I., Sabetova T.V.
Influence of subjects of commercial property on the establishment of the shopping centre conception
(Non-profit Educational Organization of High Professional Education
«Institute of management, marketing and finances»,
Voronezh State Agrarian University named after K.D. Glinka, Russia). 64

Dmitriev S.E.
Marketing approach to prove factors affecting competitive ability of integrated organizational structures
(Voronezh State University, Russia) 65

Zagorulko K.L.
Concept and classification of the market demand
(Voronezh State University, Russia) 67

ABSTRACTS 71
THE LIST OF AUTORS. 76
REQUIREMENTS FOR THE AUTORS 78

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.322

Л.П. Пидоймо*

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

(Воронежский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: управление, индикативное планирование, промышленность региона.

Аннотация: В статье обосновываются сущность индикативного планирования промышленности региона, принципы, мотивационные методы, зарубежный подход к индикативному планированию.

Key words: management, indicative planning, inustry of the region.

Abstract: The article discusses the nature of indicative planning of industry in the region, principles, motivational methods, foreign approach to indicative plannig.

В своей преобладающей части российские экономисты (теоретики и практики) придерживаются модели экономического развития региона, суть которой в опоре на управление с использованием как планово-распределительных, так и рыночных методов.

Общесистемное управление развитием региона направлено на создание благоприятствующих общих условий. На его основе государство в определенном смысле формирует хозяйственный порядок, непременно включающий меры государственного воздействия на экономическую жизнь: налоговый, денежный, валютный и таможенный режимы, трудовое законодательство, технические и экологические стандарты и т.п. Экономические проблемы, кризисные ситуации, задачи роста не могут успешно решаться без правильных политико-государственных подходов. Общественные меры промышленной политики вытекают из общественных мер социально-экономической политики. Расхождение, несоответствие этих мер оборачивается нереальностью программ модернизации.

Селективное управление в регионе выступает как нацеленное влияние на определенные группы субъектов рынка (предприятия, компании, отдельные виды производства или целые отрасли). Его действие как бы вертикального характера: осуществляется из центра по ступеням региональной иерархии вплоть до первичного звена производства (предприятия).

В подобного рода управлении более отчетливо проявляются регулирующая и управленческая деятельность государства, ее интервенционизм в отношении реального сектора. Вместе с тем селективная поддержка индустрии становится наиболее эффективной, лишь если в максимально возможной мере выполнены общесистемные требования к формированию макроэкономической, инфраструктурной и правовой среды деятельности субъектов рынка.

В Стратегии развития России до 2020 года предусмотрено формирование современного энергетического сектора, создание высокотехнологичных предприятий, добывающих и перерабатывающих сырье, инновационное развитие, основанное на реализации главного конкурентного преимущества - человеческого потенциала, повышение эффективности труда, масштабная модернизация производства, сопряженная с достижением принципиально иного качества управления предприятиями [1].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации выделены направления, влияющие на развитие промышленности. Среди них: диверсификация промышленности и повышение конкурентоспособности высоко-

* **ПИДОЙМО Людмила Петровна – д.э.н., профессор кафедры экономики и управления организациями ВГУ**
Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., профессор кафедры региональной экономики и менеджмента, проректор ВИЭСУ

технологичных отраслей, инновационное развитие, развитие человеческого капитала, предпринимательства и улучшение инвестиционного климата, инновационной системы и поддержка технологического развития [2].

В Концепции развития Воронежской области на период до 2015 года предусмотрены следующие направления: формирование организационных условий для создания региональной инновационной системы; снижение негативных последствий, возникающих в промышленности Воронежской области от вступления России в ВТО на основе повышения конкурентоспособности промышленных предприятий области; реформирование промышленного комплекса Воронежской области; обеспечение потребностей промышленного комплекса кадрами; развитие межотраслевой кооперации; развитие частно-государственного партнерства в промышленной сфере; реализация приоритетных инвестиционных и инновационных проектов («тянущие» технологии, «точки роста») [3].

В директивных документах предусматривается развитие промышленности, производства. Из промышленных отраслей большая селективная государственная поддержка, по нашему мнению, должна быть оказана машиностроению. Это обусловлено необходимостью повышения качества и конкурентоспособности производственных мощностей в машиностроении – базе технико-технологических инновационных процессов в самом машиностроении и в других отраслях. Задача обновления производственного потенциала чрезвычайно актуальна в связи с его значительным износом, неконкурентоспособностью. При разработке промышленной политики в отношении этой отрасли следует помнить, что она характеризуется наибольшим падением производства, инвестиционно не привлекательна в настоящее время, не обладает достаточным научным обеспечением для создания конкурентоспособной, высокотехнологичной, экспортоориентированной продукции. Тенденции состояния машиностроения негативные. Выбираемые приоритеты государственной промышленной политики должны обладать способностью сформировать современный научно-технико-технологический потенциал, обеспечивать синергетический эффект, возможности расширенного производства, конкурентоспособного в масштабах мирового рынка; гарантировать социальный эффект (занятость, повышение квалификации, заработной платы).

Успех или неуспех модернизации экономики зависит от важнейшей функции управления – планирования. Ни на одном уровне хозяйствования (макро-, мезо-, микро-) планирование не заменяется полностью регулирующей функцией рынка. Планирование выступает как экономический метод управления промышленностью и ее предприятиями. В процессе планирования промышленной политики разрабатывается план – мотивированная модель будущего состояния экономической системы промышленных предприятий, отраслей промышленности и промышленности в целом и соответствующие направления промышленной политики, определяется система взаимосвязанных программ мер воздействия на те или иные факторы модернизации для решения определенных проблем и достижения конкретных результатов.

Условием проявления промышленной политики как целого, как качественной однородности на любых иерархических ступенях является реализация его объективной составляющей – функции индикативного планирования.

Отсутствие планирования в государственном управлении равнозначно анархии, потому что рыночная экономика не способна к саморегулированию, особенно в кризисных условиях, рынок не обеспечивает макроэкономическую сбалансированность и устойчивость. Планомерность как способ преодоления рыночной стихии и порождаемых ею социальных конфликтов приобретает принципиально новую ценность и качество [4]. В бесконтрольной рыночной среде неизбежно зарождаются монополистические структуры, препятствующие развитию конкуренции. Вытеснение государства из сферы экономики и ослабление его регулирующей роли не соответствуют глобальным мировым тенденциям и не отвечают реальной обстановке в России. Существует прямая и непосредственная зависимость между экономической политикой государства и уровнем развития рыночных отношений: чем выше уровень развития рыночных отношений, тем многогранней и сложней становится деятельность государства в экономической сфере. В странах с развитыми рыночными отношениями государство активно воздействует на функционирование национальной экономики и поддерживает желательный режим экономической динамики. Преодоление противопоставления государства и экономики, государства и рынка представляется возможным только на основе эффективного сочетания директивных, индикативных и рыночных регуляторов экономической динамики.

Капитал, особенно крупный, заинтересован в сотрудничестве с государством на плановых началах, так как государство обеспечивает развитие производственной и социальной инфраструктур, ограничивает негативное воздействие рынка, помогает в продвижении продукции на мировой рынок. Оно не устраняет элементы стихийности, но рынок перестает быть непредсказуемым. Государственное планирование не препятствует свободной деятельности самостоятельных хозяйствующих субъектов, а указывает перспективные направления изменения

экономической конъюнктуры и экономической политики государства. Сторонники кейнсианской школы исходят из того, что свободный рынок существует лишь в идеале, в реальных отношениях он зиждется не только на свободе выбора, но и на строгих правилах игры, которые задаются как самим рынком, так и органами государственной власти. Современный товар создается на многих переделах и последний продавец может регулировать цены лишь в узких рамках своей доли прибыли. И если цены превысят равновесные, то они не снизятся, а сократится выпуск. Поэтому объем выпуска должен быть объектом государственного управления с помощью стимулирования спроса и других мер. «Государственная организация и частная конкуренция, то есть план и рынок, дополняют друг друга», – утверждают французские экономисты. По их мнению, план и рынок не являются альтернативой, а выполняют разные функции: рынок через цены обеспечивает краткосрочное равновесие, а план направлен на принятие долгосрочных решений [4].

Зарубежная государственная политика реализуется посредством индикативного планирования (таблица 1).

Исходя из сущности науки планирования под индикативным планированием мы понимаем познание органами государственного управления будущих явлений и предвидение соответствующих действий, целенаправленных на удовлетворение потребностей и интересов общества, регионов, предприятий, на основе изучения объективных экономических процессов, причинно-следственных связей.

Научно обоснованные государственные индикативные планы объективно отражают будущие оптимальные экономические процессы, выбранные из множества альтернатив, достаточно устойчивы к изменениям окружающей среды (характери-

Таблица 1 – Подход к индикативному планированию в зарубежной государственной политике

Основные положения	Содержание подхода
Миссия	Создание благоприятных условий жизни
Цель	Социально-экономическое развитие
Критерии	Достижение экономического роста, улучшение социальных параметров
Задачи (в зависимости от ситуации на определенном историческом этапе)	Достижение экономической независимости, обеспечение полной занятости, расширение международного сотрудничества, стабилизация цен и внешнеторгового баланса, проведение административно-финансовой реформы, стимулирование внутреннего спроса и др.
Основы разработки индикативных планов	Приоритетные направления государственной политики
Временной горизонт индикативных планов	Долгосрочные, среднесрочные, годовые
Базовый методологический метод индикативного планирования	Аналитический (анализ рыночной ситуации, положения дел в отраслях, регионах, на крупных предприятиях национального значения)
Важнейший методологический принцип	Демократический порядок планирования (партнерство субъектов планирования)
Методическая основа расчетов	Система национальных счетов
Дезагрегирование национальных индикативных планов	По отраслям, регионам, отдельным экономическим субъектам
Установление конкретных плановых заданий	По важнейшим задачам
Направленность	Инвестиционная

Таблица 2 – Мотивация региональных целевых комплексных программ

Целевые комплексные программы	
Меры государственного воздействия	Финансовые прямые меры
Налоговые льготы Инвестиционный налоговый кредит	Налоговые льготы или полное освобождение от налогов до момента начала реализации товаров на рынке предприятий, занимающихся инновационной деятельностью или реализующих инновационные идеи. Уменьшение налогообложения прибыли, расходуемой на накопление и инновации в сфере научно-технического прогресса
Формирование и использование фондов страхования рисков (инвестиционных, экспортных и др.)	
Создание резервных целевых региональных фондов Целевое инвестирование проектов	
улучшений	модернизации
Привлечение частных инвесторов, в т.ч. иностранных	
Адресное субсидирование и кредитование	Льготное кредитование предприятий, имеющих инновационные проекты
Государственные кредиты на развитие перспективных отраслей, на концентрацию и централизацию капитала, рационализацию отстающих отраслей	
	Прямая поддержка перспективных технологий
	Страхование экспортных операций
	Госзаказы и госзакупки
Финансовое обеспечение подготовки и переподготовки кадров (частичное)	
Финансовое обеспечение необходимой иммиграции трудовых ресурсов	
Финансовое обеспечение части фундаментальных исследований	
Финансирование части НИОКР прикладного характера	

зуются допустимым уровнем рисков, поддающихся ограничению путем внедрения мероприятий по управлению рисками), воздействуют на воспроизводство, финансовую сферу, производство и накопление. Отсюда такие государственные планы выполнимы и активны, соответственно основными методологическими принципами, отражающими сущность индикативного государственного планирования, являются выполнимость и активность.

Реализация принятых в плане управленческих решений достигается осуществлением мотивационной (побудительной) функции индикативного управления – политики государства посредством системы методов (стимулов, мотивов). Система возможных мотивационных методов представлена в таблице 2.

Таким образом, индикативное планирование развития промышленности региона - познание органами государственного управления будущих явлений и предвидение соответствующих действий, направленных на удовлетворение потребностей и интересов общества, регионов, предприятий и их объединений, на основе изучения объективных экономических процессов.

Продолжение таблицы 2

Целевые комплексные программы	
Меры государственного воздействия	Финансовые прямые меры
Защита «зарождающегося бизнеса»	
Создание инвестиционных организаций по купле-продаже ценных бумаг	
Участие в финансировании создания интегрированных структур	
	Нефинансовые косвенные меры
Создание структур, способных разрабатывать планы, программы, осуществлять экспертизу проектов	
улучшений	модернизационных изменений
Создание технопарков	
Создание временных комиссий, специальных фондов, творческого коллектива из представителей ученых, специалистов из нужных сфер деятельности	
Создание и активизация деятельности экспертных советов	
Гибкие методы протекционистского характера	
Регулирование цен при естественной монополии и в прочих случаях	
Стимулирование занятости в промышленности	
Создание рабочих мест в государственном секторе для безработных, имеющих высокий уровень квалификации	
Применение мер социальной защиты	
Профессиональная ориентация и обучение	
Посредничество при найме и переобучении рабочей силы	
Переобучение рабочих и служащих в государственных центрах профессионального обучения	
Корректирование процессов использования рабочей силы	
Регулирование уровня зарплаты и продолжительности рабочей недели	
	Выделение земельных участков
Разработка стандартов	
Правовое обустройство трудовых отношений в условиях многоукладности рынка, отношений собственности	
Участие в создании интегрированных структур	
Развитие кооперации между университетами и предприятиями, ведущими исследования	

Отличительными принципами индикативного планирования являются активность, согласование государством (органами государственной власти) изменений в экономике с представителями основных социальных сил общества, предпринимателями, трудящимися на основе делового социального партнерства. Реализация принятых в плане управленческих решений достигается посредством системы мотивационных методов промышленной политики. Методы промышленной политики влияют на те или иные факторы конкурентности социально-экономических систем. Системный подход в индикативном планировании означает установление связей между факторами конкурентоспособности и мотивационными мерами, между планами на разных иерархических уровнях, а также между планами разных временных горизонтов. Реализация решений, принятых в плане, предполагает создание (организацию) структуры управления для упорядочения, согласования функционирования и совершенствования системы управления конкурентоспособностью субъектов.

Научно обоснованный индикативный план – основа принятия верных управленческих решений о мерах (прежде всего косвенного воздействия) региональных и местных органов управления, направленных на повышение конкурентоспособности хозяйственных субъектов, формирование цивилизованной бизнес-среды; о сферах нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности на разных уровнях; об эффективных механизмах адресной государственной поддержки.

Научно обоснованные государственные индикативные планы объективно отражают будущие оптимальные экономические процессы, выбранные из множества альтернатив, достаточно устойчивы к изменениям окружающей среды (характеризуются допустимым уровнем рисков, поддающихся ограничению путем внедрения мероприятий по управлению рисками), воздействуют на воспроизводство, финансовую сферу, производство.

Список использованной литературы:

1. Выступление Президента В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 г.

2. Концепция развития промышленности Воронежской области на период до 2015 года. – Воронеж, 2006. Разработана во исполнение распоряжения администрации области от 12.12.2005 г. № 2087-р «О разработке стратегии социально-экономического развития Воронежской области».

3. Committiriat general du plan. Programme de travail des commissions de modernization du be plan. – Paris, 1972. – С. 2.

4. Индикативное планирование: Теория и пути совершенствования. Спб.: Знание, 2000. - С. 22

Bibliographic references:

1. Speech of the Russian President V.V. Putin at the extended meeting of the State Council on the «Strategic development of Russia up to 2020» 8 February 2008.

2. Conception of industrial development in the Voronezh Region for a period of time up to 2015. – Voronezh, 2006. Developed according to the local government, dated by 12.12.2005 № 2087-p «On the development of the strategy of social and economic development in the Voronezh Region ».

3. Committiriat general du plan. Programme de travail des commissions de modernization du be plan. – Paris, 1972. – P. 2.

4. Indicative planning: Theory and the ways of improvement. SPb.: Knowledge, 2000. – P. 22.

УДК 338.1

А.А. Мальцев*

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

(Уральский государственный экономический университет, Россия)

Ключевые слова: модернизация, постиндустриализм, производительные силы, реиндустриализация, технико-экономический уклад.

Аннотация: Рассмотрены особенности раннеиндустриального периода 1860-1910-х гг. и этапа форсированной модернизации 1930-1950-х гг. в контексте последовательной смены технико-технологических укладов. Сгруппированы основные слагаемые модернизационного перехода. Предложена трактовка модернизации как процесса неуклонного развития производительных сил. Обоснован приоритет модернизации технико-экономического базиса над институциональной основой. Исследована эволюция роли человеческого капитала на разных стадиях российской модернизации. Рассмотрена гипотеза о нелинейности модернизационных процессов. Доказана необходимость доиндустриализации современной российской экономики.

Key words: modernization, postindustrialization, productive forces, reindustrialization, technical and economic structure.

Abstract: The article deals with the early industrial period (1860-1910s) and the the stage of forced modernization (1930-1950s) in the context of consecutive technological change. The key components of modernization transition are classified. The modernization interpretation as a process of steady production forces growth is proposed. The priority of technical-economic basis modernization over institutional foundation is grounded. The role of human capital evolution on different stages of Russian modernization is analyzed. Hypothesis of modernization processes nonlinearity is formed. The necessity of the Russian modern economy reindustrialization is being proved.

Не углубляясь в теоретический базис концепции модернизации, что может составить тему отдельного разговора, отметим принципиально важный момент, подтверждаемый экономической историей России и целого ряда других стран. Пожалуй, наиболее стройно его изложил академик В.В. Алексеев: «Модернизация – явление цивилизационного масштаба, глобальный феномен мировой истории, ... связанный с переходом от традиционного (аграрного) общества к современному (индустриальному) со всеми вытекающими отсюда глобальными последствиями» [1, с. 308, 383]. Этот вывод имеет

* **МАЛЬЦЕВ Александр Андреевич – к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета**

Рецензент – РОДИОНОВА Ирина Александровна – д.г.н., профессор кафедры региональной экономики и географии РУДН

принципиальное значение для столь дискутируемого в наши дни будущего российской модернизации.

По большому счету перед Россией стоит дилемма выбора главного направления модернизационного прорыва: завершение позднеиндустриальной модернизации или строительство экономики постиндустриальных технологий. Уточнению вектора движения во многом могло бы способствовать обобщение опыта раннеиндустриальной модернизации 1860-1910-х гг. и форсированной модернизации 1930-1950-х гг. При всей несхожести этих двух циклов их объединяет последовательное продвижение индустриального тренда и строго просматривающаяся логика перехода от одного технологического уклада к другому.

Результаты раннеиндустриальной модернизации

Для начала обратимся к материалам раннеиндустриальной модернизации. К 1913 г. стране (8,6% глобального ВВП) удалось обогнать Великобританию (8,3%) и, уступив первое место в Европе Германии (8,8%), утвердиться на четвертой позиции в мировой экономике и промышленном производстве (6,0%), второй – в мировом сельскохозяйственном производстве (12,9%), шестой – в глобальной торговле (3,1%). Россия, правда, не успела завершить переход от аграрного типа общества к индустриальному (в 1913 г. занятость в промышленности составляла 16,1%, повторяя численность городского населения), но смогла запустить процессы индустриализации и стать «чемпионом» Старого Света по среднегодовым темпам прироста промышленного производства (5,1% в 1870-1913 гг.).

Вместе с тем, при всем внешнем позитиве нельзя не видеть противоречивости рассматриваемого этапа. Во-первых, данная волна российской модернизации носила очаговый характер. Модернизационный импульс, пройдя «по верхам» тяжелой промышленности, не «захватил» другие отрасли российской экономики. Даже на «излете» модернизационной волны 1860-1913 гг. на долю сельского хозяйства в структуре ВВП России приходилось 54,0% против 28,7% промышленности и строительства. По этим показателям Россия стояла в одном ряду с европейской периферией – Португалией (49,3: 24,7), Индией «образца» 1871 г. (67,5:22,2) и повторяла французский итог 1789 г.

Во-вторых, отметим половинчатость модернизационных преобразований, во многом предопределявшуюся все более обострявшимся противоречием между индустриализировавшимся базисом экономики и недоиндустриальной надстройкой. Выборочное заимствование передовых зарубежных технико-технологических инноваций не подкреплялось адекватной подготовкой кадров, повышением уровня грамотности населения и наращиванием инвестиций в развитие человеческого капитала. Формально, за 1885-1913 гг. доля расходов на науку, образование и здравоохранение возросла в 2,8 раза – с 0,6 до 1,7% ВВП. Однако даже по итогам самого «благополучного» для себя в дореволюционный период 1913 г. Россия по этому критерию уступала США в 1,6, Германии – в 2,0 раза, а в денежном выражении – в 3,5 и 2,0 раза, соответственно.

В-третьих, за 1861-1914 гг. совокупный объем накопленных иностранных инвестиций в России возрос с 0,5 до 7,6 млрд руб. Параллельно доля зарубежных инвестиций в структуре капитальных вложений в промышленность России возросла с 13,5 (1861 г.) до 35% (1914 г.). К 1916 г. иностранцы обеспечивали 40% инвестиций в российскую промышленность и 15-20% совокупных капиталовложений в экономику страны. Однако обратной стороной активного участия зарубежного капитала в российской модернизации 1860-1913 гг. стало постепенное подсаживание страны на «иглу» внешних займов, предоставление которых все больше увязывалось с решением геополитических задач союзников, что усиливало структурные перекосы в российской экономике и отвлекало финансовые ресурсы, необходимые для решения хозяйственных задач. За 1894-1913 гг. «ножницы» выплат по внешней задолженности и положительного сальдо внешней торговли разошлись до 5700 млн руб. на 3050 млн руб. В итоге к началу 1910-х гг. Россия превратилась в крупнейшего должника мировой экономики [2].

Форсированная модернизация 1930–1950-х гг.: «демодернизационный» откат или индустриальный прорыв?

Новую модернизационную волну, равно как и предыдущие, вновь «разгоняли» экзогенные факторы. Мировой экономический кризис 1929-1933 гг., не «задевший» в силу известной изолированности советского хозяйства, развернул западный бизнес в направлении сближения с начинавшим форсированную индустриализацию СССР. Его становым «хребтом» выступили базовые составляющие новой индустриальной политики.

Во-первых, этап отличал наиболее представительный в своей модернизационной истории доступ к современным зарубежным технологиям и производственным know-how практически по всему фронту отраслей нового технологического уклада. Именно в этот период на смену концессиям пришли договоры о технической помощи. Данная форма взаимодействия предполагала передачу иностранными фирмами своего производственного опыта, лицензий, патентов, отправку в СССР специалистов для оказания консультационных услуг по строительству и запуску в эксплуатацию промышленных объектов, а также допуск советских инженеров и рабочих кадров на свои материнские предприятия. За 1929-1945 гг. СССР в общей сложности заключил 218 таких соглашений с западными фирмами.

Во-вторых, приживление первых элементов экономики знаний осуществлялось на отстраивав-

шийся каркас индустриальной экономики. За 1928-1940 гг. СССР импортировал 300 тыс. единиц различных видов машин и оборудования. По послевоенным репарациям только к весне 1948 г. СССР получил из Германии 1700 предприятий, 123 тыс. станков, ряд высокотехнологичных производств тогдашнего high tech, например, синтетических каучука и шелка, полиамидного волокна, др.

В-третьих, принципиальная особенность внешнеэкономического взаимодействия со странами-технологическими «донорами» заключалась в его реализации на собственные, а не заемные средства. Их главным источником выступали внутренние ресурсы, формировавшиеся в результате ужесточения нормы накопления (40 % к 1931 г.), перераспределения прибавочного, а зачастую, и необходимого продукта целого ряда секторов экономики, прежде всего, сельского хозяйства в пользу промышленности, политики «затягивания поясов», др. Уже к 1933 г. пятилетний план по наращиванию инвестиций оказался перевыполнен на 1/3, а объем капитальных вложений за 1928-1940 гг. превысил суммарный итог предшествующей истории страны.

Оценивая результаты модернизационной волны 1930-1950-х гг., выделим узловые моменты. Модернизационный переход из аграрно-индустриального состояния в индустриально-аграрное страна завершила к середине этапа. В 1940 г. удельный вес промышленности в структуре ВВП впервые в истории государства превысил показатель сельского хозяйства. Параллельно, за 1928-1938 гг. Советский Союз увеличил свою долю в мировом промышленном производстве практически в пять раз (19%), превзойдя совокупный результат Германии и Франции (16%), и вышел на второе место в мире после США (32%). Принципиально важно, что страна обзавелась практически всем спектром отраслей третьего технологического уклада.

Поразительно, но, несмотря на тяжесть послевоенного восстановления, в 1950 г. экономика СССР (9,6% глобального ВВП) вышла на первое место в Европе и на второе в мире после Соединенных Штатов (27,3%). К 1950 г. советский ВВП на душу населения возрос до 29,6% уровня США, 41,0% – Великобритании, 53,8% – Франции, 73,0% – Германии. При этом все модернизационные преобразования опирались на закладывавшийся государством интеллектуальный фундамент, когда 10%-ой доле советского национального дохода, направленной на образование, противостояли 1,9% ВНП США.

С отстраиванием третьего технологического уклада в советской экономике начался постепенный переход к позднеиндустриальной модели модернизации, в которой особый акцент ставился на развитие науки и образования. Так, в конце 1980-х гг. расходы на научные исследования в СССР в расчете на одного жителя страны (457,1 дол.) были сопоставимы с американским показателем (573,6 дол.) и в 1,3 раза превосходили расходы на науку в Западной Германии. К 1989 г. удельный вес СССР в мировой экономике достиг исторического максимума – 13,8%. В результате Советский Союз не только сохранил за собой вторую позицию в глобальной экономике, но и превзошел совокупный результат Великобритании, Франции и ФРГ (13,3%).

Вместе с тем, необходимость синхронного решения трехуровневой задачи – встраивания в пятый технологический уклад, завершения четвертого и «подтягивания» ряда отраслей до уровня третьего – усиливала структурные перекосы в советской экономике в виде гипертрофированного доминирования отраслей тяжелой промышленности. Их «утяжеляла» необходимость поддержания военно-стратегического паритета с Западом. В геополитической ситуации биполярного противостояния фактически все отрасли советской экономики вынужденно переориентировались на первоочередное удовлетворение потребностей ВПК. Например, 1/3 занятых в добывающем комплексе работала непосредственно на военные нужды, поглощавшие 20-25% ВВП.

Однако в результате такого перенапряжения сил страна не смогла сконцентрировать ресурсы на кардинальном повышении энергоэффективности производства: за 1973-1989 гг. энергоемкость ВВП СССР снизилась на 13,5% по сравнению с 32,0% в Великобритании, 33,3% – в Японии, 37,9% – в США. Темпы роста производительности труда в советской экономике снизились с 6% в 1950-е гг., до 2% в 1970-е и 1% в 1980-е гг. В довершение в последней пятилетке началось «затухание» темпов развития: снизилась добыча алюминия, железной руды, никеля, а в ТЭК «пиковые» 624,3 млн т нефти и 771,9 млн т угля (1988 г.) обернулись 515,9 и 629,6 млн т (1991 г.) соответственно.

Таким образом, несмотря на несомненные успехи, советская модель догоняющей модернизации имела ограниченный период действия, занявший примерно 2-3 десятилетия, после которого наступило замедление темпов экономического роста, стагнация и накопление целого спектра социально-экономических проблем. При этом причины данных процессов лежат в нескольких плоскостях. Одна из них заключалась в имманентно присущей плановой экономике неспособности обновлять отработавшие срок службы активы и, соответственно, экстенсивном расширении основных фондов. Например, норма выбытия основных фондов в промышленности СССР в 1980-е гг. составляла 2-3%, против 4-5% в американской промышленности, что на практике означало: средний срок службы советского оборудования находился в диапазоне 25-33 года, тогда как в США – 16-20 лет.

Кроме того, основой фундамента советской модели модернизации являлась сверхдешевая рабочая сила, выкачиваемая из деревни и факти-

чески исчерпанная к 1960-м гг., что к началу 1980-х гг. обернулось ее дефицитом. Как результат, к концу 1980-х гг. основных фондов в промышленности не обеспечивалась трудовыми ресурсами, в машиностроении удельный вес простаивавшего оборудования доходил до 45%. В итоге, при всех успехах в послевоенном восстановлении и экономическом строительстве 1950-х гг. СССР пропустил переход к новой стадии модернизации. На рубеже 1970-1980-х гг. вместо поступательного развития страна попала в «демодернизационную» трясину. При этом трудно не согласиться с профессором В.В. Поповым, полагающим, что «по сравнению с трансформационным спадом 1990-х гг. советский застой 1970-1980-х гг. выглядит как невинная детская шалость в сравнении с великим злодейством» [3].

Выбор технологического вектора модернизационной стратегии

Действительно, за десятилетие «реформ» в условиях мирного времени макроэкономические потери страны превысили последствия Первой мировой и гражданской войн (за 1913-1920 гг. ВВП страны уменьшился в 2,8 раза, промышленное производство – в 5,0 раза, тогда как за 1990-1998 гг. в 7,4 и 4,6 раза, соответственно). Вместо принятия конкретных мер по завершению позднеиндустриальной модернизации, страна сделала ставку на ускоренное строительство постиндустриального типа общества. За один 1992 г. доля сферы услуг в структуре ВВП России «подскочила» с 35 до 50%, достигнув в 1999 г. 58%. При этом промышленная продукция, составлявшая в 1990 г. 77,9% от аналогичного показателя США, к 1998 г. «сжалась» до 12,1% американского итога. К сожалению, по объему промышленного производства Россия до сих пор не смогла превзойти советский показатель 1990 г., не совершила ни одного значимого технико-технологического прорыва, в значительной мере растеряла доставшийся «в наследство» советский индустриальный потенциал. Доля пятого технологического уклада в структуре российского валового промышленного производства «сжалась» с 33% в 1992 г. до 21% в начале 2000-х гг., а большая часть отраслей еще не завершила встраивание в четвертый технологический уклад [4]. Наверное, здесь вполне уместно знаменитое высказывание В.О. Ключевского о том, что «история не учительница, а надзирательница, magistra vitae: она ничему не учит, а только наказывает за незнание уроков» [5, с. 393].

Подведем итоги.

Опыт СССР предостерегает от упрощенной трактовки процессов модернизации как однолинейного процесса восхождения от одной стадии развития к другой. Модернизационные процессы могут быть обратимыми, однако мировой опыт не предоставляет достаточных доказательств возможности перескока через стадию развития.

Важным слагаемым современного модернизационного проекта должно стать завершение процессов позднеиндустриальной модернизации, прерванной распадом Советского Союза. Поэтому, в настоящее время нет никаких оснований полагать, что Россия сможет попасть в постиндустриальное будущее, минуя позднеиндустриальное настоящее.

Отличительной чертой нового этапа российской модернизации должно стать сокращение уровня социального расслоения в обществе и ставка на развитие среднего класса. Иными словами, основной акцент новой модернизационной стратегии следует сфокусировать на формировании социально справедливой человекоцентричной парадигмы развития, основанной на развитии позднеиндустриального типа производительных сил.

Список использованной литературы:

1. Алексеев, В.В. Общественный потенциал истории [Текст] / В.В. Алексеев // Екатеринбург. Институт истории и археологии УрО РАН. – 2004. – С. 308, 383.

2. Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective [Текст] / A. Maddison // OECD Paris. – April 2001. – P. 261, 263, 361, 362.

3. Шпотов, Б.М. Американский фактор в индустриальном развитии СССР, 1920-1930-е годы [Текст] / Б.М. Шпотов. – М.: Институт экономики РАН. – 2009. – С. 15, 16, 18.

4. Российский статистический ежегодник 2001 [Текст] / М.: Росстат, 2002. – С. 31, 36.

5. Ключевский, В.О. Сочинения. Материалы разных лет [Текст] / В.О. Ключевский. – М.: «Мысль», 1990. – Т. IX. – С. 393.

Bibliographic references:

1. Alekseev, V.V. Public potential of history [Text] / V.V. Alekseev // Ekaterinbourg. Institute of History and Archaeology UB RAS. – 2004.

2. Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective [Text] / A. Maddison // OECD Paris. – April 2001. – P. 261, 263, 361, 362.

3. Shpotov, B.M. American factor in post-industrial development of USSR, 1920-1930. [Text] / B.M. Shpotov. M.: Institute of Economics RAS. – 2009. – P. 15, 16, 18.

4. Statistical Yearbook of Russia 2001 [Text] / M.: Russtat, 2002. P. 31, 36.

5. Kluchevsky, V.O. Essays. Papers of all years. [Text] / V.O. Kluchevsky. M.: «Mysl», 1990. – T. IX. – P. 393.

УДК 69.003.2:728.1

В.В. Вакуленко*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ СТЕЙКХОЛДИНГА

(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия)

Ключевые слова: риск, рисковая ситуация, стейкхолдинг, конфликты стейкхолдеров.

Аннотация: В статье рассматриваются методы идентификации и оценки рисков корпоративных структур. Выявлены виды экономической неопределенности, которые обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны.

Key words: risk, situation involving risk, stakeholding, conflicts between stakeholders.

Abstract: The article discusses the methods to identify and evaluate risks of corporate structures. The authors provide different types of economic uncertainty, which depend on unfavourable changes in the enterprise economy or in the economy of the country.

Методология оценки рисков заключается в их идентификации, систематизации, определения вероятности возникновения и разработки мероприятий по устранению рисков.

В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых, моральных и прочих потерь возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных предпринимателем (фирмой) целей учитывать риск при реализации хозяйственной деятельности.

Анализ многочисленных толкований риска позволяет выявить характерные для рисковой ситуации моменты:

– случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике (наличие неопределенности);

– наличие альтернативных решений;

– известны (или можно определить) вероятности исходов и ожидаемые результаты;

– вероятность возникновения убытков;

– вероятность получения дополнительной прибыли.

Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи либо отклонения от цели.

Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных. В отмеченном смысле эти термины употребляются в математической теории исследования операций, где различают задачи принятия решений при риске и соответственно в условиях неопределенности.

Если существует возможность качественно и количественно

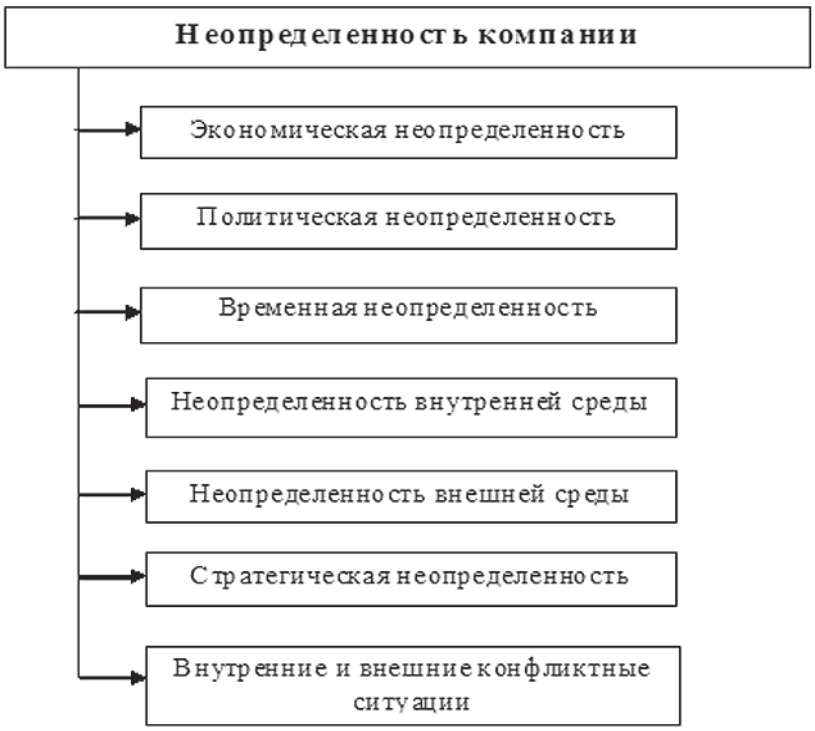

Рис. 1 – Виды неопределенности компании

* **ВАКУЛЕНКО Виктор Владимирович – аспирант кафедры экономики строительства ВГАСУ**

Рецензент – БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления, организации, производства и отраслевой экономики ВГТА

определить степень вероятности того или иного варианта, то это и будет ситуация риска.

Таким образом, ситуация риска (рисковая ситуация) – это разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность событий, возникающих в результате совместной деятельности партнеров по производству, контрдействий конкурентов или противников, влияние природной среды на развитие экономики, внедрение достижений науки в народное хозяйство и т.д.

В первую очередь важна оценка степени риска, т.е. количественный анализ, предполагающий численное определение отдельных рисков и риска проекта (решения) в целом.

Основные величины оценки экономического риска связаны с выигрышем или проигрышем, с потерей или прибылью в результате хозяйственной или предпринимательской деятельности. Можно предположить, что теоретический способ экономической оценки риска базируется на двух параметрах: размер возможных потерь и их вероятность, а это означает, что нужно определить количественную величину обеих характеристик, после чего риски становятся сравнимыми между собой.

В связи с тем, что риск представляет собой специфическую деятельность в условиях неопределенности и ситуации обязательного (необходимого) выбора, то он также представляет собой диалектическое единство объективного и субъективного.

Таким образом, риск всегда связан с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их результата – в этом проявляется его субъективная сторона. Вместе с тем величина риска не только субъективная, но и объективная, поскольку она

Таблица 1 – Конфликты стейкхолдеров

Внутригрупповые конфликты	Межгрупповые конфликты
Конфликт ожиданий мажоритарных стейкхолдеров в получении и распределении прибыли.	Конфликт между пользователями жилья и стейкхолдерами, предоставляющими услуги, в области качества оказываемых услуг.
Конфликт в определении стратегии деятельности стейкхолдинга.	Конфликт в случае неуплаты долга в срок пользователем жилья.
Конфликт между программой экономии затрат и гарантией доходов.	Конфликт в случае изменения процентных ставок и роста цен на оплату услуг компаниями – стейкхолдерами.
Долгосрочная задача роста может вступить в конфликт с краткосрочной задачей по достижению эффективности проекта.	Конфликт в случае ущерба имуществу, находящегося в пользовании миноритарного стекхолдера.
Конфликт контроля расходования средств и распределения прибыли.	Конфликт в случае выхода миноритарного пользователя из корпорации и условие материальной компенсации сторон.

является формой качественно-количественного выражения реально существующей неопределенности.

Неопределенность и риск играют важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, т.е. импульс развития предпринимательской деятельности.

Рядом с характеристикой риска как вероятности положительных или отрицательных последствий, которые могут возникнуть в результате выбора и реализации решения о расширении предпринимательской деятельности, риск можно рассматривать как неотъемлемый элемент самой этой деятельности. Зависимость здесь однозначная (непосредственная): по мере расширения (развития) предпринимательской деятельности, партнерских и других форм хозяйствования будет расширяться сфера риска, увеличиваться число рискованных ситуаций.

Условия неопределенности обусловлены тем, что экономические системы в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда причин, которые можно систематизировать в виде представленной выше схемы (рисунок 1).

Необходимость учета фактора времени при оценке экономической эффективности принимаемых решений обусловлена тем, что, как эффект, так и затраты могут быть распределены во времени. Равные по величине затраты, по-разному распределенные во времени, дают неодинаковый полезный результат (экономический, социальный и др.).

Экономическая неопределенность обусловлена неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны, к ним относятся: неопределенность рыночного спроса, слабая предсказуемость рыночных цен, неопределенность рыночного предложения, недостаточность информации о действиях конкурентов и т.д.

Особый вид неопределенности имеет место при наличии конфликтных ситуаций, в качестве которых могут быть стратегия и тактика лиц, участвующих в проекте.

Существуют риски, непосредственно связанные с деятельностью стейкхолдинга. Как было сказано ранее, в структуру стейкхолдинга входят компании (строительные, ЖКХ, связь и т.д.), которые участвуют в капитале стейкхолдинга в виде паев и являются стратегическими стейкхолдерами, которые определяют основные направления деятельности, стратегии развития, условия формирования и распределения прибыли и т.д. Для определения таких участников корпорации предлагается ввести термин «мажоритарный стейкхолдер».

Кроме стратегических стейкхолдеров в структуре корпорации участвуют физические лица, также вносящие определенную сумму и имеющие возможность сначала пользоваться предоставленным жильем, а затем владеть им на правах собственника по окончании выплат долга и процентов. Эту категорию стейкхолдеров предлагается назвать «миноритарными стейкхолдерами».

Несмотря на то, что обе категории стейкхолдеров осуществляют взнос, качество этого взноса различно. В первом случае компании инвестируют средства в структуру стейкхолдинга на условиях паевого участия, ожидая при этом получение прибыли. В случае миноритарных стейкхолдеров взнос являет собой возмещение части стоимости приобретаемого жилья, своего рода подтверждение намерения участника и его обязательства в последующем периоде времени.

Рассмотрим возможные риски стейкхолдинга, вызываемые внутренними факторами, вызывающие конфликты различных уровней. В структуре стейкхолдинга могут возникать внутригрупповые и межгрупповые конфликты (таблица 1).

В ходе жизненного цикла финансово-кредитного проекта происходит смена лидирующих ролей ключевых стейкхолдеров. Уже на первых шагах деятельности часто проявляется конфликт интересов и целей ключевых стейкхолдеров. Часто принципиальное решение о вхождении компании в новый проект принимается в условиях конфликта.

В некоторых компаниях могут присутствовать эксперты по качеству в качестве стейкхолдеров. Эксперты оценивают качество продукта компании, осуществляют контроль над разработками новых продуктов и оценивают в первую очередь их качество, с позиции которого прогнозируется развитие и расширение рынка услуг. Эксперты-стейкхолдеры

Рис. 2 – Риски стейкхолдинга

должны обладать двумя важными прерогативами: полнотой полномочий и независимостью от менеджмента компании.

Принципиально важным является определение баланса интересов ключевых стейкхолдеров. Успех управления компанией в значительной степени зависит от баланса интересов и целей стейкхолдеров проекта.

Несмотря на то, что все стейкхолдеры заинтересованы в успехе проекта, их личные цели и интересы могут не совпадать и даже быть противоположными. Цели стейкхолдеров различны на предпроектной и постконтрактной фазах. Баланс интересов стейкхолдеров может быть построен на основе общих для них целей.

Достижение частных целей стейкхолдеров возможно лишь при нахождении между ними определенного компромисса, основанного на их общих целях и интересах проекта в целом. На основе стремления к общим целям и следует искать компромисс конфликтующих частных целей стейкхолдеров. Единственным «арбитром» частных интересов стейкхолдеров, консолидирующим их конфликтуюшие цели, может быть эксперт по качеству.

Необходимо выделить категорию внешних рисков, которая обусловлена внешней не-

определнностью рынка, а также экономической и политической ситуацией. К внешним рискам могут быть отнесены следующие:

– политические, которые могут быть выражены в нежелании законодательных органов создавать конкурентную среду для уже сформировавшихся финансовых институтов;

– организационно-правовые, выражающиеся в недостаточной подготовленности правового поля в решении спорных вопросов корпоративной структуры, где возможно столкновение различных интересов. Также остается открытым вопрос правового статуса стейкхолдинга;

– экономические, представленные условиями жесткой конкуренции с финансовыми институтами и их нежеланием терять значительную долю ипотечного рынка.

Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения, рисковый тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом. Тем самым предпринимательский риск выполняет инновационную функцию.

В случае формирования стейкхолдингов, как принципиально новой для российского рынка финансово-кредитной системе с целью достижения не только личной выгоды, но и решения важной социальной задачи – обеспечения доступности жилья, вопрос рисков становится особенно остро. Создание такой структуры можно квалифицировать как инновационное начинание в российской экономике, что сопряжено с высоким уровнем риска.

Все перечисленные внешние факторы возможные виды межгрупповых внутригрупповых конфликтов порождают риски стейкхолдинга, как показано на рисунке 2.

Таким образом, вступая в финансовые отношения, участники рынка жилья рискуют практически в равной степени. Разница состоит лишь в соизмеримости финансовых потерь для стейкхолдинга и заемщика (физического лица). Потери заемщика при наступлении даже одного из перечисленных видов рисков могут оказаться весьма ощутимыми.

Любые потери вследствие наступления тех или иных рисков нежелательны для обеих сторон финансовых отношений. Следовательно, чтобы финансовая схема стейкхолдинга получила должное развитие и была максимально свободна от рисков, необходимо разработать такой механизм кредитования, который был бы наиболее выгоден обоим участникам сделки. Основой этого механизма должен стать принцип доступности жилья для более широкого спектра потребителей кредитов. Реализация этого принципа видится на сегодняшний день в снижении годовой ставки по кредитам и создании более гибких условий предоставления жилья потенциальным покупателям.

Список использованной литературы:

1. Околелова, Э.Ю. Модель рефинансирования как источник снижения процентной ставки [Текст] / Э.Ю. Околелова, М.А. Мещерякова // Известия ТулГУ. – 2006. – Серия Строительство, архитектура и реставрация. – С. 151-158.

2. Околелова, Э.Ю. Инвестиционные механизмы рынка недвижимости. Ипотека [Текст] / Э.Ю. Околелова, О.К. Мещерякова, под. ред. В.В. Гасилова. – Воронеж, изд-во «Истоки», 2007. – 219 с.

3. Кузнецов, В.В. Формирование жилищно-строительных холдингов на рынке жилья [Текст] / В.В. Кузнецов, под ред. В.В. Гасилова // Научный Вестник: Экономика, организация и управление в строительстве. – Воронеж: ВГАСУ. – 2009. – С. 42.

4. [Электронный ресурс] / http://www.russianipoteka.ru

5. [Электронный ресурс] / http://www.vdv-rielt.ru/help/analytics/land

Bibliographic references:

1. Okolelova, E.Yu. Refinancing model as a source for reduction of interest rate [Text] / E.Yu. Okolelova, M.A. Mesheryakova // Izvestiya TulSU. – 2006. – Series Building, architecture and restoration. – P. 151-158.

2. Okolelova, E.Yu. Investment mechanisms of the real estate market. Mortgage [Text] / E.Yu. Okolelova, O.K. Mesheryakova, edited by V.V. Gasilov. – Voronezh, publishing house «Istoki», 2007. – 219 p.

3. Kuznetsov, V.V. Establishment of building holdings at the housing market [Text] / V.V. Kuznetsov, edited by V.V. Gasilov // Scientific Herald: Economy, organization and management of construction. – Voronezh: VSUACE. – 2009. – P. 42.

4. [Electronic resource] / http://www.russianipoteka.ru/

5. [Electronic resource] / http://www.vdv-rielt.ru/help/analytics/land

УДК 65.01

И.Е. Рисин, А.С.Колосов*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

(Воронежский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, экономические отношения, институты, управление.

Аннотация: В статье рассматриваются экономические, институциональные и управленческие аспекты государственно-частного партнерства. Определено, что в экономическом плане оно выступает как форма отношений между институционально разнородными субъектами (государством, бизнесом, гражданами). В институциональном аспекте ГЧП является формой реализации государственной собственности. Как категория управления государственно-частное партнерство представляет собой способ соединения механизмов конкуренции и координации.

Key words: public-private partnership, economic relations, institutes, management.

Abstract: The article discusses economic, institutional and administrative aspects of public-private partnership (PPP). It is defined that in terms of economy it acts in the form of relations between institutionally diverse subjects (state, business, and citizens). In the institutional aspect PPP is the form of realization of state property. As the management category state-private partnership represents a tool connecting mechanisms of a competition and coordination.

Единого общепризнанного определения сущности государственно-частное партнерство (ГЧП) в отечественной и зарубежной литературе не существует, как и единого понимания истоков данного явления. Отметим, что в буквальном переводе термин «public-private partnership» означает общественно-частное партнерство, но, поскольку в России традиционно именно государство считается выразителем общественных интересов, то за явлением закрепился термин «государственно-частное партнерство».

По мнению А. Чонка, ГЧП является эффективным механизмом привлечения частного капитала для решения социально-экономических проблем общества, и его следует рассматривать в качестве симбиоза государства и бизнеса [6]. По нашему мнению, можно согласиться с мнением, что ГЧП выгодно и частным компаниям, и государству, которому проекты ГЧП приносят эффект в сфере публичных интересов при одновременной экономии бюджетных средств. Однако, говорить о симбиозе государства и бизнеса как сущности ГЧП, нет оснований. Для формирования симбиоза необходимо не просто удовлетворение интересов различных участников социально-экономических процессов, но и соединение этих интересов, исчезновение частных интересов и формирование единого, неразделенного их комплекса. Этого в настоящее время пока не происходит, в частности, вряд ли можно утверждать, что бизнесом при взаимодействии с государством движет стремление к непосредственной реализации общественных интересов.

Одно из наиболее общих определений ГЧП – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях[2]. С категориальной точки зрения в данном случае имеют значение три компонента: совокупность форм взаимодействия; решение общественно значимых задач, взаимовыгодность условий. Однако, первый компонент не раскрывает сущности и, в лучшем случае, может относиться к содержанию явления; взаимовыгодность – важная характеристика, относящаяся к системе экономических отношений; решение общественно значимых задач в большей степени относится к институциональной сфере. С позиций управления сущность ГЧП в данном случае не раскрывается. Показательно, что акцент в большинстве случаев делается именно на институциональной и экономических характеристиках партнерств.

В управленческом аспекте иногда выделяется объединение ресурсов двух институционально различных субъектов – государства и частного бизнеса. Действительно, каждый из отмеченных субъектов располагает различными инструментами

* **РИСИН Игорь Ефимович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой региональной экономики и территориального управления ВГУ**
КОЛОСОВ Александр Сергеевич – аспирант кафедры региональной экономики и территориального управления ВГУ
Рецензент – БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления, организации производством и отраслевой экономики ВГТА

управления, и их объединение неизбежно образует новую, специфичную систему управления, не сводящуюся к сумме элементов управления объединяемых систем.

С институциональной точки зрения важно, что государство не может передать используемые ресурсы в частные руки, поскольку это может привести к непредсказуемым последствиям. Они не обязательно окажутся неблагоприятными для общества, важно, что их трудно прогнозировать, особенно в средне- и долгосрочной перспективе. Поэтому основу ГЧП составляет сохранение собственности государства на объекты отношений или прав на приобретение этой собственности. Данную особенность ГЧП следует рассматривать как его базовую институциональную характеристику – взаимодействие осуществляется на базе государственной (или муниципальной) собственности.

В. Варнавский считает, что ГЧП является эффективной альтернативой приватизации, позволяющей реализовать потенциал инициативного частного предпринимательского сектора, и одновременно сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики [1, С. 34-37]. Обратим внимание именно на эту позицию – для государства важно сохранить контроль в определенных сферах общественной жизни. Оно сохраняет за собой права собственника, одновременно привлекая ресурсы частного сектора к решению социальных проблем, традиционно закрепленных за государством.

С точки зрения управления, важно, что при государственно-частном партнерстве реализуется инициативность частного сектора при фиксированных отношениях государственной собственности. Важным условием эффективности ГЧП как особой формы социально-экономических отношений являются сохранение за государством высокой степени хозяйственной активности и правомочий собственности при участии бизнеса в реализуемых проектах. В противном случае использование механизма ГЧП может привести к частичной или полной приватизации бизнесом объектов партнерства.

На практике частным компаниям, реализующим совместные с государством проекты, передаются широкие правомочия по владению, эксплуатации, строительству, финансированию имущественных комплексов. Сам по себе процесс изменения форм собственности является непрерывным, в странах с развитой рыночной экономикой государственная собственность приватизируется, частная – национализируется в зависимости от экономической и политической конъюнктуры, поэтому ГЧП не является особым механизмом приватизации или национализации, но может сопутствовать и тому, и другому. Вышеизложенное позволяет утверждать, что институциональной основой государственно-частного партнерства является государственная собственность, а экономической – производство общественных товаров и услуг.

При определении сущности ГЧП следует учитывать, что отношения между государством и частным сектором всегда имеют место, но не обязательно они являются партнерскими. Например, частные предприятия уплачивают государству налоги, при желании это можно рассматривать как форму связей по реализации общественных потребностей, поскольку налоговые поступления идут на их удовлетворение. Однако, здесь имеет место разделение общественных функций. Частный сектор предоставляет ресурсы в обезличенном виде и не участвует в их дальнейшем использовании. В этом случае государство использует власть для принуждения предприятий к действиям, направленным на выполнение общественно значимых функций. Напротив, если общественно значимые функции осуществляются с использованием ГЧП, то имеют место договорные отношения. Институциональной основой взаимодействия является договор, накладывающий обязательства не только на бизнес, но и на государство. Обязательства государства из обезличенных, обращенных к «обществу в целом», превращаются в персонифицированные. Таким образом, можно утверждать, что в государственно-частном партнерстве возникает новый институт – персонификация ответственности государства за выполнение своих функций. Важно отметить, что речь идет о традиционных функциях государства в сфере обеспечения общественных потребностей.

Исследователи, как правило, обращают внимание на объединение ресурсов государства и частного сектора в процессе выполнения общественно значимых функций. При традиционных формах мобилизации ресурсов государство направляет их в последующем на любые цели, независимо от того, что именно интересует поставщика данных ресурсов в экономической и других сферах. Частный сектор отстранен от использования предоставляемых им ресурсов. В системе ГЧП принципиальным моментом является включенность бизнеса в решение о конкретных формах использования ресурсов. Имеет место не разделение общественных функций, как при традиционных формах взаимодействия государства и бизнеса, а разделение функций управления конкретными объектами или проектами. Разделение труда переносится с макроуровня на микроуровень.

С точки зрения раскрытия сущности ГЧП, представляет интерес определение М. Вилисова, в котором подчеркивается необходимость юридического оформления взаимовыгодного сотрудничества государства и субъектов частного предпринимательства в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса,

предполагающее распределение рисков между партнерами и осуществляемое в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное государственное и общественное значение [3]. Обратим внимание на то, что речь идет об институционализации отношений, которые носят инициативный, добровольный характер только на стадии формирования объекта или проекта. После заключения соответствующего договора его участники оказываются связанными жесткими договорными отношениями, что особенно важно для стран с не устоявшимися, слабыми неформальными институциями, в том числе и России.

Указанный выше подход представляет теоретический и практический интерес. Действительно, сложное социально-экономическое явление всегда основывается на совокупности интересов и способах согласования, что и прослеживается в процессе формирования ГЧП как способа взаимодействия, не имеющего четко определенного механизма реализации. Поэтому ГЧП как принцип (в интерпретации М. Вилисова) представляет собой социально-экономическую сущность самого явления, достаточно глубокую и, именно поэтому, не имеющую конкретных форм проявления. Форма возникает в более поверхностном слое отношений – организационно-экономических, которые включают нормативно-правовое оформление, хотя и не ограничиваются им. Особенностью ГЧП, как формы отношений между государством и бизнесом является не нормативно-правовое обеспечение, которое имеет место всегда (например, налоги выплачиваются тоже в соответствии с законодательством), а их конкретный – договорной характер.

Направленность ГЧП на разделение рисков проблематична, для государства риски не распределяются, поскольку пользователям его услуг безразлично, какие механизмы оно применяет в процессе их производства. Показать населению, что срыв одной из государственных функций произошел в результате передачи ее исполнения частному сектору, политически невозможно, поскольку это будет трактоваться как получение выгоды конкретными чиновниками. Поэтому риск государства не распределяется, а изменяет характер – риск некачественного исполнения функции заменяется риском оппортунистического поведения населения. Для частного сектора риск заключается также в вероятном оппортунистическом поведении государства, невыполнении им своих обязанностей. Данный риск оправдан, если возможные выгоды превышают его. Таким образом, с точки зрения управления, государственно-частное партнерство представляет собой систему не распределения, а трансформации рисков, изменения их природы.

Отношение к «разделению выгод» зависит от трактовки данного понятия. Если понимать их (выгоды) как стоимостное выражение результата деятельности, то оно имеет место во всех случаях взаимодействия государства и бизнеса и не является специфическим атрибутом ГЧП. Фактически при формировании ГЧП редистрибутивные отношения в системе «государство – бизнес – пользователи государственных услуг» сохраняются только во втором звене, а в первом – заменяются рыночными. Это принципиально для управления процессом производства государственных услуг, поскольку механизм координации, свойственный редистрибутивным отношениям, отчасти заменяется механизмом конкуренции, присущим рынку. В наиболее развитом виде идея неограниченной конкуренции изложена, вероятно, Ф. Хайеком, считавшим всякое согласование целей, и, соответственно, координацию, неэффективным и порождающим социальные конфликты [5]. В данной версии взаимоотношений между экономическими субъектами различной институциональной природы достижение партнерских отношений, предполагающих именно согласование индивидуальных интересов, в процессе достижения общей цели, невозможно.

Однако, теоретическая позиция Ф. Хайека мало используется в практике управления экономическими процессами как на макро-, так и на микроуровне. В первую очередь это связано с тем, что возможности расширения нерегулируемого рынка сузились. Спрос со стороны государства стал важным фактором развития бизнеса. На это, в частности, указывал Дж. Гэлбрейт [4]. Иначе говоря, возник интерес бизнеса, связанный с перспективами его долгосрочного функционирования в рамках ограничений, накладываемых государством. Таким образом, сформировался взаимный интерес государства и бизнес-структур. С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затруднило выполнение государством общественных функций. С другой стороны, для функционирования бизнеса стали принципиально важными новые объекты приложения капитала.

Привлекательность ГЧП для частного бизнеса обусловлена не только расширением рынка, но и рядом других факторов: прямой государственной поддержкой, возможностями долговременного размещения инвестиций под государственные гарантии, изменением структуры рисков.

В то же время для государства привлекательность ГЧП заключается в решении системных проблем социально-экономического развития (развитие социальной инфраструктуры, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства и других проблемных отраслей); сокращении бюджетных расходов за счет привлечения средств частных инвесторов; повышение качества и эффективности работ и услуг; увеличение налоговых поступлений; повышение инвестиционной и инновационной активности.

Таким образом, сущность ГЧП следует рассматривать в трех аспектах:

– в экономическом плане ГЧП выступает как форма отношений между институционально разнородными субъектами (государством, бизнесом, гражданами);

– в институциональном аспекте ГЧП является формой реализации государственной собственности;

– как категория управления государственно-частное партнерство представляет собой способ соединения механизмов конкуренции и координации.

Список использованной литературы:

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски [Текст] / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С. 34-37.

2. Википедия [Электронный ресурс] / http://www.wikipedia.org

3. Виллисов, М. Государственно-частное партнерство: Политико-правовой аспект [Текст] / М. Вилисов // Сайт Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования – http://www.rusrand.ru/vlast/publikac/partn

4. Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества [Текст] / Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.

5. Хайек, Ф. Познание, конкуренция и свобода [Текст] / СПб, Пневма, 2003. – 288 с.

6. Чонк, А. Государственно-частное партнерство: симбиоз государства и бизнеса [Электронный ресурс] / А. Чонк // http:/www.bujet.ru

Bibliographic references:

1. Varnavsky, V.G. Public-private partnership: forms, projects, risks [Text] / V.G. Varnavsky. – M.: Science, 2005. – P. 34-37.

2. Wikipedia [Electronic resource] / http://wikipedia.org.

3. Villisov, M. Public-private parntership: Legal and political aspect [Electronic resource] / M. Villisov // Site of the Centre of problem analysis and administrative planning – http://www.rusrand.ru/vlast/publikac/partn/.

4. Galbraith, J.K. Economics and the Public Purpose [Text] / J.K. Galbraith. – M.: Progress, 1979. – 406 p.

5. Hayek, F. Law, Legislation and Liberty [Text] / SPb, Pnevma, 2003. – 288 p.

6. Chonk, A. State-private partnership: state and business symbiosis [Electronic resource] / A. Chonk//http:/www.bujet.ru

РАЗДЕЛ 2: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

УДК 69.003.657

Ксюань Фам Хак, Э.Ю. Околелова*

МЕТОДЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ РИСКОВ ВЫСОТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ВО ВЬЕТНАМЕ

(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия)

Ключевые слова: строительная отрасль, виды рисков, классификация рисков, кластерный анализ.

Аннотация. В статье рассматриваются методы идентификации и оценки рисков высотного строительства во Вьетнаме. Представленная классификация отражает особенности страны, а также включает риски, связанные непосредственно с технологическими условиями возведения высотных зданий и сооружений.

Key words: Construction industry, types of risks, classification of risks, cluster analysis.

Abstract: The article discusses the methods of identification and evaluation of risks in high-rise construction in Vietnam. The given classification reflects the peculiarities of the country, which are to do with technological conditions of construction of high-rise buildings.

Строительство высотных зданий промышленного и гражданского направлений является рискованным начинанием. Особенно велики риски там, где нет сформировавшегося рынка, и продукт, позиционирующийся на рынке впервые, является объектом повышенного риска. При этом следует учитывать особенности строительства, продукция которого имеет длительный период создания, позиционирования и реализации, не говоря уже о периоде жизненного цикла такого товара.

Практическим инструментом исследования уровня опасностей для объекта является количественный анализ риска, суть которого состоит в том, чтобы рассмотреть все возможные сценарии возникновения и развития проекта, а также дать оценку частоты и масштабов возможной реализации каждого из сценариев на конкретном объекте.

В таблице 1 представлены виды рисков, наиболее характерные для строительной отрасли отдельно взятой страны. Риски дифференцированы по признакам и объединены в группы по этим признакам. Для удобства дальнейших расчетов каждому виду риска присвоен код с номером группы и вида риска.

Предложенная классификация отражает особенности страны: местоположение, менталитет населения, развитие социокультуры, а также включает риски, связанные непосредственно с технологическими условиями возведения высотных зданий и сооружений.

Задача состоит в определении влияния каждого фактора риска на развитие нового для данной страны направления - строительства зданий повышенной этажности.

Проводится идентификация рисков по качественным и количественным признакам на основе кластерного анализа, что позволяет группировать риски не только по источникам их возникновения, как показано в таблице 1, но и по вероятности возникновения и величине ущерба.

Необходимо выделить риски по степени значимости, которая предполагает максимально возможный ущерб при реализации инвестиционного проекта. Риски характеризуются вероятностью наступления и ценой риска.

В соответствии с присвоенными кодами классификации рисков определим цену каждого вида риска. При вероятности наступления i-того риска p_i и величине возможных потерь V_i цена риска определяется [11:

$$R = \sum_{i=1}^{n} p_i V_i \qquad (1).$$

Сложность задачи в том, что некоторые виды риска по условиям эмпирических наблюдений имеют весьма низкую вероятность появления. К таким рискам, например, могут относиться техногенные катастрофы. При этом ущерб от их наступления будет весьма велик. И наоборот: некоторые риски, несмотря на высокую вероятность наступления, несут незначительный инвестиционному проекту. Таким

* **ФАМ ХАК Ксюань– аспирант кафедры экономики строительства ВГАСУ**
ОКОЛЕЛОВА Эмма Юрьевна – д.э.н., профессор кафедры экономики строительства ВГАСУ
Рецензент – БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления, организации производства и отраслевой экономики ВГТА

Таблица 1 – Классификация рисков высотного строительства во Вьетнаме

Виды рисков по воздействию и последствиям		Код
Геолого-географические и климатические риски		
Сейсмическая активность	Разрушение зданий и конструкций в результате землетрясений различной силы	101
Влияние океана	Возможность возникновения ураганов, тайфунов, цунами, затопления территорий и т.д.	102
Наличие горной местности	Тектонические движения горных пластов, схождение лавин и селевых потоков	103
Страновые риски		
2.1. Политические		
Правовое обеспечение	Отсутствие необходимой правовой базы для развития высотного строительства (вопросы собственности земли и объектов недвижимости, защита интересов инвестора, финансовые институты, механизмы кредитования и т.д.)	211
Законодательная база	Отсутствие необходимых нормативных актов для строительства высотных зданий (вопросы землеотвода, экологии, планы городской застройки, строительные нормативы и т.д.)	212
Криминогенность общества	Угроза терактов, протестов населения и т.д.	213
2.2. Экономические		
Уровень инфляции	Девальвация национальной валюты, снижение курса, удорожание материалов и ресурсов.	221
Уровень экономического развития	Негативные последствия общеэкономического кризиса, возможное снижение ВВП, снижение доходов населения, отсутствие развитого рынка недвижимости, снижение платежеспособного спроса, недостаточное развитие строительного производства и сопутствующих отраслей, отсутствие материально-технической базы для развития высотного строительства, недостаток иностранных инвестиций, доступность кредитных ресурсов, ужесточение системы налогообложения и т.д.	222
2.3. Социальные		
Уровень безработицы	Отсутствие квалифицированных специалистов для развития высотного строительства	231
Социальная дифференциация общества	Снижение доходов на душу населения, увеличение количества лиц, живущих ниже прожиточного минимума и т.д.)	232
Менталитет населения	Протесты населения против активной урбанизации страны.	233
Инвестиционные риски		
Обеспеченность капиталом	Отсутствие необходимого объема собственного капитала, сложность привлечения иностранных инвесторов, недостаточно развитые кредитные механизмы, высокие ставки банковских кредитов и т.д.	301
Рост затрат	Землеотвод; административно-правовые решения; удорожание материалов; сложность возведения объекта и использование строительных конструкции высокой прочности; затраты на инновации (новые материалы, технологии, методы организации производства и управления); инженерные коммуникации; обслуживание объекта; вопросы экологии и т.д.	302
Рыночный риск	Сложность выхода на новые рынки строительной продукции, снижение платежеспособного спроса потребителей, динамика стоимости объектов недвижимости и т.д.	303
Временной риск	Длительность возведения объекта, продолжительные сроки позиционирования, сложность прогнозирования доходов от реализации и т.д.	304
Технологические риски		
Проектные риски	Ошибки при проектировании высотного здания (геологические изыскания, учет природно-климатических условий, конструктивные особенности и т.д.)	401
Сложность возведения	Недостаточная обеспеченность необходимыми для высотного строительства машинами, механизмами и конструктивными элементами	402
Сложность обслуживания	Отсутствие соответствующих служб для обеспечения бесперебойной и безаварийной работы инженерных коммуникаций, отсутствие системы управления высотным объектом	403
Эксплуатационные риски		
Аварии и отказы систем	Длительность устранения аварии и восстановления работы систем; невозможность восстановления работоспособности технических систем в течение нормированного времени восстановления	501
Возгорание и задымление	Отсутствие или неисправность системы пожарной безопасности, сложность эвакуации людей в экстренных случаях; локальные разрушения конструктивных элементов зданий и т.д.	502
Взрывоопасность	Обнаружение в здании химически опасных веществ; угроза разрушения конструкций здания частично или полностью	503
Экологические риски		
Инновационно-технологические	Рост затрат на использование инновационных технологий при создании систем жизнеобеспечения (энергосберегающие технологии, системы использования и очистки воды, система фильтрации сточных вод и т.д.)	601
Природные	Возможность компенсации за использование природных ресурсов страны (вырубка лесов, загрязнение водоемов, изменение ландшафта, нарушение природно-экологического баланса и т.д.)	602

образом, цена риска нивелируется, и задача прогнозирования ситуации заключается в обнаружении наиболее активной группы рисков с относительно высокими значениями вероятности наступления и величины ущерба.

Наиболее распространенный способ группировки объектов по ряду признаков – кластерный анализ. Для определения близости пары точек в многомерном пространстве используется евклидово расстояние

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{t=1}^{n}(x_{it} - x_{jt})^2}, \quad i,j = 1,..., n \qquad (2)$$

где d_{ij} - евклидово расстояние между i-м и j-м объектами; x_{it}, - значение i-того показателя для i-го объекта.

При анализе рисков и величине возможного ущерба от его наступления невозможно оперировать детерминированными величинами. Для более точных оценок воспользуемся задачей в стохастической постановке. Так как случайные величины могут определяться как реализациями, так и их количественными характеристиками и законами их распределения, то на этапе планирования, как правило, неизвестны, и поэтому пользуются только характеристиками случайных величин и законами их распределения [2]. Кроме того, говоря о рисках, необходимо учесть возможность различных временных интервалов их наступления.

Задача стохастического программирования может быть сформулирована в M- или P-постановках.

При M-постановке целевая функция, означающая максимизацию (минимизацию) математического ожидания, записывается в виде [2]:

$$F = M\left[\sum_{i=1}^{n} p_i V_i\right] \rightarrow max(min) \qquad (3)$$

Если от математического ожидания целевой функции перейти к математическим ожиданиям случайных величин c_1, то получим:

$$F = \sum_{i=1}^{n} M[p_i] V_i \rightarrow max(min) \qquad (4)$$

Таким образом, при M-постановке задачи стохастического программирования для ее решения требуется найти такие значения искомых переменных V_1, при которых математическое ожидание целевой функции имеет оптимальное (минимальное, максимальное) значение.

При P-постановке задача стохастического программирования формулируется несколько иначе. Прежде всего, должно быть задано предельно допустимое наихудшее значение целевой функции. При максимизации задается минимально допустимое значение F_{min} и требуется выполнение условия $F \geq F_{min}$. При минимизации задается максимально допустимое значение F_{max} и требуется выполнение условия $F \leq F_{max}$.

Суть P-постановки заключается в том, что необходимо найти такие значения V_1, при которых максимизируется вероятность того, целевая функция будет не хуже предельно допустимого значения [2].

Целевая функция при P-постановке задачи стохастического программирования имеет вид:

а) при максимизации

$$F = P\left(\sum_{i=1}^{n} p_i V_i \geq F_{min}\right) \rightarrow max \qquad (5)$$

б) при минимизации

$$F = P\left(\sum_{i=1}^{n} p_i V_i \leq F_{max}\right) \rightarrow min \qquad (6)$$

Следует отметить, что в обоих случаях, как при минимизации, так и при максимизации, целевой функции следует стремиться к максимизации вероятности.

Пусть задана некоторая конкретная область возможных значений вариации величины возможных потерь V_i, значения которых есть случайные величины, принадлежащие интервалу [0; V_{max}], где значение V_{max} определяется для каждого вида риска. Заданную область обозначим через Ω. При этом необходимо выполнение условия:

$$V_i \subset \Omega \qquad (7)$$

где V_i - значение i-той величины возможных потерь.

Возникает вопрос: какова вероятность наступления события A с числовым значением V_i? В данном случае воспользуемся понятием геометрической вероятности и вычислим ее с помощью меры Лебега [2]. Условно разобьем Ω на n частей одинаковой меры Лебега. Пусть событие A таково, что оно целиком состоит из множества k таких частей. Тогда эксперимент случайного выбора точки из множества Ω может быть описан с помощью классической схемы. Всего n равновозможных исходов. При этом вероятность события A равна отношению числа частей, составляющих A, к общему числу частей. Символом mes обозначим меру Лебега [2]:

$$P(A) = \frac{k}{n} = \frac{mesA}{mes\Omega} = \frac{V_i}{V_{max}} \qquad (8)$$

По формуле (8) вычислим вероятность приближения к максимальному значению всех видов ущерба. Применяя M-постановку, найдем значения математических ожиданий:

$$M(V) = \sum_{i=1}^{n} V_i p_i \qquad (9)$$

Таким образом, определена цена риска как математическое ожидание события. На основании полученных значений вероятности событий вычислим расстояние между каждой парой объектов по формуле (2), получим квадратную матрицу D, имеющую размеры nxn (по числу объектов); эта матрица симметрична, т.е. $d_{ij} = d_{ij}$ $(i,j=1,...,n)$.

$$D = \begin{pmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{1n} \\ d_{21} & d_{22} & \dots & d_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{n1} & d_{n2} & \dots & d_{nn} \end{pmatrix}$$

В результате формализуется кластер рисков, наиболее активно влияющих на прогноз доходности проекта. Минимизация среднего расстояния между кластерами, которая производится на каждом шаге, эквивалентна минимизации некоторого критерия качества классификации, оценивающего степень однородности формируемых кластеров.

Все виды возможных рисков сгруппированы в кластеры по отдельным характерным признакам. Характер распределения объектов внутри каждой группы предполагает построение многомерной классификации на основе методов кластерного анализа. Такой подход позволяет идентифицировать группу рисков, наиболее существенно влияющих на прогноз развития проекта, и позволяет своевременно проработать механизм нейтрализации рисков и мер по снижению его воздействия.

Список использованной литературы:

1. Шелобаев, С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе [Текст] / Шелобаев С.И. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 367 с.

2. Замков, О.О. Математические методы в экономике [Текст]/ О.О.Замков, Ю.А.Черемных, А.В. Толстопятенко М.: Дело и сервис, 2000. – 368 с.

3. Бородин, А.Н. Курс теории вероятности и математической статистики [Текст] / А.Н. Бородин. – СПб.: Издательство «Лань», 1999. – 224 с.

4. [Электронный ресурс] / http:// www.vietnamrussia.ru

5. [Электронный ресурс] / http:// www.eurofirma.ru

6.[Электронный ресурс] / http:// www.vietnamnet.ru/constr.html

7. [Электронный ресурс] / http://library.stroit.ru/articles/verhstroy

8. [Электронный ресурс] / http:// www.property.times.com.ua

Bibliographic references:

1. Shelobaev, S.I. Mathematical methods and models in economy, finances, business [Text] / Shelobaev S.I. - M.: YUNITI-DANA, 2000. – 367 p.

2. Zamkov, O.O. Mathematical methods in economics [Text]/ O.O. Zamkov, Yu.A.Cheremnykh, A.V. Tolstopyatenko M.: Business and service, 2000. – 368 p.

3. Borodin, A.N. Course on the Probability Theory and mathematical statistics [Text] / A.N. Borodin. – SPb.: Publishing House «Lan» , 1999. – 224 p.

4. [Electronic resource] / http:// www.vietnamrussia.ru

5. [Electronic resource] / http:// www.eurofirma.ru

6. [Electronic resource] / http:// www.vietnamnet.ru/constr.html

7. [Electronic resource] / http://library.stroit.ru/articles/verhstroy

8. [Electronic resource] / http:// www.property.times.com.ua

УДК 338.431

Салман Али Абдул Хусейн Салман*

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

**(Воронежский институт высоких технологий, Россия,
Государственный университет Ти-Кар, Ирак)**

Ключевые слова: сельское предпринимательство, аграрное предпринимательство, сельскохозяйственное предпринимательство, фермерство.

Аннотация: В статье рассмотрены различные терминологические подходы к определению сельского предпринимательства. В результате анализа установлено, что, несмотря на определенную разницу в подходах, многие из них оперируют одинаковыми критериями. В конце статьи дан обобщенный взгляд на ключевые признаки сельского предпринимательства.

Key words: rural entrepreneurship, agricultural entrepreneurship, agricultural business, farming.

Abstract: The article describes various terminological approaches to the definition of rural entrepreneurship. The analysis allowed concluding that, despite some differences in approaches, many of them apply the same criteria. At the end of the paper the authors provide a generalized view on the key features of rural entrepreneurship.

Несмотря на появление в современной экономике разных стран мира принципиально новых отраслей и видов деятельности, сельское предпринимательство является одним из важнейших направлений реализации предпринимательской активности. Сельское предпринимательство обеспечивает выработку и доведение до потребителя различных видов сельскохозяйственной продукции. В то же время, несмотря на высокую социальную значимость данной сферы, она является одной из наиболее проблемных с точки зрения стимулирования предпринимательства на селе. Отчасти это обусловлено различием во взглядах на содержание данного понятия, ведущего к формированию принципиально разных подходов к управлению. В связи с этим уточнение и конкретизация сущности сельского предпринимательства представляется достаточно актуальной и востребованной научной задачей.

В современной российской экономической литературе отсутствует единый терминологический подход к определению понятия сельского предпринимательства.

Отдельные исследователи рассматривают его как отраслевую разновидность предпринимательства. В связи с этим для описания его сущности используются такие термины как «предпринимательство в аграрном секторе» и «аграрное предпринимательство». Однако и здесь не достигнуто единство точек зрения по содержанию его сущности.

Так Хисматуллин М.М., рассматривая предпринимательство в аграрной сфере, не выделяет специального определения данного термина, ограничиваясь выводом о том, что предпринимательство - это система хозяйствования, направленная на более эффективное использование ресурсов на основе рационального соединения факторов производства, творчества и нововведений, обоснованного риска, материальной ответственности за конечные результаты работы, а так же на более полное удовлетворение потребностей потребителей и на их основе – на получение предпринимательского дохода. Далее данным автором рассматривается специфика факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность в аграрной сфере.

С юридической точки зрения [3], понятие предпринимательской деятельности в аграрном секторе экономики рассматривается как разновидность общего понятия предпринимательской деятельности, сформулированного в ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации. В соответствии с Гражданским кодексом, различаются две разновидности аграрного предпринимательства: 1) индивидуальное предпринимательство главы крестьянского (фермерского) хозяйства без образования юридического лица (п. 2 ст. 23 ГК РФ); 2) предпринимательство юридических лиц, которые создаются в форме сельскохозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также некоммерческих организаций (ст. 50 ГК РФ).

Ряд других исследователей в качестве ключевого признака определения сельского предпринимательства отмечают территориальную принадлежность его субъектов. При этом используются терми-

* **САЛМАН Али Абдул Хуссейн Салман – преподаватель кафедры бухгалтерского учета в государственном университете Ти-Кар Ирак, аспирант ВИВТ**

Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и международного бизнеса ВГТА

ны: «предпринимательство в сельском хозяйстве», «предпринимательство на селе», «предпринимательство в сельской местности», «предпринимательство в сельских поселениях» и т.д.

Так С.К. Карелина отмечает, что под предпринимательством в сельской местности нужно понимать деятельность в сфере производства и сбыта сельскохозяйственной продукции с целью получения дохода и реализации личного интереса.

З.И. Калугина и О.П. Фадеева в структуре сельского предпринимательства выделяют следующие группы субъектов: реорганизованные сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, малые и средние предприятия несельскохозяйственного профиля, личные подсобные хозяйства населения. Ключевыми отличительными признаками сельского предпринимательства здесь являются деятельность, направленная на извлечение прибыли, и территориальная принадлежность субъекта предпринимательства.

В иностранной литературе используется термин «rural entrepreneurship», определяемый как предпринимательство, обеспечивающее вклад в повышение ценности сельских ресурсов в сельских территориях, вовлекая при этом в процесс предпринимательской деятельности большие группы сельского населения [4].

Отдельные авторы используют понятия «сельское предпринимательство» и «аграрное предпринимательство» как взаимозаменяемые. Так Ж. О. Сабденови, анализируя специфику становления аграрного предпринимательства в Казахстане, пишет, что «картина об особенностях аграрного предпринимательства будет неполной, если не указать его негативные стороны» и «минусом сельского предпринимательства, в особенности животноводческой деятельности, является преобладание ручного труда при выполнении основных и вспомогательных производственных операций» [4]. Кроме того, она отмечает, что период функционирования командной экономики в России «проблема предпринимательства в сельском хозяйстве осталась как бы в тени, без должного освещения многих ее особенностей, имманентных негативов и позитивов».

И.Д. Шелковин разграничивает понятия «аграрное» и «сельское предпринимательство», отмечая, что аграрное предпринимательство непосредственно связанное с производством сельскохозяйственной продукции, в то время как более широкое понятие - сельское предпринимательство, включает в себя все виды предпринимательской деятельности на селе, включая социальную сферу.

Кроме того, при изучении сущности сельского предпринимательства рядом исследователей используется термин «сельскохозяйственное предпринимательство». Несмотря на достаточно широкое распространение данного термина в российской научной литературе, фактически отсутствуют общепризнанные определения данного явления. Так Донахонов И.С., в частности, пишет, что сельское предпринимательство следует подразделять на сельскохозяйственное и несельскохозяйственное, исходя из критерия вовлечения биологических, природно-климатических и земельных факторов в процесс предпринимательской деятельности.

С. Ричардс (S. Richards) и С. Балкли (S. Bulkley) отмечают, что в западной литературе сельскохозяйственное предпринимательство вообще не всегда признается видом предпринимательской деятельности, под которой в общем случае понимаются экономические операции в несельскохозяйственной сфере. По их мнению, наиболее глубокое определение сельскохозяйственного предпринимательства приведено польским автором К. Душковской-Малиц (K. Duczkowska-Malysz) [1], классифицировавшей все виды деятельности, помогающие фермерам адаптироваться к рыночной экономике, как предпринимательские. Такая деятельность не коррелирует в размерами фермерского хозяйства, спецификой распределения сельскохозяйственной продукции, ее видами либо географическим местоположением субъекта предпринимательства. Сельскохозяйственное предпринимательство определяется изменениями в качестве управления в сельскохозяйственном бизнесе.

Специалисты ФАО отмечают, что выбор определения предпринимательства, наиболее подходящего для контекста сельской местности, представляется достаточно сложной задачей, поскольку оно должно учитывать социальную составляющую сельскохозяйственного предпринимательства: предпринимательская активность должна обеспечивать улучшение качества жизни сельского населения и обеспечивать поддержку устойчивого экономического развития и равновесия с окружающей средой. Также они отмечают, что по своей сути предпринимательство в сельской местности не отличается от предпринимательства в городских территориях. Ключевой особенностью являются ресурсы, вовлекаемые в процесс предпринимательства, хотя и они не ограничиваются сельским хозяйством. Таким образом, сельскохозяйственное предпринимательство вовлекает и несельскохозяйственные ресурсы, которые направляются на реализацию любых изменений в землепользовании. В качестве сельского предпринимателя рассматривается любое лицо, которое согласно работать в сельской местности и вносить вклад в повышение благосостояния сельской территории. До определенной степени экономические цели такого предпринимателя и социальные цели сельского сообщества переплетены более тесно, чем в городских территориях. Для достижения этой цели

предпринимательство в сельских территориях часто носит коллективный характер [2].

Еще одним схожим с сельским предпринимательством понятием является фермерство. По ряду мнений [8], на современном этапе развития России фермерство можно частично рассматривать в русле сельского предпринимательства. Ключевым фактором, сближающим фермера с предпринимателем, является его ориентация на извлечение дохода из частной собственности, а не на традиционное получение дохода в результате перераспределения валового национального продукта через государственный бюджет. Очевидно, что не любой производитель может быть отнесен к категории предпринимателя, в связи с чем такой подход, на наш взгляд, является вполне оправданным и теоретически обоснованным.

В целом необходимо сказать, что, несмотря на обилие различных терминов, определяющих различные аспекты сельского предпринимательства, большинство из них останавливается на одних и тех же ключевых характеристиках, которые позволяют говорить об их единстве и высоком уровне взаимосвязи.

Таким образом, на основе рассмотренных подходов к определению сущности сельского предпринимательства можно выделить ряд его ключевых признаков:

1) территориальная принадлежность субъектов предпринимательства – оно должно осуществляться в сельской местности;

2) вовлечение в предпринимательство специфических природно-ресурсных факторов (в том числе и косвенным способом);

3) высокая социальная ориентированность предпринимательства, предопределяемая размерами сельских поселений и спецификой их экономики;

4) высокая роль экологического фактора в жизнедеятельности населения сельских территорий;

5) ориентация на повышение качества жизни, как самого сельского предпринимателя, так и местного сообщества.

Данные ключевые отличия сельского предпринимательства от других его видов позволяют говорить о необходимости использования специфических подходов к его развитию. Учет этого факта позволит сформировать эффективный управленческий инструментарий развития. Перспективы введения устоявшихся определений сельского предпринимательства зависят от скорости развития нормативно-правовой базы регулирования, в том числе на региональном и местном уровнях. В настоящий момент времени по сути сформированы лишь концептуальные идеи развития сельского предпринимательства, без оформления их в единую логически завершенную систему. Это вопрос должен стать одним из основных практических ориентиров в процессе реализации Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [6].

Список использованной литературы:

1. Duczkowska-Malysz, K. Entrepreneurialism of Rural Areas: Multifunctional Villages [Текст] / K. Duczkowska-Malysz. – Warsaw, 1993.

2. Entrepreneurship and supporting institutions: an analytical approach Электронный ресурс] // http://www.fao.org/DOCREP/W6882e/w6882e02.htm

3. Файзуллин, Г.Г. Курс лекций по аграрному праву [Текст] / Г.Г. Файзуллин, Т.С. Касимов. – Уфа: Изд-во Башкирск. ун-та, 2001. – 112 с.

4. Rural entrepreneurship [Электронный ресурс] // http://www.scribd.com/doc/27594118/Rural-Entrepreneurship

5. Безрукова, Т.Л. Транзитивность агропродовольственной сферы в условиях глобализации мировой экономики (монография) [Текст] / Т.Л. Безрукова, Е.А. Яковлева, Х.А. Рахман, Ч. Цзян, К. Кудратов. – М.: «КноРус», 2008. – 197 с.

6. Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] / Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р.

7. Сабденови, Ж.О. Специфика становления аграрного предпринимательства в Казахстане [Текст] / Ж.О. Сабденови // Вестник КазНУ. Серия Экономическая. – Алматы, 2002. – № 2.

8. Сельское предпринимательство [Электронный ресурс] // http://www.ecsocman.edu.ru/data/

9. Яковлева, Е.А. Глобализация и мировой продовольственный кризис [Текст] / Е.А. Яковлева, Т.Л. Безрукова, Е.А. Мальчиков // International Conference on Applied Business Research in Valletta (St. Julians) – Malta Organized by: Mendel University in Brno – Czech Republic, Kasetsart University – Thailand and University of Malta. ICABR, 2009. – С. 187-192.

10. Безрукова, Т.Л. Развитие сельских территорий: организационно-экономический аспект природопользования: Монография [Текст] / Безрукова Т.Л., Попкова Е.Г., Забазнова Т.А., Борисов А.Н. Под ред. проф. Е.Г. Попковой. – М.: ИТД «КноРус», 2010. – 243 с.

Bibliographic reference:

1. Duczkowska-Malysz, K. Entrepreneurialism of Rural Areas: Multifunctional Villages [Текст] / K. Duczkowska-Malysz. – Warsaw, 1993.

2. Entrepreneurship and supporting institutions: an analytical approach [Electronic resource] // http://www.fao.org/DOCREP/W6882e/w6882e02.htm

3. Fayzullin, G.G. Lecture course on agrarian law [Text] / G.G. Fayzullin, T.S. Kasimov. – Ufa: Publishing House of Bashkir State University, 2001. – 112 p.

4. Rural entrepreneurship [Electronic resource] // http://www.scribd.com/doc/27594118/Rural-Entrepreneurship

5. Bezrukova, T.L. Transitivity of the agrarian-food sector in the context of world economy (monograph) [Text] / T.L. Bezrukova, E.A. Yakovleva, H.A. Rakhman, Ch.Tszyan, K. Kudratov. – M.: «Knorus», 2008. – 197 p.

6. Theory of sustainable development of rural territories of the RF for a period of time up to 2020 [Text] / Adopted by the decree of the Russia Federation Government, dated by 30 November 2010 № 2136-p.

7. Sabdenovi, G.O. Specific character of development of rural entrepreneurship in Kazakstan [Text] / G.O. Sabdenovi // Herald of KazNU. Series «Economics». – Almaty, 2002. – № 2.

8. Rural entrepreneurship [Electronic resource] // http://www.ecsocman.edu.ru/data/

9. Yakovleva, E.A. Globalization and world's food crisis [Text] / E.A. Yakovleva, T.L. Bezrukova, E.A. Malchikov // International Conference on Applied Business Research in Valletta (St. Julians) – Malta Organized by: Mendel University in Brno – Czech Republic, Kasetsart University – Thailand and University of Malta. ICABR, 2009. – C. 187-192.

10. Bezrukova, T.L. Development of rural areas: organizational-economic aspect of natural resource use: Monograph [Text] / Bezrukova T.L., Popkova E.G., Zabazanova T.A., Borisov A.N. Edited by professor E.G. Popkova. – M.: Publishing House «Knorus», 2010. – 243 p.

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

УДК 338.45.01

В.П. Воронин, Н.П. Матыцина, А.С. Литвинов*

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

(Воронежская государственная технологическая академия, Воронежский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права, Россия)

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, машиностроение, экономическая база.

Аннотация: Развитие машиностроения определяет уровень научно-технического прогресса во всём народном хозяйстве. Несмотря на некоторые положительные тенденции последнего времени, комплекс проблем в отрасли пока не преодолен. Для их решения необходимо разработать программу развития машиностроительного комплекса, направленную на создание благоприятных условий для обновления производственных мощностей и активного внедрения инноваций.

Key words: innovations, innovative activity, machine industry, economic base.

Abstract: The machine industry's development determines level of scientific and technical progress in the national economy. Despite some positive tendencies of recent times, a complex of problems in industry has not yet been overcome. For their solution it is necessary to develop a program of a machine industry complex, aimed at creating favorable conditions for the renewal of production capacities and active innovation.

Машиностроение является комплексной отраслью, развитие которой определяет уровень научно-технического прогресса во всём народном хозяйстве, поскольку основная функция машиностроения – это производство оборудования, приборов и машин для других отраслей.

Большинство отраслей машиностроения сосредоточено в регионах с высокой концентрацией населения, что связано с большими затратами и высокой квалификацией труда, характерными для данной группы отраслей. Наиболее крупными отраслями комплекса являются: авиационная промышленность (Воронеж, Казань, Самара), станкостроение (Санкт-Петербург, Москва), производство электротехники и точных приборов (Ульяновск).

К концу 80-х гг. XX века в отрасли накопилось очень много своевременно не решенных проблем. В результате экономический кризис, затронувший в начале 90-х гг. многие сферы экономической, социальной и политической жизни, коснулся и машиностроения. Итогом кризисных явлений стал спад производства в машиностроении, продолжавшийся более 10 лет.

В 2008 году доля машиностроения в валовом внутреннем продукте России составила в среднем 15%, при износе производственных фондов в отрасли более чем на 50%. Средний срок службы оборудования, используемого на предприятиях машиностроительного комплекса, составляет более 20 лет. При этом доля машиностроения в структуре инвестиций в экономику Российской Федерации не превышает 1% [4]. Динамика основных показателей эффективности производства машин и оборудования за 2005-2009 гг. представлена в таблице 1.

Исследование основных показателей эффективности показывает, что в отечественном машиностроении количество предприятий за 2005-2009 годы в целом остается примерно одинаковым. Объем отгруженных товаров с 2005 до 2008 года стабильно увеличивался и достиг 1001 млрд. руб., но в 2009 году сократился почти на 20% по сравнению с 2008 годом. Тем не менее, по сравнению с 2005 годом, данный показатель вырос на 68,5%. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) увеличивается менее интенсивно, а в 2009 году значение данного показателя сократилось до

* **ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и международного бизнеса ВГТА**
МАТЫЦИНА Наталья Петровна – к.э.н. ст. преподаватель кафедры экономики Воронежского института кооперации (филиал) БУКЭП
ЛИТВИНОВ Александр Сергеевич – аспирант кафедры экономической теории и международного бизнеса ВГТА
Рецензент – ПОДМОЛОДИНА Ирина Петровна – д.э.н., профессор кафедры экономической теории и международного бизнеса ВГТА

Таблица 1 – Динамика эффективности производства машин и оборудования за 2005–2009 гг. [6]

Показатели	Годы										
	2005		2006		2007		2008		2009		
	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	в % к 2005 году
Число действующих организаций (на конец года)	22842	–	22939	100,4	22066	96,2	23039	104,4	25037	108,7	109,6
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд.руб.	477	–	621	130,2	796	128,2	1001	125,8	802	80,1	168,1
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек численность	1205	86,9	1153	95,7	1109	96,2	1089	98,2	901	82,7	74,8
Производитель-ность труда (млн. руб./тыс. человек)	396	–	539	136,1	718	133,3	919	128,1	890	96,8	224,9
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб.	22855	140,3	31027	135,8	42517	137,0	45384	106,7	25239	55,6	110,4
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов	8,2	109,3	8,3	101,2	8,7	104,8	8,8	101,1	8,2	93,2	100,0

уровня 2005 года. Сальдированный финансовый результат в 2008 году по сравнению с 2005 годом вырос почти в 2 раза, но в 2009 снизился на 44,4% по сравнению с 2008 годом, что на 10% больше, чем в 2005 году. Среднегодовая численность персонала постоянно снижается, но это снижение не носит резкого характера и может быть обусловлено структурными изменениями штата предприятий. Несмотря на сокращение численности персонала, производительность труда по итогам 2009 года выросла почти на 125% (по сравнению с 2005 г.).

Динамика производства машин и оборудования за 2005-2009 годы представлена в таблице 2.

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что период с 2005 по 2008 годы в целом характеризуется ростом объёмов продукции машиностроительного комплекса. Однако в результате экономического кризиса объемы производства на предприятиях машиностроения по итогам 2009 года существенно снизились. В течение исследуемого периода производство отдельных видов промышленной продукции (турбины, машины стиральные) увеличилось больше чем на 40%. Однако, объёмы производства отдельных видов продукции (насосы центробежные, паровые и приводные, кузнечно-прессовые машины, ткацкие станки, электроутюги) сокращались в течение анализируемого периода.

Основной причиной создавшегося положения является уменьшение объемов инвестиций в машиностроение, а также снижение спроса на машины и оборудование. Данная ситуация отчасти объясняется тем, что реформирование машиностроительного комплекса происходит на старой технологической основе [5]. Кроме того, из-за дефицита федерального и регионального бюджетов снизился удельный вес бюджетного финансирования в общем объеме финансирования капитальных вложений.

При прогнозировании темпов развития данного комплекса следует иметь в виду, что на нынешнем этапе явно заметна отсталость российских машиностроительных предприятий от выпускающих подобную продукцию зарубежных предприятий. Российские предприятия выпускают, в основном, продукцию четвертого, частично пятого технологического уклада (некоторые продолжают выпускать продукцию третьего технологического уклада), тогда как западные предприятия давно выпускают продукцию пятого технологического уклада и наращивают мощности для выпуска продукции шестого технологического уклада [3].

На деятельность машиностроительного предприятия оказывает влияние множество факторов. Среди них можно выделить наиболее приоритетные и ключевые факторы, влияющие на эффективность работы предприятия в целом:

1. Внешние факторы: развитие технологий и ин-

новаций; наличие на рынке необходимых средств производства; наличие и уровень спроса на выпускаемую продукцию; наличие на рынке труда специалистов требуемых профессий; структура потребителей; влияние конкурентов.

2. Внутренние факторы: организационная структура и система управления; персонал предприятия; состояние маркетинга предприятия; состояние основных фондов; технологическое развитие и адаптивность производства к изменениям; реализация инновационных программ и проектов; уровень затрат на производство.

В целом проблемы экономической базы у всех предприятий отрасли практически одинаковы. Недостаточное внедрение современных технологий и устаревание производственной базы приводит к снижению качества производимого оборудования. В тоже время конкурировать с иностранными поставщиками становится сложнее. Внедрение инноваций в производство происходит медленно и требует больших затрат, а механизмы, которые бы способствовали оперативному внедрению достижений научно-технического прогресса в производство, отсутствуют [1].

К наиболее общим структурным проблемам машиностроительного комплекса можно отнести следующие:

– дефицит денежных ресурсов по причине низкой рентабельности производства и низкой кредитной и инвестиционной привлекательности предприятий для реализации программ стратегических преобразований, связанное с тем, что внутренний российский спрос недостаточен для организации производства высокотехнологичных товаров и компонентов [2];

– неспособность машиностроительных пред-

Таблица 2 – Динамика производства машин и оборудования за 2005–2009 гг. [6]

Наименование продукции	Годы										
	2005		2006		2007		2008		2009		
	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	единиц	в % к предыдущему периоду	в % к 2005 году
турбины, млн. кВт	5	100,0	4,7	94,0	5,6	119,1	8	142,9	7,3	91,3	146,0
насосы центробежные, паровые и приводные, тыс. шт.	237	104,9	282	119,0	299	106,0	299	100,0	213	71,2	89,9
нефтеаппаратура, тыс. т	42	99,8	42,9	102,1	47,1	109,8	55,6	118,0	41,1	73,9	97,9
тракторы на колесном ходу, тыс.шт.	4,5	132,4	5,5	122,2	7,7	140,0	11,2	145,5	6,2	55,4	137,8
комбайны:											
зерноуборочные, тыс. шт.	7,5	92,6	6,9	92,0	7,3	105,8	8,1	111,0	6,8	84,0	90,7
кормоуборочные, шт.	446	91,2	731	163,9	834	114,1	803	96,3	532	66,3	119,3
доильные установки, шт.	329	98,5	641	194,8	2365	369,0	3817	161,4	2437	63,8	740,7
металлорежущие станки, тыс. шт.	4,9	90,7	5,1	104,1	5,1	100,0	4,8	94,1	1,8	37,5	36,7
кузнечно-прессовые машины, тыс. шт.	1,5	88,2	2,1	140,0	2,7	128,6	2,7	100,0	1,3	48,1	86,7
доменное и сталеплавильное оборудование, тыс.т	24,9	116,9	25,6	102,8	26	101,6	24,6	94,6	9,1	37,0	36,5
прокатное оборудование, тыс. т	16,9	103,0	15,7	92,9	16,1	102,5	13,1	81,4	6,8	51,9	40,2
экскаваторы, тыс. шт.	3,6	102,9	4	111,1	6,3	157,5	5,5	87,3	1,4	25,5	38,9
бульдозеры, тыс. шт.	1,8	100,0	2,2	122,2	3,3	150,0	3,1	93,9	0,7	22,6	38,9
тракторы на гусеничном ходу, тыс.шт.	4,1	82,0	5,4	131,7	6,3	116,7	6,1	96,8	1,5	24,6	36,6
прядильные машины, шт.	16	41,0	13	81,3	25	192,3	31	124,0	7	22,6	43,8
ткацкие станки, шт.	95	50,5	173	182,1	89	51,4	43	48,3	13	30,2	13,7
машины стиральные, тыс. шт.	1582	109,0	2016	127,4	2713	134,6	2694	99,3	2255	83,7	142,5
электропылесосы, тыс. шт.	890	124,5	584	65,6	649	111,1	1252	192,9	223	17,8	25,1
электроутюги, тыс. шт.	425	71,2	233	54,8	178	76,4	147	82,6	79,6	54,1	18,7
холодильники и морозильники бытовые, тыс. шт.	2778	107,3	2995	107,8	3539	118,2	3728	105,3	2754	73,9	99,1

приятий адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды;

– предельный износ основных производственных фондов (по различным оценкам после начала 90-х гг. уровень износа критический - около или более 50%);

– недостаток финансовых ресурсов и как следствие плохая платежеспособность машиностроительных предприятий;

– низкое качество продукции, высокие производственные издержки (энергозатраты, металлоемкость, транспортировка), низкая рентабельность производства и, как следствие, недостаток оборотных и инвестиционных средств для развития;

– дефицит квалифицированных кадров, вызванный относительно низкой заработной платой в отрасли и падением престижа инженерно-технических и рабочих специальностей;

– наличие избыточных производственных мощностей, зачастую, с морально устаревшей конфигурацией и архитектурой производственных зданий (излишние габариты, высокая энергоемкость, низкая ремонтопригодность и т. п.) и, как следствие, высокие издержки на их содержание (в станкостроении уровень загрузки производственных мощностей составляет около 20%, а на предприятиях сельхозмашиностроения - не более 25%);

Главной причиной создавшегося положения является отсутствие обоснованной, базирующейся на достижениях науки и техники, единой программы преобразования и опережающего развития отечественного машиностроения. Программы, направленной на определение и формирование экономически обоснованных и динамично развивающихся приоритетных секторов машиностроительного комплекса, отвечающих современным требованиям и ресурсным возможностям страны, а также на повышение эффективности их использования в условиях рынка в целях развития машиностроения в целом и обеспечение экономической, технологической и политической независимости России, нет.

Очевидно, что выход из создавшегося в российском машиностроении системного кризиса возможен только при реализации системных подходов, эффективном использовании интеллектуального потенциала с мобилизацией всех необходимых и возможных ресурсов государства, всего потенциала развития.

В настоящее время разрабатываются новые стратегии и программы развития машиностроительного комплекса, направленные на создание благоприятных условий для формирования экономических и финансовых механизмов, способствующих ускорению развития науки и высоких технологий.

По нашему мнению, программа развития отечественного машиностроения, направленная на реализацию инновационных программ и проектов в отрасли, должна включать следующие мероприятия:

– в области налогового законодательства: снижение ставки НДС на продукцию предприятий машиностроения и введение льгот по налогу на прибыль организациям, инвестирующим ее в обновление и развитие производства, и подготовку кадров;

– повышение инвестиционной привлекательности предприятий: создание системы государственных гарантий для привлечения долгосрочных инвестиций и обеспечение доступа для организаций отрасли к дешевым кредитным ресурсам;

– в области организации производства: ускорить процессы внутренней структуризации отраслей машиностроительного комплекса; обеспечить оптимизацию производственных мощностей и инфраструктуры предприятий машиностроительного комплекса;

– в области инновационного и научно-технического обеспечения развития машиностроения: создание государственной системы определения приоритетов в научно-технической сфере на базе фундаментальной и прикладной науки и увеличение объемов финансирования со стороны государства фундаментальных и прикладных научных исследований на приоритетных направлениях развития машиностроения; обеспечение формирования национальной системы сертификации и стандартизации продукции машиностроения.

Реализация программы развития отечественного машиностроения требует активного участия государства. Следует уделить повышенное внимание утверждению и согласованию инвестиционных программ и стратегий развития естественных монополий и отраслей исходя не только из прогнозируемых потребностей, но и из оценки реальных возможностей предприятий промышленности; разработать систему мер, способных обеспечить приоритетность отечественных производителей в процессе реализации таких программ и стратегий, а также создать механизмы жесткого контроля за целевым использованием выделяемых средств, мониторинга программ и выработки корректирующих действий. Только согласованная и последовательная государственная политика в отношении машиностроения будет способствовать успешному развитию отрасли, а также позволит конкурировать вначале на внутреннем, а затем и на международном рынке.

Список использованной литературы:

1. Анисимов, Ю.П. Основы инновационного менеджмента: Учеб. пособие [Текст] / Ю.П. Анисимов, И.А. Борисенко; Под общ. ред. Ю.П. Анисимова: Изд-во ВГТУ, 2000. – 67 с.

2. Воронин, В.П. Привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации [Текст] / В.П. Воронин, И.М. Подмолодина, С.В. Семененко, Д.А. Кустов. Воронеж: ООО Фирма «Элист», 2009. – 362 с.

3. Тамошина, Г.И. Повышение конкурентных преимуществ промышленного предприятия на основе улучшения использования человеческого потенциала [Текст] / Г.И. Тамошина, М.Н. Янцов, С.Г. Антонов // Воронеж. гос. технол. акад. Воронеж, 2006. – 137 с.

4. Господдержка как необходимое условие развития машиностроения [Текст] // Российская газета. Спецвыпуск №4767 от 21 октября 2008 г.

5. Поддержка машиностроения обеспечит переход экономики [Текст] // Российская газета. Экономика УРФО №4948 от 9 июля 2009 г.

6. Россия в цифрах. 2010: Крат.стат.сб. [Текст] / Росстат. М., 2010. - 558 с.

7. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб. [Текст] / Росстат. М., 2010. - 813 с.

Bibliographic references:

1. Anisimov, Yu.P. Fundamentals of innovative management: textbook [Text] / Yu.P. Anisimov, I.A. Borisenko; Edited by Yu.P. Anisimov: Publishing House of VSTU, 2000. 67 p.

2. Voronin, V.P. Involvement of investments in the economy of Russian Federation [Text] / V.P. Voronin, I.M. Podmolodina, S.V. Semeneko, D.A. Kustov. Voronezh: OOO Company «Elist», 2009. 362 p.

3. Tamoshina, G.I. Improvement of competitive advantages based on the enhancement of use of human potential [Text] / G.I. Tamoshina, M.N. Yantsov, S.G. Antonov // Voronezh State Technological Academy, 2006. – 137 p.

4. Public support as a necessary condition for machine-building development [Text] // Russian newspaper Special edition №4767 dated by 21 October 2008.

5. Support of machine building will provide transition of economy [Text] // Russian newspaper Economy URFD №4948 dated by 9 July 2009.

6. Russia in figures. 2010: Digest of Statistics [Text] / Russtat. M., 2010. – 558 p.

7. Russian Statistical Yearbook. 2010: Digest of Statistics [Text] / Russtat. M., 2010. – 813 p.

УДК 331.101.38

Н.С. Гордиенко, С.В. Дедов*

ПРИОРИТЕТЫ МОТИВАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ

(Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки, Военный авиационный инженерный университет (г. Воронеж), Россия)

Ключевые слова: инновационная экономика, мотивация, ресурсное обеспечение.

Аннотация: Формирование инновационной экономики определяет необходимость формирования мотивационных условий на государственном уровне.

Key words: innovation economics, motivation, resource provision.

Abstract: Establishment of innovation economics detemines the necessity to form motivational conditions at the state level.

Создание экономической системы инновационного типа, преодолевающей недостатки прежней и обеспечивающей рост эффективности хозяйствования, – довольно сложный процесс. Сложность обусловлена не только грандиозностью задач по реформированию существующей экономической системы, но и необходимостью одновременного преодоления кризисных явлений, обострившихся вследствие вступления российского общества в новый – инновационный этап экономической системы и формирования нового типа работников, обладающих знаниями, информацией и, что наиболее, актуально, мотивацией к работе в новых условиях.

Знания, информация и технологии, вовлеченные в производство, становятся неотъемлемыми факторами производства в инновационной экономике. А сама экономика, основанная на знаниях, становится необходимым условием экономического роста, увеличивая долю продуктов, созданных новыми технологиями, в валовом внутреннем продукте [2, С. 42].

Для России сейчас особую значимость приобрело творческое использование опыта развитых стран по реализации мер государственной поддержки

* **ГОРДИЕНКО Надежда Сергеевна — соискатель кафедры экономической теории и мировой экономики ВГАУ им. К.Д. Глинки**

ДЕДОВ Сергей Владимирович – к.ф.-м.н., доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин ВАИУ (г. Воронеж)

Рецензент — МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., профессор кафедры региональной экономики и менеджмента, проректор ВИЭСУ

инновационных процессов в экономике, что в итоге позволит сформировать отечественную систему стимулирования инновационной деятельности. В условиях экономической реформы, направленной на обеспечение стабилизации и перехода к экономическому росту, необходима разработка мероприятий для сохранения научно-технического потенциала, его развития и поддержки.

Исследованная динамика инновационных процессов в РФ, определённая предшествующей траекторией развития и совокупностью исторических, политических и экономических предпосылок, позволила утверждать о первостепенности осуществления инновационных процессов в модернизируемой экономики России. Это предопределяет необходимость использования инноваций в качестве эффективного инструмента обеспечения жизнедеятельности субъектов инновационной экономики на основе мотивационных приоритетов, детерминирует особенности её функционирования. Инновационная деятельность участников инновационной экономики неразрывно связана с ресурсами: человеческими, финансовыми, организационными, создающими базу для международной интеграции в экономической, политической, социокультурной, экологической и других областях.

Реальность текущей ситуации в российской экономике определяет необходимость перехода к инновационной экономике при одном существенном условии: на начальном этапе правильно определить и встроиться в новые, быстро развивающиеся технологические рынки. По большому счету все эти рынки можно отнести к двум секторам. Первый связан с повышением качества жизни. Второй сектор связан с иным подходом к ресурсам, определяющим мотивацию участвующих в инновационной экономически целесообразной деятельности.

Переход к инновационной экономической системе, к «экономике, основанной на знаниях» ставит актуальный вопрос о развитии системы общественного воспроизводства, где основным двигательным механизмом является инновационная деятельность. Именно инновационные процессы способны обеспечить внедрение в экономику прогрессивные технологии и, на этой основе, создавать новые виды инновационных продуктов и услуг, обладающих высокой конкурентоспособностью на мировых рынках инноваций, с позиций прогресса науки и образования исследовать качественное изменение места и роли знаний и информации в общественном производстве.

Государственное регулирование экономики России продолжает в нашей стране играть более существенную роль, чем во многих других странах. Это обусловлено необходимостью дальнейшего совершенствования экономических и юридических механизмов для всех участников инновационной деятельности [5, С. 65].

Огромное значение государственного стимулирования научно-технического прогресса и инновационной деятельности в обеспечении современного экономического роста определяется объективными свойствами инновационных процессов: высоким риском, связанным с внедрением инноваций; зависимостью от степени развития общей научной среды и инновационной инфраструктуры; значительной капиталоемкостью научных исследований и опытно-конструкторских работ по созданию инноваций; требованиями к научно-технической квалификации кадров; необходимостью правовой защиты интеллектуальной собственности и т.п. Поэтому успех в глобальной конкуренции тех или иных фирм, предприятий, отраслей и регионов напрямую связан с государственной научно-технической и инновационной политикой. При этом важнейшими условиями этого успеха являются изучение и грамотное использование закономерностей современного экономического роста при формировании и проведении государственной социально-экономической политики.

Инновационная экономическая система РФ находится в фазе активного роста, поэтому актуален вопрос о развитии системы общественного воспроизводства, где основным двигательным механизмом является инновационная деятельность, обеспечивающая внедрение в экономику прогрессивных технологий, способных создавать новые виды инновационных продуктов и услуг, обладающих высокой конкурентоспособностью на мировых рынках. Реализация возможностей инновационного производства обуславливает такие характеристики экономических агентов инновационной экономики как: открытость новым идеям и видение перспектив; способность к преодолению действующих в обществе традиций, установленных ограничений и предрассудков; способность к разрушению барьеров, установленных прежним уровнем знаний и умений; к созданию новых условий мотивации, так как организациям, занимающимся инновационной деятельностью нужны люди, владеющие соответствующими навыками.

В связи с этим, данным предприятиям необходимо искать оригинальные методы мотивации, подкрепленные соответствующими ресурсами. Потому что единственной причиной, по которой человек участвует в инновационной деятельности, является его личное желание и расстановка правильных приоритетов мотивации участия в инновационной деятельности должно это желание подкреплять составляющими ресурсов: деньгами, корпоративными возможностями, соцпакетами и карьерой [4, С. 17; 6, С. 38].

Инновационная экономика формируется под влиянием двух основных групп:

– факторов, ориентированных на создание

условий для перехода на инновационный путь развития;

– факторов, связанных с появлением или созданием мотиваций у субъектов инновационной деятельности к обновлению и развитию научно-производственного потенциала, созданию и внедрению инноваций.

Постановка вопросов мотивации в центр современной инновационной деятельности относительно движителей этой деятельности является важным на современном этапе. Любая деятельность немыслима без руководителя, и эта аксиома становится особенно актуальной, поэтому деньги – необходимый элемент мотивации, но недостаточный. Для многих необходима гарантия невмешательства в оперативное управление, реальность обеспечения финансами, престижем и условиями отдыха [1, С. 50].

Ориентация на становление современного целостного индустриального комплекса в сочетании с позиционированием инновационной российской экономики в качестве «производящей знание» предполагает отведение ключевого места в социально-экономической политике развитию человеческого потенциала российского общества. Данная установка опирается на то общепризнанное положение, что инновационные ресурсы, их развитие – решающее звено современного воспроизводства, основанного на постиндустриальных технологиях. Поэтому «инвестиции в человека», изменение мотивационных условий его деятельности, признание за человеческим капиталом места главной составляющей национального богатства – важное условие для современной экономической науки.

В условиях активного развития инновационной деятельности в обществе с инновационной экономикой должно совершенно измениться отношение к главной производительной силе общества – человеку высокоинтеллектуального, высокопроизводительного труда. Роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти. Поэтому подготовка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, должна стать приоритетной региональной и федеральной программой.

Объективная потребность инновационного развития, становления инновационной экономики требуют разработки новой концепции подготовки кадров, обладающих высокой мотивированностью к инновационной деятельности. В основу этой новой концепции должны быть положены такие принципы:

– становление, развитие и самореализация творческой личности;

– постоянная нацеленность на генерацию перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации;

– ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, системных менеджеров инновационной деятельности;

– рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров – не как издержки на работников, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятий, отраслей и регионов;

– обучение управлению социальными и психологическими аспектами процессов создания наукоемких нововведений, использованию творческого потенциала коллектива для ускоренного широкомасштабного внедрения в практику инновационных разработок;

– создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;

– сотрудничество университетов и других вузов региона с передовыми предприятиями региона, реализующими инновационные проекты, и их совместная деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям, системам машин и оборудования, нацеленных на подготовку специалистов высшей квалификации по новым профессиям и перспективным научно-инновационным направлениям.

Делая ставку на прирост интеллектуального капитала как ключевого параметра инновационной политики заметим, что научное знание – органическая целостность и его развитие – возможно лишь в рамках этой целостности. Поэтому развитие знания у участников инновационной деятельности путем участия, например, на курсах MBA, систематизирующих накопленные знания и опыт, необходимое условие карьерного роста в знакомой области. Государство должно активно влиять на институциональную среду путем целенаправленного процесса формирования и совершенствования приоритетов мотивационной деятельности по формированию инновационной экономики.

В своё время К. Маркс говорил, что более развитая страна указывает менее развитой черты её собственного будущего. Этот тезис, на наш взгляд, не утратил своего значения и сегодня [3, С. 97]. Поэтому нельзя не признавать, что весь индустриальный мир, к которому ныне принадлежит и Россия, в перспективе неизбежно повторит (с определёнными модификациями и особенностями) тот путь, который прошли развитые индустриальные страны.

Концептуальный анализ показал, что развернувшаяся в развитых странах в начале 80-х гг. XX

в. вторая волна научно-технической революции ознаменовала переход от индустриального к информационному способу развития, суть которого в том, что информационная технологическая парадигма охватывает все сферы и отрасли глобальной экономики, изменяя ее масштаб, динамику и внутреннее содержание. В рамках такой парадигмы формируется информационно-сетевая модель развития секторов экономики, основанная на компьютерных технологиях и телекоммуникационных связях. Подобные изменения структуры современной экономики можно определить как глобальный структурный сдвиг, ознаменовавший переход от материальной к интеллектуальной экономике – экономике, базирующейся на знаниях.

Подходы к решению задач формирования устойчивой национальной инновационной инфраструктуры через рыночные механизмы и социальную поддержку индивидов-носителей знания должны взаимно дополнять друг друга. Устойчивый экономический рост является определяющим фактором повышения уровня жизни людей, что в свою очередь служит мощным стимулом научно-технического прогресса.

Состояние экономики России характеризуется этапом модернизации, на котором институционально моделируется конкурентная среда. Проектирование архитектоники конкурентоспособных инновационных компаний, обеспечивающих снижение социальных рисков, адаптацию модели социально ответственного бизнеса к национальной системе инновационной деятельности, интенсификацию процессов перехода к инновационно-ориентированному типу хозяйства, необходимо проводить с учетом обеспечения устойчивого экономического роста, являющегося определяющим фактором повышения уровня жизни людей, что, в свою очередь, служит мощным стимулом научно-технического прогресса.

Модернизация национальной экономики ставит задачу адекватной оценки и переосмысления тех выводов, которые были достигнуты западной наукой, применительно к особенностям современной российской экономики, должны быть найдены точки соприкосновения между государством, бизнесом и обществом, создана общая система ценностей. Только в этом случае возможна реализация вектора нового социального устройства, инновационного развития экономики, обеспечивающие отход от инерционной модели роста. Становление инновационной экономики как базы исторически перспективной стратегии России в XXI в. предполагает, прежде всего, серьезнейшие изменения параметров ее инновационного развития. Главными задачами становятся анализ основных тенденций и выбор приоритетов мотивации.

Вхождение России в мировую технологическую и промышленную интеграцию находится на начальной стадии. Экспорториентированность экономики стала фактором развития наукоемких отраслей. Наукоемкая продукция в общем экспорте составляет около 2%. Чтобы перейти на высшую третью стадию по классификации экспертов Всемирного экономического форума – стадию инновационного развития, которая характеризуется существенным ростом заработной платы и высоким уровнем жизни людей, необходимо на первое место вывести инновационные показатели: развитость бизнес-процессов и, собственно, инновации.

Преимущество качества перед количеством – одна из главных характеристик современной экономики, о чем убедительно свидетельствует практика стран-лидеров мировой экономики. При низких темпах роста от 1,5% до 3,0% они производят высококачественную продукцию, что позволяет занимать устойчивые конкурентные позиции на мировом рынке. Эта особенность и определяет важнейшие характеристики инновационного развития при создании необходимых приоритетов мотивации. Эти приоритеты, во-первых, должны быть долгосрочными и устойчивыми, во-вторых, ориентированными на достижение высокого качества жизни. В противном случае мы будем скатываться из года в год во всех мировых экономических рейтингах.

Инновационная модель развития уже стала совершившимся фактом для многих развитых стран – США, Японии, Западной Европы – бесспорных лидеров мирового технологического прогресса, обладающих высокой технологической культурой и монополизировавших основные «прорывные» технологии последних десятилетий и вступивших в этап постиндустриального развития, занявших прочные позиции на мировых рынках наукоемкой продукции и услуг. Для этих стран инновационная стратегия уже превратилась в главную составляющую экономической политики государства, нацеленной на развитие прогрессивных технологических укладов, применение на основе государственно-частного партнерства всего арсенала инструментов прямого и косвенного стимулирования инновационного процесса, а также формирование эффективной инфраструктуры с использованием новейших коммуникационных и информационных технологий.

Сначала в этих странах с успехом был пройден этап на котором основной движущей силой были «супермозги», люди разрабатывавшие уникальные продукты, потом этап, на котором главенствовали «суперорганизаторы», поставившие производство на поток, наступивший очередной этап характеризуется потребностью в большом числе «статистов».

Фактическое состояние отечественной экономики, определяемое развитием инновационных рыночных отношений, требует своевременного

нахождения адекватных способов разрешения возникающих противоречий на рассматриваемом современном этапе, к которым на наш взгляд можно отнести:

– формирование научно обоснованной системы ценностей, позволяющих развивать личностную мотивацию среди всех слоев и возрастов населения;

– создание в обществе условий преемственности и развития способностей к инновационной деятельности;

– дальнейшее совершенствование законодательства в вопросах стимулирования инновационной деятельности, как с материальной стороны, так и на основе публичного признания.

Важной и определяющей при этом является роль государства, которая сводится не к тотальному контролю, а к разработке четкой и последовательной политике в этой сфере, взаимоувязке экономических и социальных интересов, достижению единой направленности инновационного развития страны. Социально-экономической особенностью российской экономики применительно к инновационной деятельности остается недостаточный уровень развития мотивационной составляющей, обеспечивающей архитектонику взаимоотношений в инновационной деятельности.

В современных условиях процесс формирования инновационно-социальной модели развития инновационной экономики, изменение численности действующих в ней экономических агентов продолжает развиваться более быстрыми темпами по сравнению с большинством сегментов российской экономики. Причинами этого являются продолжающийся общий подъем модернизируемой отечественной экономики, положительно сказывающийся на уровне финансирования, и активизация работы всех институтов государства. Следовательно, базовые системы, обеспечивающие инновационную экономику – система образования, подготовки и переподготовки кадров, государственного и муниципального управления, мотивационные приоритеты становятся органичными элементами инновационной экономики, образуя общую конфигурацию современных экономических отношений.

Переход к экономике инновационного типа – это принципиально новый курс развития для России, поэтому задачей промышленно-инновационной политики является формирование национальной инновационной системы, обеспечивающей эффективное взаимодействие в треугольнике «наука – бизнес – государство», интегрирующем научно-технические, экономические, финансовые и организационные факторы создания и тиражирование нововведений и формирование таких приоритетов мотивационной деятельности, которая обеспечивает творческое участие респондентов инновационного процесса деятельности.

Современный этап развития мировой экономики предполагает создание общества, основы экономического благополучия которого определяются общим уровнем инновационного развития, его участием в современных экономических отношениях. Выдвижение знания и информации в центр современных воспроизводственных процессов сопряжено с качественными изменениями взглядов в современной экономической теории на мотивационное содержание инновационного труда.

Список использованной литературы:

1. Боярский, А. А вам слабо [Текст] / А. Боярский // Карьера. – Февраль 2008. – С. 50.

2. Дедов, С.В. Инновационные ресурсы в экономике, основанной на знаниях: Монография [Текст] / под. ред. А.Ф. Шишкина. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2007. – 202 с.

3. Дедов, С.В. Проблемы государственного регулирования российского рынка инновационных ресурсов [Текст] / С.В. Дедов // Законодательство и экономика. – 2007. – №6. – С. 39-42.

4. Зайцева, Ю. Каждому по потребностям [Текст] / Ю. Зайцев // РБК. – 2008. – июль. – С. 17.

5. Маляров, О.В. Переходная экономика в условиях глобализации: роль государства [Текст] / О.В. Маляров // Беларусь и Россия: императивы общественного. – 2002. – С. 65-77.

6. Шекшня, С. Скромная миссия [Текст] / С. Шекшня // Forbes. 2008. – февраль. – С. 38.

Bibliographyic references:

1. Boyarsky, A. Is it too much for you? [Text] / A. Boyarsky // Career. – February 2008. – P. 50.

2. Dedov, S.V. Innovative resources in economy based on knowledge: Monograph [Text] / edited by A.F. Shishkin. – Voronezh: Central Black-Earth Publishing House, 2007. – 202 p.

3. Dedov, S.V. Problems concerning state regulation of the Russian market of innovative resources [Text] / S.V. Dedov // Legislation and economy. – 2007. – №6. – P. 39-42.

4. Zaitsev, Yu. Everyone gets what he reserves [Text] / Yu. Zaitsev // RBC. – 2008. – July. – P. 17.

5. Malyarov, O.V. Transition economy in the context of globaliation: role of the state [Text] / O.V. Malyarov // Belarus and Russia: public imperatives. – 2002. – P. 65-77.

6. Shekshnya, S. Modest mission [Text] / S. Shekshnya // Forbes. 2008. – February. – P. 38.

УДК 336.64

В.В. Рекеда, С.А. Тронин*

ВИДЫ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

(Волжский политехнический институт (филиал Волгоградского государственного технического университета), Волжский гуманитарный институт (филиал Волгоградского государственного университета), Россия)

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестиционные риски, классификация, методы анализа рисков.

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению сущности инвестиционных рисков. Приведены различные классификации инвестиционных рисков, выявлены основные факторы их возникновения. В конце статьи приведены методы анализа инвестиционных рисков. Сделан вывод о важности выявления рисков при планировании и реализации инвестиционных проектов.

Key words: investment project, investment risks, classification, methods of risk analysis

Abstract: The article is devoted to the nature of investment risks. The authors provide various classifications and define the key factors of their appearance. There are also methods for analyzing investment risks. The authors reach the conclusion about importance of risks' determination when planning and bringing to life investment projects.

Реализация любого инвестиционного проекта связана с наличием различных видов рисков. Управление ими требует понимания природы каждого из рисков и систематизации причин их возникновения. Рассмотрим предлагаемые в литературе классификации рисков и основные методы их анализа.

Классификация инвестиционных рисков может осуществляться по следующим критериям: временной горизонт; по причинам возникновения; по степени управляемости; по степени оправданности.

Постоянные инвестиционные риски обусловлены: 1) видом деятельности организаций; 2) постоянными изменениями, происходящими во внешней среде организации. Данные инвестиционных риски – это способ деятельности или выживания компании в среде обитания.

Кратковременные инвестиционные риски – это риски, связанные с одной из стадий формирования или реализации инвестиционного проекта (например, стадии выхода новой продукции на рынок).

Долговременные инвестиционные риски определены или временными границами реализации проекта, или опасность, возникающая при длительных кризисах локального или глобального характера для любой социально-экономической системы.

Причины реализации инвестиционных проектов могут сформировать риски, связанные с отсутствием полной или частичной информацией, которая может устранить неопределенность или непредсказуемость. Потребность в проекте может возникнуть неожиданно, и тогда реализация рисков происходит в условиях слабых сигналов, то есть в условиях большой неопределенности и непредсказуемости.

Запланированные инвестиционные проекты также могут столкнуться при наличии сильных сигналов (полной и объемной информации о проекте) со слабыми сигналами (неполной или неточной информации), которые изменят картину внедрения проекта [3].

По степени управляемости можно говорить об управляемых инвестиционных рисках и неуправляемых. Управляемые риски легко и своевременно поддаются управлению. Неуправляемость рисков инвестиционных проектов связана или с наличием ошибочной информации об инвестиционном проекте или невозможностью управлять ситуацией в силу внутренних или внешних проблем для фирмы, реализующей инвестиционный проект.

Любое инвестиционное решение является рискованным, так как оно имеет несколько возможных исходов. Рассчитывая эффективность инвестиционных проектов, необходимо учитывать, что их реализация происходит в условиях сильной неопределенности, то есть изменяющейся экономической ситуации на внутреннем и внешнем рынках. Поскольку для компании, реализующей инвестиционных проект, прежде всего, важно выявить возможность негативных отклонений показателей его эффективности, то возникает необходимость

* **ТРОНИН Сергей Александрович – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита ВГИ (филиал ВолГУ)**
РЕКЕДА Владимир Васильевич – ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента ВПИ (филиал ВолгГТУ)

Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и финансов, декан экономического факультета ВГЛТА

оценить и минимизировать риск реализации проекта.

Задачей компании в данном случае является:

1) выявление факторов риска инвестиционного проекта;

2) расчет иных возможных вариантов реализации инвестиционного проекта, имеющих негативные отклонения от базисного варианта по различным выявленным факторам риска;

3) разработка мер организационно-экономического характера в составе проектной документации, позволяющих учесть потенциальную возможность появления негативных ситуаций при реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект можно считать достаточно проработанным, если учет возможных негативных отклонений встроен в организационно-экономический механизм его анализа.

Шумпетер И. выделял два вида риска [7]:

1) риск, связанный с возможным техническим провалом производства, включающий опасность потери благ, порожденный стихийными бедствиями;

2) риск, вызванный отсутствием коммерческого успеха.

Мазур Е.П., Смирнов Г.А. и Титов М.Н [5] под инвестиционными рисками понимают следующее:

– опасность, что реализация инвестиционного проекта приведет к убыткам;

– опасность, что цель проекта не будет достигнута в намеченном объеме;

– вероятность угрозы потери организацией части своих ресурсов и дополнительных расходов в результате текущей операционной производственной и финансовой деятельности, которая осуществляется независимо от реализации инвестиционного проекта, но которая способствует его осуществлению;

– случайности, неопределенность и невозможность предугадать то, как будет осуществляться инвестиционный проект;

– противодействия в обеспечении предприятия ресурсами, нарушения договорных обязательств, несовершенство государственного регулирования в области инвестиций;

– неполнота, неточность знания законов деятельности в области инвестиционного бизнеса [5].

Таким образом, риск инвестиционного проекта представляет собой сложную, многокомпонентную дефиницию и является совокупностью рисков, сочетающих в себе элементы, связанные конкретно с данным инвестиционным проектом, реализуемым в среде конкретного экономического субъекта и традиционных составляющих, характерных для стандартных бизнес-процессов» [1].

Общими рисками инвестиционных проектов традиционно являются [4]:

– риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли;

– внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытие границ и т.п.);

– неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;

– колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов;

– производственно-технологический риск (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т.п.);

– неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Косов В.В. выделяет следующие основные риски, присущие инвестиционным проектам:

– риск оригинальности связан с инвестированием в «прорывные технологии»;

– риск информационной неадекватности связан с сопоставлением реального состояния с заявленным;

– риск технологической неадекватности связан, во-первых, с сопоставлением предлагаемой технологии с мировым научно-техническим уровнем технологий, во-вторых, с вероятностью ее промышленной реализации;

– риск юридической неадекватности связан с правовой защищенностью интеллектуальной собственности;

– риск финансовой неадекватности связан с несоответствием

Таблица 1– Основные виды рисков инвестиционных проектов

Вид риска	Описание риска	Причины, возникновения рисков
Собственно инвестиционный риск	Определен вероятностью потери капитала в связи с движением спроса и предложения на продукцию инновации и цен на факторы производства	Неточный расчет емкости рынка; неправильное определение мощности производства
Производственный риск	Выражается в ошибках при эффективности оценки новшества, длительности инвестиционного периода, производственного и хозяйственного циклов, выборе системы организации и управления, подборе и подготовке персонала	Недостатки технологии и неправильный выбор оборудования; срыв поставок сырья, стройматериалов, комплектующих; срыв сроков строительных работ подрядчиками (субподрядчиками); повышение цен на сырье, энергию и комплектующие; увеличение стоимости оборудования; рост расходов на зарплату
Финансовый риск	Связан со снижением стоимости денег и обесцениванием активов в период инвестирования и коммерческой реализации проекта	Колебания валютных курсов; государственное регулирование учетной банковской ставки; рост стоимости ресурсов на рынке капитала; повышение издержек производства; снижение цен на продукцию проекта на рынке

содержания инвестиционного проекта и финансовых средств, необходимых для его реализации;

– риск неуправляемости бизнесом связан с возможностью разности конечных целей инвестора и руководства предприятия, реализующего проект.

Кроме того, риски инвестиционных проектов условно можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним рискам относятся:

– риски, связанные с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли;

– неправильная оценка спроса, конкурентов и цен на продукцию проекта;

– колебания рыночной конъюнктуры, валютных курсов и т.п.

В число внутренних рисков входят:

– неполнота или неточность проектной документации (затраты, сроки реализации проекта, параметры техники и технологии);

– неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации малого предприятия (возможность неплатежей, срывов договорных обязательств и др.) [6].

Также, поскольку хозяйственная деятельность определяется ее тремя видами: инвестиционной, операционной и финансовой, риски инвестиционных проектов также можно подразделять по основным видам деятельности (таблица 1).

Все факторы, потенциально влияющие на увеличение степени риска проекта, целесообразно разделять на две группы: объективные и субъективные.

Объективные факторы – это факторы внешней среды, независящие непосредственно от самого участника проекта:

– политические и экономические кризисы;

Таблица 2 – Основные методы анализа рисков инвестиционных проектов

Название метода	Сущность метода	Сфера применения
Метод экспертных оценок	Комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по переработке необходимой информации, связанных с деятельностью эксперта	Идентификация рисков, ранжирование рисков, качественная оценка
SWOT-анализ	Таблица, позволяющая наглядно противопоставлять сильные и слабые стороны проекта, его возможности и угрозы	Экспертная оценка рисков
Роза (звезда), спираль рисков	Иллюстративная экспертная оценка рискованности факторов	Ранжирование рисков
Метод аналогий или консервативные прогнозы	Исследование накопленного опыта по проектам-аналогам с целью расчета вероятностей возникновения потерь	Оценка риска часто повторяющихся проектов
Метод исследования фондового рынка	Увеличение безрисковой нормы прибыли на величину надбавки за риск (бета-коэффициент)	Дополнительный учет факторов риска при расчете эффективности проекта
Метод критических значений	Нахождение тех значений переменных (факторов), проверяемых на риск, которые приводят расчетную величину соответствующего критерия эффективности проекта к критическому пределу	Мониторинг рисков в процессе управления проектом в условиях риска и неопределенности
«Деревья решений»	Метод принятия статистических решений при выборе одного из альтернативных вариантов и формировании оптимальной стратегии	Анализ рисков виртуального проекта, управление проектом
Анализ чувствительности	Анализ поведения критериальных показателей проекта в результате изменения только одного рискового фактора (однофакторный анализ)	Количественный анализ рискованности
Анализ сценариев	Анализ поведения критериальных показателей проекта в результате изменения спектра рисковых факторов (многофакторный анализ)	Количественный подход в анализе и управлении рисками
Метод имитационного моделирования	Использование числовой оценки риска	Количественная оценка интегральной рискованности всего проекта в целом
Планирование эксперимента	Построение матриц планирования эксперимента для количественной оценки воздействия составляющих проекта на эффективность проекта	Количественный анализ рискованности, управление проектом

– конкуренция;

– инфляция;

– экономическая обстановка;

– таможенные пошлины и т.д.

Субъективные факторы характеризуют внутреннюю среду предприятия, реализующего инвестиционный проект:

– производственный потенциал;

– уровень технического оснащения;

– предметную и технологическую специализации;

– организацию труда;

– степень кооперированных связей;

– уровень производительности труда;

– выбор типа контрактов с инвестором, заказчиком и т.д.

Выявив факторы риска, можно применять различные методы его оценки.

Основные методы выявления рисков (табл. 2) направлены:

– на регулирование и контроль над соотношением постоянных и переменных затрат;

– ценовое регулирование;

– управление величиной финансового рычага (регулирование и контроль за соотношением собственных и долговых источников финансирования, а также степенью использования средств, формирующих постоянные финансовые издержки;

– тщательную проработку стратегии инновационного развития;

– комплексное использование финансовых методов и рычагов с целью более эффективного управления венчурными проектами, повышения безопасности их реализации и снижения общего риска малого инновационного предприятия (например, страхование, факторинг и оптимальное сочетание различных форм расчетов) [2].

Большой набор методов требует проведения значительных по объему работ по выявлению рисков того или иного инвестиционного проекта. В то же время, чем более тщательно проведена работа по их выявлению и разработке мероприятий по снижению, тем больше вероятность успешной реализации проекта. Особую важность это играет при реализации высоко рисковых проектов.

Таким образом, рассмотренные виды рисков позволяют более внимательно подойти к анализу потенциальной эффективности инвестиционных проектов. Сочетание разнообразных методов их анализа и последующего анализа обеспечивает эффективность вложения инвестиционных средств и повышает заинтересованность инвесторов активизации инвестиционного процесса в стране.

Список использованной литературы:

1. Агафонова, И.П. Характеристика и классификация рисков инновационного проекта [Текст] / И.П. Агафонова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №6. – С. 46.

2. Аммосов, Ю. Венчурный капитализм: от истоков до современности [Текст] / Ю. Аммосов. – СПб.: Феникс, 2005.

3. Бережнов, Г.В. Управление предприятием: новые подходы к снижению риска и повышению эффективности организации [Текст] / Б.В. Бережнов // Управление риском. – №2. – 2003. – С. 27.

4. Косов, В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. Утверждено: Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999 г. [Текст] / В.В. Косов. – М.: Экономика, 2000. – 421 с.

5. Мазур, Е.П. Инновационные риски в деятельности предприятия [Текст] / Е.П. Мазур, Г.А. Смирнова, М.Н. Титова // Инновации. – 2001. – №5. – С. 37.

6. Поляков, П.В. Финансовый аспект инновационной деятельности промышленного предприятия [Текст] / П.В. Поляков, С.А. Коробов. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006.

7. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.

Bibliographic references:

1. Agafonova, I.P. Characteristics and classification of investment risks [Text] / I.P. Agafonova // Management in Russia and abroad. – 2002. – №6. – P. 46.

2. Ammosov, Yu. Venture capitalism: from the origins to the situation nowadays [Text] / Yu. Ammosov. – SPb: Phoenix, 2005.

3. Berezhnov, G.V. Enterprise management: new approaches to the risk reduction and improvement of enterprise efficiency [Text] / B.V. Berezhnov // Risk management. – №2. – 2003. – P. 27.

4. Kosov, V.V. Methodological recommendations on the evaluation of investment projects efficiency (second edition). Official edition. Approved: Ministry for Economic Development of the Russian Federation, RF State Committee for Construction, Architecture and Housing Policy № ВК 477 dated by 21.06.1999 г. [Text] / V.V. Kosov. – M.: Economy, 2000. – 421 p.

5. Mazur, E.P. Risks of innovation in enterprise activity [Text] / E.P. Mazur, G.A. Smirnova, M.N. Titova // Innovations. – 2001. – №5. – P. 37.

6. Polyakov, P.V. Financial aspect of innovation activity of an industrial enterprise [Text] / P.V. Polyakov, S.A. Korobov. – Volgograd: Volgograd Scientific Publishing House, 2006.

7. Schumpeter, J. Theory of economic development [Text] / J. Schumpeter. – M.: Progress, 1982.

РАЗДЕЛ 4: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК 332.146

П.В. Никитин*

МЕХАНИЗМ УСКОРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

(АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», Россия)

Ключевые слова: депрессивные регионы, особые экономические зоны.

Аннотация: В статье рассматриваются перспективы преодоления депрессивности территорий при создании особых экономических зон промышленно-производственного типа.

Key words: depressing regions, special economic zones.

Abstract: The article considers perspectives of overcoming the territories' depression at setting up special economic zones of an industrial-productive type.

Для активизации экономической деятельности, привлечения инвестиций в инновационную экономику в мировой хозяйственной практике используется особый механизм – создание свободных экономических зон (СЭЗ).

Сейчас в мире насчитывается около 2000 СЭЗ, из которых более 400 - зон свободной торговли, столько же научно-промышленных парков, более 300 - экспортно-производственных зон, 100 зон специального назначения (эколого-экономических, оффшорных, туристических). В развитых странах СЭЗ создаются, как правило, в застойных районах, страдающих безработицей, с недоразвитой инфраструктурой. Придавая таким районам статус СЭЗ, правительства этих стран стараются создать условия, максимально стимулирующие развитие, диверсификацию имеющихся производств, ориентировать производство на потребности внутреннего рынка, и тем самым вводить дополнительные рабочие места в регионе.

В развивающихся странах, имеющих невысокий уровень экономического развития, при создании СЭЗ ставятся задачи, прежде всего привлечения иностранных инвестиций, инновационных технологий, расширение и улучшение структуры экспорта для притока валютных ресурсов, увеличения занятости, получения доходов от сдачи в аренду земли, помещений.

Создание СЭЗ направлено на решение задач обеспечения безопасности национальной экономики:

– внедрение передовых, по отношению к национальным технологиям;

– активизация предпринимательской деятельности путем привлечения иностранных инвестиций;

– привлечение валютных активов;

– насыщение внутреннего потребительского рынка продукцией отечественного производства;

– повышение уровня занятости и доходов населения;

– развитие рыночной инфраструктуры;

– содействие позитивному развитию депрессивных регионов, ликвидация полярной асимметрии регионального развития;

- внедрение мирового опыта в области управления экономикой.

В России СЭЗ идентифицируются с понятием особых экономических зон (ОЭЗ), которые связаны, в первую очередь, с режимом деятельности и взаимоотношением агентов на внутреннем и внешнем рынках.

Организация ОЭЗ регулируется в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 №ФЗ-116 «О свободных экономических зонах в Российской Федерации». Законом оговаривается (статья 3), что «особые экономические зоны создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, а также туризма и санаторно-курортной сферы» [1]. В Федеральном законе формулируются цель, условия создания ОЭЗ, управление ОЭЗ.

На рисунке 1 представлены: условия, цели и принципы образования особых экономических зон в России.

В большинстве депрессивных территорий России для преодоления кризисной фазы развития создаются промышленно - производственные особые экономические зоны (ППОЭЗ).

* **НИКИТИН Павел Витальевич – аспирант АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»**
Рецензент – АЛЕШНИКОВА Вера Ивановна – д.э.н., профессор АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»

В Федеральном законе (статья 5) указывается на условия создания ППОЭЗ: «На момент создания промышленно-производственной особой экономической зоны на земельных участках, образующих ее территорию, могут быть расположены только объекты, находящиеся в государственной или муниципальной собственности и не находящиеся во владении и в пользовании граждан и юридических лиц, за исключением объектов инженерной и транспортной инфраструктур».

Создание особой экономической зоны в соответствии с Федеральным законом и Постановлением Правительства РФ от 13.09. 2005 г. №563 проходит в определенной последовательности (рисунок 2) [2].

В Законе оговаривается понятие резидента особой экономической зоны (статья 9 п.1) «резидентом промышленно-производственной особой экономической зоны признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившая с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Федеральным законом»- № ФЗ-116 от 22.07.2005 г.

При этом «Резидент промышленно-производственной особой экономической зоны вправе вести на территории особой экономической зоны только промышленно-производственную деятельность в пределах, предусмотренных соглашением о ведении промышленно-производственной деятельности» (статья 10 п.1).

На территории регионов для преодоления стагнации экономического развития или ускорения

Рис. 1 – Условия, цели и принципы образования ОЭЗ в России

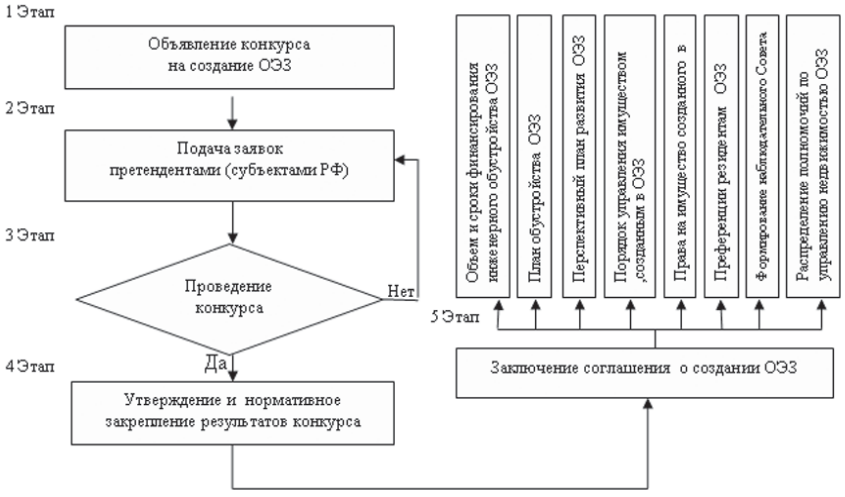

Рис. 2 – Последовательность прохождения создания ОЭЗ

процесса трансформации возможно создание особых экономических зон регионального уровня.

Примером создания такой зоны является региональная ОЭЗ – г. Липецк. В этом случае целью создания ОЭЗ является развитие обрабатывающих, высокотехнологичных видов производства. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 21.12.2005г. № 782 [3] принято решение о создании в Липецке ППОЭЗ площадью свыше 10 кв. м. км на срок до 20 лет. В области действует закон от 18 августа 2006 года № 316-ОЗ «Об особых экономических зонах регионального уровня» [4]. Его цель – ускорить развитие муниципальных образований об-

ласти, расширить доходную базу бюджетов различного уровня, сформировать привлекательную инвестиционную среду в муниципальных образованиях.

Липецкая область не входит в число депрессивных субъектов федерации, но территория области развивается неравномерно и поэтому для ликвидации асимметрии развития, преодоления депрессивного состояния экономики в муниципальных образованиях было принято решение о создании ОЭЗ, которые содействовали бы пространственному развитию территории.

На территории области запланировано сознание:

– особой экономической зоны регионального уровня в Тербунском районе,

– особых экономических зон агропромышленного типа регионального уровня,

– регионального инновационного модуля,

– особой экономической зоны туристско-рекреационного типа.

Особая экономическая зона регионального уровня промышленно-производственного типа «Тербуны» создана Постановлением администрации Липецкой области от 30.11.2006 г. №168 «О создании особых экономических зон регионального уровня промышленно-производственного типа» [5].

Участниками ОЭЗ являются:

– ООО «Тербунский гончар» – завод по производству керамического кирпича мощностью 40 млн шт., объем инвестиций – 1,2 млрд руб. Проект направлен на расширение номенклатуры и качества производства строительных материалов, снижение стоимости и расширение возможностей использования в их производстве местных сырьевых ресурсов. Создано 112 рабочих мест;

– ООО Тербунский сахарный комбинат «Корни» (производство сахара): объем инвестиций – 7,0 млн руб. крупнейший в Европе агропромышленный холдинг по производству и переработке сахарной свеклы мощностью 12 тыс. т в сутки. Проектом предусматривается строительство комбината с внедрением передовых технологий и применением современного импортного оборудования для выработки конкурентоспособной продукции. Производительность завода 352 тыс. тонн сахара-песка, в том числе из сахарной свеклы – 174 тыс. тонн, из сахара-сырца – 178 тыс. тонн. Реализация проекта обеспечит создание более 400 рабочих мест. Производство сахара из отечественного сырья увеличится в целом по России на 6,5 %, что позволит сократить импорт сахара-сырца и уменьшить зависимость от конъюнктуры цен на сырец на мировом рынке;

– ООО «АЭМ-Липецк» (производство металлических конструкций и сендвич-панелей): объем инвестиций – 730 млн р. завод по производству строительных металлоконструкций. Строительство завода запланировано на площади 20 тыс. кв. метров, мощность – 45 тыс. тонн каркасов, сэндвич-панелей и другой продукции в год. Реализация проекта обеспечит создание 200 дополнительных рабочих мест;

– ООО «Рафарма» (производство антибиотиков): объем инвестиций – 5,0 млн руб. строительство группы предприятий (пяти заводов) фармацевтического профиля по производству антибиотиков и растительных лекарств на площади 30 тыс. кв. м. В апреле 2012 г. будет пущена первая очередь по производству антибиотиков и построен склад для хранения продукции площадью 10 тыс. кв. метров;

– ООО «Агробитхолод» – строительство центра переработки и реализации сельскохозяйственной продукции на площади 100 тыс. кв. м. Проектом предусматривается переработка сельскохозяйственного сырья местных производителей для производства овощных полуфабрикатов глубокой заморозки, объем инвестиций составляет 900 млн р;

– ООО «Система строительных технологий» – строительство завода по производству стеновых панелей и несъемной опалубки из цементного фибролита с объемом производства 250 тыс.куб.м строительных материалов в год. Объем инвестиций составляет 683,4 млн. р.;

– ООО «Прометей» – организация производства топливных гранул (пеллет) из соломы злаковых зерновых культур мощностью 45 тыс. тонн в год. Объем инвестиций составит 279 млн р.;

– ООО «Липецкий премиксный завод» – строительство завода по производству премиксов для животноводства общей стоимостью проекта 110 млн. р.;

– ООО «Тербунская агропромышленная корпорация» с инвестиционным проектом создания интегрированного агропромышленного комплекса стоимостью 3,0 млн р.

Таблица – Прогнозные показатели развития ОЭЗ в Тербунском районе, млн. руб.

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	...	2015г.	2025г.
Объем инвестиций	1170	720	3020	4300	3100	2210	1700	...	-	-
Объем производства	697	1570	2245	7200	13175	14270	14800	...	18950	41690

Общее количество предприятий – участников ОЭЗ возрастет к концу 2020 г. до 20 предприятий, объем производства может превысить 40 млрдр. (таблица).

Развитие ОЭЗ регионального уровня промышленно – производственного типа способствует формированию других форм хозяйственной деятельности – строительства, логистики, риэлтерской деятельности, торгово-ярморочной деятельности, гостиничного бизнеса.

Региональная поддержка резидентов ОЭЗ может осущест-

вляться по следующим направлениям:

– предоставление гарантий областного бюджета по займам и кредитам, направленным на реализацию инвестиционных проектов ОЭЗ;

– освобождение от уплаты: земельного налога, налога на имущество, транспортного налога;

– снижение ставки по налогу на прибыль;

– снижение размера арендной платы за земельные участки для резидентов ОЭЗ.

Нам представляется, что этих мер недостаточно для трансформации деятельности резидентов на депрессивных территориях. К существующим преференциям можно добавить традиционно используемое в настоящее время субсидирование ставки за пользование кредитными ресурсами за счет местных бюджетов.

Одним из условий привлечения инвестиций в развитие территорий ОЭЗ является наличие земельных участков с предварительно созданной инфраструктурой для ведения бизнеса, подъездными путями и дорогами, коммуникациями, энергетическим обеспечением, средствами связи, объектами коммунального хозяйства, офисами. То есть по существу это означает управление пространственным развитием через девелопмент. Очевидно, что одной из льгот, предоставляемых резидентам ОЭЗ, может быть активизация деятельности органов власти по девелопменту территорий.

Наиболее трудным звеном в развитии предпринимательской деятельности является продвижение продукции на рынки. Местные органы могут оказывать услуги по лоббированию продукции резидентов ОЭЗ на внутрирегиональных рынках.

Самым критичным ресурсом развития на территории депрессивных регионов является ограниченность и структурное несоответствие профессиональных компетенций на рынке труда. На территории ОЭЗ можно предложить создание особых форм переподготовки и повышения квалификации трудоспособного населения для восполнения недостатка трудовых ресурсов резидентов ОЭЗ.

Для улучшения социального климата на микро- и мезо - уровнях возможно в качестве преимуществ по данным территориям включать строительство объектов социальной сферы этих территорий в целевые программы и адресно-инвестиционную программу.

Таким образом, расширение круга преференций в ОЭЗ должно содействовать более быстрой позитивной трансформации депрессивных территорий.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 № ФЗ-116 «О свободных экономических зонах в Российской Федерации».

2. Постановление Правительства РФ от 13.09. 2005 г. №563 «Об утверждении Положения о проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон».

3. Постановлением Правительства РФ от 21.12.2005 г. №782 «О создании на территории Грязинского района Липецкой области особой экономической зоны промышленно-производственного типа».

4. Закон Липецкой области от 18.08.2006 г. №316-ОЗ «Об особых экономических зонах регионального уровня».

5. Постановлением администрации Липецкой области от 30.11.2006 г №168 «О создании особых экономических зон регионального уровня промышленно-производственного типа».

6. Пушкин, А.В. Особые экономические зоны в России: Правовое регулирование [Текст] / А.В. Пушкин, И.Г. Богданов. – М.: Экономика, 2008.

7. Кархова, И.Ю. Особые экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации национальной экономики [Текст] / И.Ю. Кархова, Д.А. Кунаков // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. - №9.

Bibliographic references:

1. Federal Law of 22.07.2005 №FL-116 «On exclusive economic zones in Russian Federation».

2. Russian Federation Government Regulations of 13.09.2005 №563 «On passing regulations for holding a competition to choose applications for setting up special economic zones».

3. Russian Federation Government Regulations of 21.12.2005 №782 «On setting up of a special economic zone of an industrial-productive type in Gryazinsky region of Lipetsk province».

4. The Law of Lipetsk province of 18.08.2006 №316-PL «On special economic zones of regional level».

5. Lipetsk province administration Regulations of 31.11.2006 №168 «On setting up regional special economic zones of an industrial-productive type».

6. Pushkin, A.V. Special economic zones in Russia: legal regulations [Text] / A.V. Pushkin, I.G. Bogdanov. M.: Economics, 2008.

7. Karhova, I.U. Special economic zones as an instrument of competitiveness increase and the diversification of national economy [Text] / I.U Karhova, D.A. Kunakov // Russian external economic bulletin. – 2007. №9.

УДК 658.286

А.Ж. Еркнапешян*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия)

Ключевые слова: транспортная система, экономические цели, транспортные услуги, конкурентоспособность.

Аннотация: Современная российская транспортная система и ее инфраструктура развита в разной степени в разных регионах страны, и это создает определенные проблемы в развитии экономики. Именно транспорт является инструментом реализации национальных интересов России, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе. Повышение конкурентоспособности России на мировом рынке транспортных услуг возможно только при условии эффективного использования основных преимуществ транспортной системы, что обуславливает формирование новых подходов к ее развитию.

Key words: transport system, economic targets, transport services, competitiveness.

Abstract: Contemporary Russian transport system and its infrastructure are developed at a different degree in various regions of the country, and it causes certain problems in economic development. It is transport that is a tool to actualize Russian national interests, and to secure a worthy place in the world economic system. Increase of Russian competitiveness at the world market of transport services is probable only in case of an effective use of basic advantages of transport system, and it causes formation of new approaches to its development.

Развитие рыночных отношений в транспортном комплексе выдвигает задачу более тесной координации работы всех видов транспорта между собой. Переход на рыночную экономику создаёт благоприятную среду для внедрения прогрессивных идей и принципов логистики. Например, одним из её основных компонентов является кооперация различных видов транспорта в рамках комбинированных перевозок.

Это позволит эффективно использовать технические, экономические и экологические преимущества разных видов транспорта, что обеспечит удовлетворение интересов государства, которые заключаются в сокращении импортных транспортных услуг, а значит, и в дополнительном поступлении налогов в казну, и негосударственных компаний-участников – получение дополнительного рынка сбыта и прибыли от перевозок.

Значение транспорта как важной составной части экономики Российской Федерации определяется его ролью в территориальном разделении общественного труда: специализация районов, их комплексное развитие невозможны без системы транспорта. Транспортный фактор оказывает влияние на размещение производства. Не принимая его во внимание, нельзя достичь рационального размещения производительных сил. При размещении производства учитываются потребность в перевозках, масса исходных материалов и готовой продукции, их транспортабельность, обеспеченность транспортными путями, их пропускная способность и т. д. В зависимости от влияния этих составляющих рассматриваются варианты размещения предприятий. Рационализация перевозок влияет на эффективность производства, как отдельных предприятий, так и районов, и страны в целом.

Большое значение транспорт имеет и в решении внутренних социально-экономических проблем, но и внешних – соседних регионов - посредством формирования общих экономических целей транспортной политики. Обеспеченность территории хорошо развитой транспортной системой является одним из факторов привлечения населения и производства, служит важным преимуществом для размещения и расширения производительных сил и дает интеграционный эффект.

Как известно, отличительными чертами казахско-российских отношений являются особая доверительность, стратегическое партнерство и союзничество. Эти страны достигли высокого уровня взаимодействия, реализуя совместно поставленные задачи и цели, спектр которых достаточно обширен и регулярно пополняется.

Однако не могут не беспокоить факторы, тормозящие развитие полномасштабного казахско-российского сотрудничества, к которым, в первую очередь, относятся: рост ксенофобии в России; увеличение количества антироссийских материалов в Казахстанских СМИ; интенсификация наркотрафика из Афганистана через территорию Казахстана в Россию.

Первый тревожный фактор – это рост межна-

* **ЕРКНАПЕШЯН Артур Жозефович – аспирант кафедры экономики и финансов ВГЛТА**

Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и международного бизнеса ВГТА

циональной вражды в России, где только за 2008 г. скинхедами было совершено не менее 87 убийств, а 378 человек получили ранения. За январь-февраль 2009 г. погибли 26 человек, ранения получили 24 [1].

В большинстве случаев жертвами скинхедов становятся выходцы из Центральной Азии и Кавказа.

Негативный резонанс в Казахстане вызвало убийство 14 декабря прошлого года в Москве 18-летнего студента-казаха из Астаны, приехавшего учиться в Москву по стипендии компании «Лукойл».

В результате многие казахские родители отказываются посылать детей на обучение в Россию. Подобные факты льют воду на мельницу тех, кто выступает против культурно-гуманитарного измерения интеграции, против единого научного, гуманитарного и образовательного евразийского пространства. В таких условиях весьма проблематично говорить о формировании единой евразийской идентичности на основе общих ценностей культурного и языкового многообразия.

Второй тревожный фактор – рост числа антироссийских материалов в казахстанских СМИ. Понятно, что за океаном существует специальный проект создания по всему периметру границ России своего рода «враждебного кордона». К этому проекту сразу же подключились все наши бывшие союзники по Организации Варшавского договора, а также некоторые бывшие республики СССР. За это одних приняли в ЕС, НАТО, других – когда выяснилось, что эти организации «не бездонные» и их экономические возможности уже исчерпаны – обещают принять позже.

Третий тревожный фактор заключается во всевозрастающем афганском наркотрафике, конечными адресатами которого являются Россия и страны Европы. Это не может не вызывать серьезной озабоченности России. По мнению российских экспертов, опиаты, прежде всего, героин, в России употребляют до 90% всех наркозависимых. И весь этот героин исключительно афганского происхождения.

В России насчитывается 538 тыс. официально зарегистрированных потребителей наркотиков. Ежегодно от передозировки умирают около 10 тыс. россиян. Поэтому российские граждане совершенно справедливо обращаются к властям с требованиями оградить свою страну от афганского наркотрафика.

Не лучше выглядит ситуация, сложившаяся и в других новых независимых государствах. Общее количество выявленных и зарегистрированных преступлений в сфере незаконного оборота наркотиков на пространстве СНГ в 2007 г. достигло 329 682, что на 65% больше, чем в 2006 г. По официальным данным, число зарегистрированных наркозависимых лиц составляет: в Украине – 173,3 тыс. человек; в Казахстане – 55,2 тыс.; в Узбекистане – 35 тыс. [2].

Как известно, граница между Казахстаном и Россией – самая протяжённая в мире – 7,5 тыс. км. По состоянию на сегодняшний день заметна динамика роста объёмов приграничного сотрудничества. Рассмотрим следующие данные: в 2006 г. товарооборот между Казахстаном и Россией составил 13 млрд долл. США, в 2007 г. он превысил 16 млрд долл., а по итогам 2008 г. он достиг уже 20 млрд долл. [2].

Если посмотреть на долю экспорта и импорта, то и эти показатели растут. Конечно, для России заметным является преобладание импорта над экспортом.

Какие меры необходимо предпринять для углубления приграничного сотрудничества?

1. Необходимо реализовать на практике поставленную президентами Казахстана и России задачу по организации совместных «автопереходов», работающих по принципу «одной остановки» и «одного окна». Это колоссально сократит время проведения пограничного и таможенного досмотра, до минимума снизит утомительные, а порой и унизительные процедуры, сократит до предела возможности поборов и взяток, так как снизится вероятность сговора нарядов пограничников и работников таможни, проводящих досмотр одновременно.

2. Несмотря на безвизовый, упрощённый порядок пересечения границы по внутренним паспортам, необходимо всё-таки решить вопрос о предоставлении гражданам Казахстана права находиться в России без регистрации миграционных документов не три дня, а тридцать. С таким предложением Министерство иностранных дел Казахстана на своих российских коллег выходило, но до сих пор этот вопрос своего разрешения не получил.

3. Прорывным проектом в межгосударственных отношениях может стать создание евразэсрегионов – по примеру еврорегионов, работающих в приграничных зонах европейских государств. Еврорегионы – это приграничные сообщества международного трансграничного сотрудничества в области экономики, торговли, культуры, образования, экологии, транспорта и др. направлений, создаваемые на основе принципа субсидиарности, т. е. перераспределения ответственности снизу вверх, в отличие от децентрализации – делегирования полномочий сверху вниз. Работают они по законам тех стран, где еврорегион расположен.

Для суверенитета создание еврорегионов опасности не представляет, поскольку они не имеют полномочий в области внешней политики. Как известно, вопрос создания Таможенного союза затягивается, но практически на 90% уже решён. Камнем преткновения на пути его создания стоит проблема наркотрафика. Именно это беспокоит российскую сторону.

В рамках стимулирующих мер по борьбе с кризисом определенные средства выделяются на

развитие инфраструктуры, и было бы логичным направлять часть этих средств на развитие транспортной инфраструктуры в рамках ЕврАзЭС, в том числе, в интересах региональной интеграции на развитие транспортной инфраструктуры Казахстана – как перекрестка многих существующих и будущих путей экономических связей.

Естественно, что оба этих тренда были искусно переплетены. Зачастую часть широко разрекламированных в качестве бизнес-проектов новых транспортных магистралей на поверку скрывала как раз преимущественно политическую, а не экономическую составляющую. Вероятно, именно этим можно объяснить появление в лексиконе обсуждающих и пишущих на транспортные темы авторов такого устойчивого словосочетания, как «чистый бизнес, никакой политики», которым они лукаво пытались прикрывать истинную суть и приоритеты тех процессов, о которых шла речь.

Объективности ради отметим, что доминирование политических резонов в транспортной проблематике было характерным и для периода советской плановой экономики. Например, во времена Советского Союза руководство в Москве долгое время не стремилось развивать транспортное сообщение между Азербайджаном, Казахстаном, республиками Средней Азии – с одной стороны, и государствами, расположенными южнее их границ, – с другой.

Обретя суверенитет, государства Каспийского региона, естественно, стали нуждаться в развитии транспортной сети со своими соседями. Особую актуальность этой задаче придавало то обстоятельство, что новые выходы во внешний мир теоретически – в представлениях политических элит этих стран – могли дать возможность улучшить их экономическое положение, бывшее в 1990-е гг. весьма трудным.

Кроме того, перед национальными элитами в тот период, несомненно, стояла задача нахождения политического и идеологического подтверждения рациональности новых планов сотрудничества, демонстрирования собственным народам того внимания, которое стало оказываться со стороны внешнего мира к начинаниям новых суверенных правительств.

Составной частью такого подхода являлось и стремление эксплуатировать идею уникальности и выгодности географического положения новых государств Каспийского региона, дающего, якобы, неоспоримые конкурентные преимущества, в частности, от использования транзитного статуса, что должно было подкрепить основы суверенизации образовавшихся государств.

В итоге новая транспортная проблематика вобрала в себя как объективные, реально существующие возможности наращивания экономического развития, так и субъективные, порой – чисто политически конъюнктурные аспекты, граничащие с откровенной спекуляцией.

Этот дуализм присутствует во множестве новых транспортных проектов и настоящего времени, хотя, казалось бы, наиболее сложные годы экономической разрухи 1990-х гг. уже канули в Лету.

Оценки перспектив новых транспортных проектов в Каспийском регионе обязательно должны учитывать целый комплекс обстоятельств. Нельзя допускать, чтобы в погоне за прибылью либо за сомнительными геополитическими выгодами пострадала безопасность огромного числа жителей Каспийского региона. Поэтому надо отделять действительно выгодные и перспективные проекты – от тех, реализация которых может привести к иным результатам.

К примеру, социальная программа Ильхама Алиева будет заброшена, ведь именно благодаря ей президент Азербайджана получил на прошедшем в марте 2009 г. референдуме столь внушительную поддержку предложенным изменениям конституции. В планах же властей, среди прочего, значится продолжение газификации Азербайджана. Пока газом обеспечены только 83% населения республики, поэтому, по оценкам экспертов, на внутренние нужды Азербайджана потребуется дополнительно, как минимум, 5 млрд куб. м газа. Это тоже уменьшает шансы реализации «Набукко» [3].

Попытки же сделать частью «Набукко» так называемый транскаспийский газопровод – чрезвычайно опасны для экологии Каспия. Столь же опасны для экологии и проекты прокладки по дну Каспия нефтепроводов и резкое усиление танкерного судоходства, равно как и сама добыча углеводородов на этом водоеме.

Уже сейчас прибрежные зоны Каспия и его воды довольно существенно загрязнены нефтью и нефтепродуктами. В особенности этим отличается азербайджанское побережье и, в первую очередь, города Баку и Сумгаит. По данным азербайджанского ученого Касимова, концентрация нефтепродуктов в водах этих районов достигла 427 мг/л, т. е. превышение нормы просто колоссальное – до 8540 ПДК! Эти районы не только полностью утратили свое рыбохозяйственное значение – ситуация в них приобрела характер биологической катастрофы.

Огромную опасность для популяции осетровых рыб представляют и планы прокладки по дну Каспийского моря мощных трубопроводов. Осетровые породы рыб отличаются гиперчувствительностью к акустическому воздействию. Проектируемые подводные трубопроводы как раз станут источником сильного виброакустического поля, которое, особенно на неглубоких участках моря, может служить непреодолимым барьером для миграции осетра.

Данная ситуация приведет к тому, что осенью осетровые рыбы не сумеют уйти из вод Северного

Каспия, хотя температура здесь к зиме в состоянии опуститься до +4 ^{0}C. В итоге отрезанная проложенной по дну трубой от теплого и богатого кормом Южного Каспия, немалая часть популяции осетровых неизбежно обрекается на гибель. Аналогично тот же барьер встанет весной на пути миграции рыб в дельту Волги на естественные нерестилища.

Резюмируя вышеприведенные заключения, следует сказать, что экономические цели транспортной политики страны должны обуславливаться как краткосрочными задачами, так и долгосрочными, следовать как повышению конкурентоспособности страны, так и сохранению и обеспечению своей экономической безопасности. Именно транспорт является инструментом реализации национальных интересов России, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе. Поэтому повышение конкурентоспособности России на мировом рынке транспортных услуг возможно только при условии эффективного использования основных преимуществ транспортной системы, что обуславливает формирование новых подходов к ее развитию и формированию крепких безопасных форм сотрудничества с соседними регионами на рынке транспортных услуг.

Список использованной литературы:

1. Развитие транспортной инфраструктуры России [Текст] / Информационно – аналитический обзор. – №62. – 2008. – 6 с.

2. Михайлов, В. Армия наркодилеров. Наркоситуация в СНГ ухудшается [Электронный ресурс] / В. Михайлов // htpp://www.centrasia.ru

3. Развитие транспортной системы: глонасс в транспортном комплексе России [Текст] / Транспортная стратегия XXI век. – №1. – 2010. – 84 с.

4. Безрукова, Т.Л. Совершенствование систем управления транспортной инфраструктурой Воронежской области [Текст] / Т.Л. Безрукова, А.Ж. Еркнапешян // X Всероссийская научно-практичекая конференция молодых ученых «Молодежь и экономика. Новые взгляды и решения»; ВолгГТУ, 2009. – С. 124-125.

5. Безрукова, Т.Л. Оценка эффективности управления региональными логистическими системами [Текст] / Т.Л. Безрукова, С.Ю. Нестеров, И.Б. Толкачев // М.: Журнал «Транспортное дело России», 2008. – №4. – С. 109-111.

Bibliographic references:

1. Development of transport infrastructure in the Russian Federation [Text] / Information and analytical review. – №62. – 2008. – 6 p.

2. Mikhailov, V. The army of drug dealers. Situation concerning drugs in CIS is deteriorating [Electronic resource] / V. Mikhailov // htpp://www.centrasia.ru

3. Development of the transport system: GLONASS in the transport complex in Russia [Text] / Transport strategy in the 21st century. – №1. – 2010. – 84 p.

4. Bezrukova, T.L. Enhancement of the management system of transport infrastructure in the Voronezh Region [Text] / T.L. Bezrukova, A.G. Erknapeshyan // The 10th All-Russian Academic and Research Conference of Young Specialists «Youth and economy. New approaches and ways out»; BolgSTU, 2009. – P. 124-125.

5. Bezrukova, T.L. Evaluation of management efficiency of regional logistic systems [Text] / T.L. Bezrukova, S.Yu. Nesterov, I.B. Tolkachev // M.: Journal «Transport business in Russia», 2008. – №4. – P. 109-111.

УДК 331:631.158

Л.В. Исаханян*

СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия)

Ключевые слова: заработная плата, корреляционно-регрессионный анализ, резервы.

Аннотация: Представлен анализ оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий Воронежской области, выявлены основные показатели и факторы влияющие на ее величину. На основе результатов анализа рассчитаны резервы повышения среднегодового фонда оплаты труда и предложены мероприятия для внедрения этих резервов.

Key words: salary, regression and correlation analysis, reserves.

Abstract: The authors provide the analysis of payment of workers engaged in the sphere of agricultural production in the Voronezh Region, basic indicators and factors influencing its size. On the basis of results of the analysis the reserves of increase of mid-annual fund of payment are calculated and measures for introduction of these reserves are offered.

На оплату труда влияет множество факторов и большинство из них влияют косвенно. Для построения эффективной системы оплаты труда, а также анализа уже существующих и применяемых видов и систем стимулирования труда важно выявить и учесть взаимодействие не только явно влияющих факторов, но и косвенно.

Значительный интерес представляет собой корреляционно-регрессионный анализ [1, С. 44] как с точки зрения теории, так и практики. Это подтверждается построением экономико-математической модели оплаты труда 1 работника по районам Воронежской области на основе данных 2009 г.

В качестве основных факторов, влияющих на оплату труда сельскохозяйственного работника, были выбраны следующие группы показателей:

X_1 - Фондовооруженность, руб.

X_2 - Производительность труда (валовая продукция в расчете на 1 работника), руб.

X_3 - Количество отработанных работниками тыс. чел.-часов

X_4 - Трудообеспеченность, чел.

X_5 - Количество инвестиций на 1 га, руб.

X_6 - Удельный вес оплаты труда в затратах, %

X_7 - Валовый доход на 1 работника, руб.

X_8 - Окупаемость, %

X_9 - Урожайность зерновых, ц/га

X_{10} - Надой молока на 1 корову, кг.

В качестве результативного признака определена среднегодовая оплата труда одного работника, занятого в сельском хозяйстве (у).

На первом этапе анализа была построена модель множественной регрессии с помощью программы «STATGRAF». Вводя исходную информацию в пакет диалоговой статистики, были получены следующие результаты (таблица 1).

При этом коэффициент детерминации (R^2) равен 0,7018 или 70,18 %; стандартная ошибка для зависимой переменной равна 7745,867222; среднее квадратическое отклонение $Y_{расчет}$ от $Y_{факт}$ равно 4804,508858; критерий Дарбина-Уотсона равен 2,240.

Статистическая оценка характеристик построенной модели показывает, что некоторые из факторов (производительность труда, инвестиции на 1 га, надой молока на 1 корову) количественно мало определяют результат, а влияние отдельных факторов не поддается логико-экономическому осмыслению и их уровень значимости больше 0,05. Компьютерная программа позволяет рассчитать ряд вариантов и выбрать наиболее значимую модель, которая отражена в таблице 2.

Полученная модель количественно измеряет исследуемую связь, что выражается уравнением множественной регрессии:

$$У = 106395{,}9 + 0{,}019998 * X_1 + 3{,}532751 * X_3 - 10100{,}07 * X_4 + 2283{,}944151 * X_6 + 0{,}155903 * X_7 - 963{,}026685 * X_8 + 1334{,}146445 * X_9$$

Коэффициент регрессии a_1 свидетельствует о том, что при увеличении фондовооруженности на 1 рубль среднегодо-

* **ИСАХАНЯН Лусине Володевна – аспирант кафедры экономической теории ВГЛТА**
БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и финансов, декан экономического факультета ВГЛТА

вая оплата труда одного работника будет увеличиваться на 0,019998 руб.

Коэффициент регрессии a_3 показывает, что при увеличении количества отработанных работниками тыс. чел.-часов на 1 тыс. чел.-час оплата труда будет увеличиваться на 3,532751 руб.

Увеличение количества работников на 100 га сельхозугодий сопровождается снижением среднегодовой заработной платы на 10100,07 рублей.

Коэффициент регрессии a_6 показывает, что при увеличении удельного веса оплаты труда в затратах на 1 % оплата труда в расчете на 1 работника будет увеличиваться на 2283,944151 руб.

Коэффициент регрессии при X_7 (a_7= 0,155903) означает, что при увеличении валового дохода на 1 рубль в расчете на одного работника среднегодовая заработная плата увеличится на 0,155903 руб.

Коэффициент регрессии X_8(a_8 = 963,026685), имеющий обратную связь, свидетельствует о том, что с увеличением окупаемости затрат в среднем на 1 % среднегодовая оплата труда снижается на 963,026685 руб.

Среднегодовая оплата труда увеличится в среднем на 1334,146445 рублей, если урожайность зерновых увеличится на 1 центнер с гектара, о чем свидетельствует коэффициент регрессии X_9 (a_9 =1334,146445).

При этом коэффициент детерминации (R^2) составил 0,7004 – 70,04 %; стандартная ошибка для зависимой переменной равна 7764,073493; среднее квадратическое отклонение $Y_{расчет}$ от $Y_{факт}$ равно 5049,579165.

Коэффициент корреляции составил:

$$r = \sqrt{R^2} = \sqrt{0,7004} = 0,836899$$

Он свидетельствует о том, что между среднегодовой оплатой труда 1 работника и перечисленными выше факторами связь тесная. Так как коэффициент

Таблица 1 – Многофакторная экономико-математическая модель оплаты труда 1 работника по районам Воронежской области

Факторы	Условные обозначения	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Критерий студента	Уровень значимости
Оплата труда 1 работника, руб.	y	95006,120963	38686,97	2,4558	0,0229
Фондовооруженность, руб.	X_1	0,015967	0,007921	2,0160	0,0568
Производительность труда (валовая продукция в рас-чете на 1 работника), руб.	X_2	-0,099064	0,225356	-0,4396	0,6647
Количество отработанных работниками тыс. чел.-часов	X_3	2,452863	1,111133	2,2075	0,0385
Трудообеспеченность, чел.	X_4	-11601,37	3812,838772	-3,0427	0,0062
Инвестиции на 1 га, руб.	X_5	1,09985	0,667268	1,6483	0,1142
Удельный вес оплаты труда в затратах, %	X_6	2264,656181	524,91315	4,3143	0,0003
Валовый доход на 1 работника, руб.	X_7	0,115146	0,071615	1,6078	0,1228
Окупаемость, %	X_8	-812,676879	366,765774	-2,2158	0,0379
Урожайность зерновых, ц/га	X_9	1660,071207	510,01973	3,2549	0,0038
Надой молока на 1 корову, кг.	X_{10}	-0,11917	1,464252	-0,0814	0,9359

Таблица 2 – Улучшенная многофакторная экономико-математическая модель оплаты труда 1 работника по районам Воронежской области

Факторы	Условные обозначе-ния	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Критерий студента	Уровень значимости
Среднегодовая оплата труда 1 работника, руб.	y	106395,9	37456,25	2,8405	0,0090
Фондовооруженность, руб.	X_1	0,019998	0,007131	2,8043	0,0098
Количество отработанных работниками тыс. чел.-часов	X_3	3,532751	0,922634	3,8290	0,0008
Трудообеспеченность	X_4	-10100,07	3523,98654	-2,8661	0,0085
Удельный вес оплаты труда в затратах, %	X_6	2283,944151	487,44026	4,6856	0,0001
Валовый доход на 1 работника, руб.	X_7	0,155903	0,064709	2,4093	0,0240
Окупаемость, %	X_8	-963,026685	354,392911	-2,7174	0,0120
Урожайность зерновых, ц/га	X_9	1334,146445	474,627657	2,8109	0,0097

корреляции больше 0,7, а коэффициент детерминации больше 49 %, то разработанная экономико-математическая модель адекватна, то есть в наибольшей степени отвечает экономическим целям районов анализируемой области [2, С. 86].

Анализируя таблицу 2, мы видим, что критерий Дарбина-Уотсона равен 2,369 руб., что свидетельствует о наличии автокорреляции. Автокорреляцией в статистике называют зависимость между последовательными (соседними) уровнями ряда динамики. Различают правостороннюю и левостороннюю автокорреляцию [3, С. 66-67].

Для того чтобы оценить существенность влияния изучаемых факторов на среднегодовую оплату труда, построим многофакторный дисперсионный комплекс (таблица 3).

Так как фактическое значение критерия Фишера ($F_{фактич.}$ = 11,3544) значительно превосходит теоретическое ($F_{теор.}$ = 2,43), то влияние включенных в модель факторов существенна [4, С. 152-153].

Наряду с оценкой влияния

Таблица 3 – Множественный дисперсионный анализ оплаты труда 1 работника

Вариации	Сумма квадратов отклонений	Число степеней свободы	Средний квадрат отклонения (дисперсия)	Критерий Фишера	Уровень значимости
Модель (факторная вариация)	4791159838	7	684451405	11,3544	0,0000
Ошибка (остаточная вариация)	1446740093	24	60280837		
Общая вариация	6237899931	31			

Таблица 4 – Множественный дисперсионный анализ в порядке влияния отдельных факторов на результат

Вариации	Условные обозначения	Сумма квадратов отклонений	Число степеней свободы	Средний квадрат отклонения (дисперсия)	Расчетный критерий Фишера	Уровень значимости
Фондовооруженность, руб.	X_1	1201450000	1	1201500000	19,93	0,0002
Количество отработанных работниками тыс. чел.-часов	X_3	1129170000	1	1129200000	18,73	0,0002
Трудообеспеченность, чел.	X_4	17155300	1	17155000	0,28	0,6043
Удельный вес оплаты труда в затратах, %	X_6	761334000	1	761330000	12,63	0,0016
Валовый доход на 1 работника, руб.	X_7	80188700	1	80189000	1,33	0,2601
Окупаемость, %	X_8	1125560000	1	1125600000	18,67	0,0002
Урожайность зерновых, ц/га	X_9	476300000	1	476300000	7,90	0,0097
Общая вариация		4791160000	7			

Таблица 6 – Резервы увеличения годового фонда оплаты труда работников сельскохозяйственного производства в районах Воронежской области

№ р-н	Наименование районов	Среднегодовая численность, чел.	Фактическая среднегодовая оплата труда 1 работника	Теоретическая среднегодовая оплата труда 1 работника	Резервы повышения оплаты труда 1 работника	Резервы повышения годового фонда оплаты труда, руб.
		f	Уф	Ут	Ут - Уф	(Ут - Уф)*f
1	Анинский	2 775	109138	112075	2937,56	8151729,0
3	Богучарский	1 098	105760	109240	3480,65	3821753,7
7	Верхнехавский	707	95762,4	109868	14106,0	9972942,0
9	Грибановский	1 439	76120,2	82112,2	5992,0	8622488,0
11	Каменский	662	83782,5	94474,9	10692,4	7078368,8
12	Кантемировский	2 059	98876,3	99223,0	346,737	713931,48
13	Каширский	579	101839	103252	1412,18	817652,22
15	Нижнедевицкий	573	97401,4	109511	12110,1	6939087,3
17	Новохоперский	627	83327,0	86057,3	2730,39	1711954,53
27	Россошанский	3 206	94722,1	104424	9702,24	31105381,44
28	Семилукский	1 576	105633	110713	5079,30	8004976,8
32	Эртильский	1 212	99175,7	111380	12203,8	14791005,6
Итого:						101731270,87

факторов на результат в целом по всей модели, значительный интерес представляет изучение влияния каждого фактора на результат (таблица 4).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что наиболее существенное влияние на оплату труда одного работника оказали такие факторы, как фондовооруженность, количество отработанных работниками тыс. чел.-часов и окупаемость затрат.

Разработанная экономико-математическая модель достаточно отражает условия оплаты труда 1 работника в исследуемой совокупности районов Воронежской области, а поэтому может быть использована для оценки результатов их деятельности, в частности, для расчета резервов повышения заработной платы в расчете на 1 работника.

Для всех районов (и отстающих и передовых) повышение эффективности связано с освоением и практическим использованием достижений науки и техники, интенсификацией производства. Однако у рядовых районов есть и специфический резерв, связанный с рациональным освоением технологий, методов организации производства, труда и управления, уже внедренных в передовых хозяйствах. Передовыми в области являются экономически мощные районы, в которых производство продукции ведется по прогрессивным технологиям при высокой организации производства, рациональном ведении финансов.

Проведенный анализ отрасли среднегодовой оплаты труда 1 работника по изучаемой совокупности районов Воронежской области и построенная экономико-математическая модель позволяют рассчитать резервы увеличения заработной платы в расчете на 1 работника, занятого в сельском хозяйстве (таблица 5).

Как показывают расчеты та-

Таблица 5 – Резервы повышения оплаты труда 1 работника в районах Воронежской области

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонение среднего уровня факторов отстающих районов		Коэффициент регрессии	Резерв повышения оплаты труда 1 работника при доведении уровня факторов отстающих районов			
		по области	по передовым районам	по отстающим районам	от среднего уровня по области	от уровня передовых районов		до среднего уровня по области		до уровня передовых районов	
								руб.	%	руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Фондовооруженность, руб.	X_1	633226,2634	891079,31	456800,4947	176425,7687	434278,8153	0,019998	3528,1625	3,4209	8684,7077	8,4206
Количество отработанных работниками тыс. чел.-часов	X_3	2734,2253	4661,9340	1577,60	1156,6253	3084,3340	3,532751	4086,0692	3,9618	10896,1840	10,5649
Трудообеспеченность, чел.	X_4	1,8199	2,3621	1,3416	0,4783	1,0205	-10100,07	-4830,8635	-4,6840	-10307,1214	-9,9937
Удельный вес оплаты труда в затратах, %	X_6	17,1809	20,0529	13,9260	3,2549	6,1269	2283,944151	7434,0098	7,2080	13993,4974	13,5680
Валовый доход на 1 работника, руб.	X_7	173043,3531	240215,5385	127083,4368	45959,9163	113132,1017	0,155903	7165,2888	6,9474	17637,6341	17,1013
Окупаемость затрат, %	X_8	112,9253	122,4807	104,4941	8,4312	17,9866	-963,026685	-8119,4706	-7,8726	-17321,5758	-16,7949
Урожайность зерновых, ц/га	X_9	26,4822	29,4325	23,5319	2,9503	5,9006	1334,146445	3936,1323	3,8164	7872,2645	7,6329
Итого:								13199,3285	12,7980	31455,5905	30,4991

блицы 5, проведенные на основе корреляционно-регрессионного анализа, в совокупности районов Воронежской области имеются резервы повышения среднегодовой оплаты труда 1 работника. Так при достижении отстающими районами уровня среднего по области, среднегодовая оплата труда в расчете на 1 работника может быть увеличена на 13199,3285 руб. или 12,80 %, а при достижении уровня передовых районов она может быть увеличена на 31455,5905 руб. или 30,50 %.

Увеличение заработной платы 1 работника приведет к увеличению годового фонда оплаты труда работников занятых в сельском хозяйстве по районам Воронежской области, что подтверждают данные таблицы 6.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что 12-ти из 32-х районов Воронежской области имеют превышения теоретической заработной платы 1 работника над фактической. Таким образом, если все эти предприятия доведут фактическую оплату труда до теоретической или расчетной, то годовой фонд оплаты труда работников, занятых в сельском хозяйстве увеличится на 101731,27 тыс. руб. Следовательно, нужно искать пути реализации выявленных резервов.

По результатам проведенного статистико-экономического анализа намечены мероприятия по выявлению вскрытых резервов. Основными резервами повышения среднегодового фонда оплаты труда являются увеличение урожайности зерновых культур, количество отработанных работниками чел.-часов и фондовооруженности. В настоящее время урожайность зерна низкая - это следствие не только неблагоприятных погодных условий в отдельные годы, но и плохой организации, недостаточной специализации, концентрации производства. Система мероприятий по повышению урожайности может включать освоение севооборотов, посев по лучшим предшественникам и в оптимальные сроки, внесение удобрений и качественная обработка почвы.

Внедрение новой, современной техники и технологии, как правило, снижает себестоимость произведенной продукции и в конечном счете приводит к увеличению прибыли. Следовательно, предприятия могут выделять больше средств на формирование фонда оплаты труда, выделять премии, надбавки и доплаты для стимулирования своих работников.

Список использованной литературы:

1. Салманов, О.Н. Эконометрика: учеб. пособие. [Текст] / О.Н. Салманов. – М.: Экономистъ, 2006. – 320 с.
2. Гладилин, А.В. Эконометрика: учебное пособие [Текст] / А.В. Гладилин, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 232 с.
3. Просветов, Г.И. Эконометрика: Задачи и решения: Учебно-практическое пособие. 5-е изд., доп. [Текст] / Г.И. Просветов. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 192 с.
4. Ефимова, М.Р. Практикум по общей теории статистики: Учеб. Пособие. [Текст] / М.Р. Ефимова, О.И. Ганченко, Е.В. Петрова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.

Bibliographic references:

1. Salmanov, O.N. Econometrics: textbook [Text] / O.N. Salmanov. – M.: Economist, 2006. – 320 p.
2. Gladilin, A.V. Econometrics: textbook [Text] / A.V. Gladilin, A.N. Gerasimov, E.I. Gromov. – the 2nd edition. – M.: KNORUS, 2009. – 232 p.
3. Prosvetov, G.I. Econometrics: Tasks and decisions: textbook. The 5th edition, updated [Text] / G.I. Prosvetov. – M.: Publishing House «Alfa-Press», 2008. – 192 p.
4. Efimova, M.R. Practical course on the General Theory of Statistics: Textbook. [Text] / M.R. Efimova, O.I. Ganchenko, E.V. Petrova. – M.: Finance and statistics, 2001. – 208 p.

УДК 303.732.4

В.И. Щелоков*

СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА АДАПТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К ВОЗДЕЙСТВИЮ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

(Воронежский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: система, экономический анализ, адаптивность, комплексный, гибкость, устойчивость.

Аннотация: В статье представлен авторский взгляд на содержание системы экономического анализа адаптивности коммерческой организации к воздействию внешних факторов, рассмотрено ее место в системе комплексного экономического анализа хозяйствующего субъекта.

Key words: system, economic analysis, adaptability, complex, flexibility, sustainability.

Abstract: The article is devoted to the authors' view on the maintenance of the economic analysis system of commercial organization adaptability to external factors, the article shows the place of adaptability system in complex economic analysis system of commercial organization.

Переход к принципам рыночной экономики ознаменовался для организаций совершенно новыми условиями хозяйствования. Появление частной собственности, переход на самофинансирование и развитие жесткой конкурентной среды породили целый ряд проблем для субъектов экономических отношений. Одной из них стала резко изменившаяся внешняя среда деятельности.

Современная внешняя среда любой компании характеризуется чрезвычайно высокой степенью сложности, динамизма и неопределенности. Какие бы цели организация не ставила перед собой, будь то выживание, сохранение устойчивого состояния или развитие, она вынуждена искать способы адаптации к окружающей ее среде. Руководство большинства организаций не достаточно осознает значимость адаптации к внешней среды, а соответственно не занимается вопросами разработки методики экономического анализа адаптивности, изучением факторов, влияющих на нее, и проблемами повышения ее уровня. Это во многом способствует тому, что в научной и специальной литературе проблема экономического анализа адаптивности организации к воздействию внешних факторов

* **ЩЕЛОКОВ Владимир Иванович – аспирант кафедры экономического анализа и аудита экономического факультета ВГУ**

Рецензент – КОРОБЕЙНИКОВА Лариса Сергеевна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономического анализа и аудита ВГУ

является недостаточно разработанной и весьма актуальной.

Одним из наиболее эффективных методов исследования различных экономических процессов является методология системного анализа, согласно которой изучаемые явления рассматриваются в виде системы. В настоящее время многие разработки в сфере экономики и, в частности, экономического анализа, осуществляются именно в рамках системного подхода. Прежде чем применить данный подход к экономическому анализу адаптивности, рассмотрим взгляды различных авторов в отношении самого понятия «система» и системного подхода в частности.

Лопатников Л.И. определяет систему как множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство [1]. По мнению Ю.И. Черняка, система – это совокупность методов и средств решения проблемы. Системный анализ можно представить как методологию исследования трудно наблюдаемых и трудно понимаемых свойств и отношений в объектах с помощью представления этих объектов в качестве целенаправленных систем, изучения свойств этих систем и взаимоотношений между целями и средствами их реализации [2].

Савицкая Г.В. рассматривает системный подход в экономическом анализе как направление в методологии исследования, которое базируется на изучении объектов как сложных систем, состоящих из отдельных элементов с многочисленными внутренними и внешними связями [3]. По мнению В.В. Ковалева, системный подход к экономическому анализу деятельности организаций подразумевает, что каждая экономическая единица представляет собой сложную систему элементов, объединенных множеством связей как друг

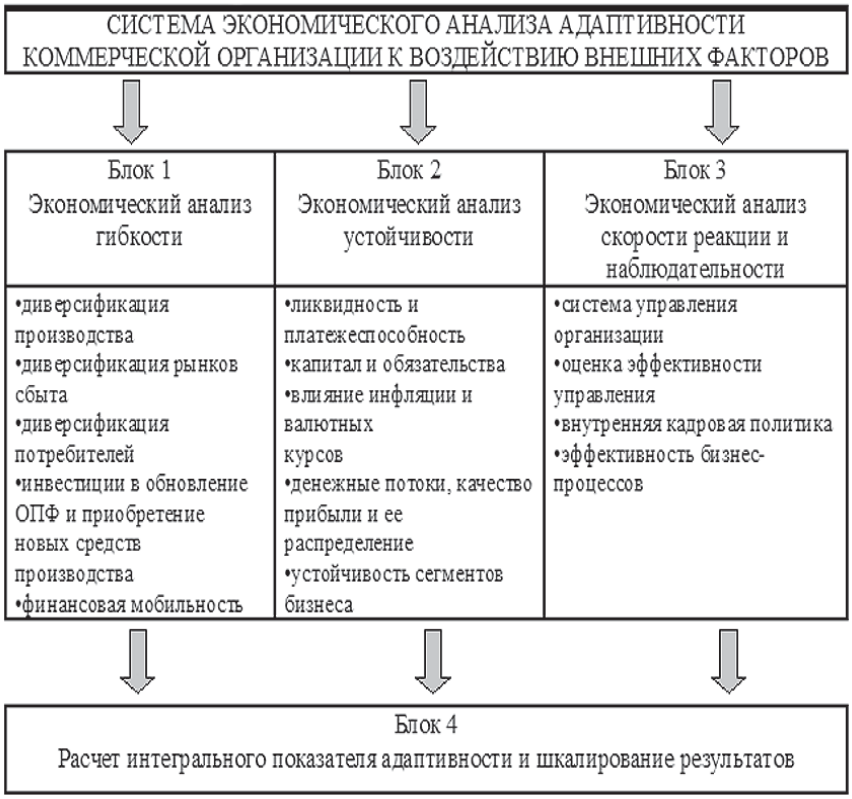

Рис. 1 – Система экономического анализа адаптивности коммерческой организации к воздействию внешних факторов

с другом, так и с внешней средой. Нельзя анализировать тот или иной аспект деятельности организации изолированно, это следует делать только с учетом системных связей. [4].

Исходя из приведенных выше определений системы и системного подхода, можно сказать, что экономический анализ адаптивности (ЭААД) организации к воздействию внешних факторов является сложной открытой системой, состоящей из отдельных элементов оценки уровня адаптивности хозяйствующего субъекта, находящихся в отношениях и связях между собой.

На рис. 1 представлена блок-схема системы ЭААД организации к воздействию внешних факторов, которая, по мнению автора, должна состоять из четырех основных компонентов:

1) экономический анализ показателей гибкости организации;

2) экономический анализ показателей устойчивости;

3) экономический анализ показателей скорости реакции и наблюдательности;

4) расчет интегрального показателя адаптивности и шкалирование результатов анализа.

Набор компонентов системы ЭААД является отражением свойств адаптивности организации и представляет собой квинтэссенцию взглядов различных ученых и практиков в сфере экономики на сущность исследуемой категории [5].

Блок 1 предполагает изучение организации с позиции ее гибкости к воздействию внешней среды. В рамках данного блока должна быть проанализирована структура выпускаемой продукции организацией и ее основными конкурентами, проанализированы основные рынки сбыта и их диверсификация. Так же должны быть изучены объем и структура капиталовложений хозяйствующего субъекта в модернизацию и развитие собственных производственных

мощностей и фондов. Стоит уделить внимание и финансовой мобильности, как одного из важнейших атрибутов гибкости коммерческой организации.

Экономический анализ устойчивости (блок 2) включает в себя изучение стабильности финансового положения организации. В том числе, анализируются показатели ликвидности и платежеспособности, проводится анализ капитала и обязательств, выявляется влияние инфляции и валютных курсов на состояние организации, проводится анализ денежных потоков и качества прибыли, устойчивости сегментов бизнеса.

В рамках третьего блока подвергается анализу система управления хозяйствующего субъекта. Оценивается эффективность принятия управленческих решений, устанавливаются определенные количественные критерии, отражающие данную эффективность. Так же изучается внутренняя политика организации в отношении обучения и повышения квалификации управленческого персонала, анализируется эффективность бизнес-процессов.

Четвертый блок является результирующим и предполагает разработку интегрального показателя адаптивности коммерческой организации. При этом данный показатель должен обладать не только количественным выражением, но и качественной ценностью, т.е. что бы его числовое значение однозначно характеризовало уровень адаптивности в лингвистическом выражении.

ЭААД, являясь сложной и многоцелевой системой, должен обладать свойством комплексности. Слово «комплекс» произошло от латинского «complexus» (связь) и предполагает под собой полноту, системность и взаимоувязанность. А.Д. Шеремет определяет комплексный экономический анализ как «средство получения цельного знания о хозяйственной деятельности, знаний о бизнесе, понимания деятельности экономического субъекта» [6]. М.И. Баканов акцентирует внимание на том, что системность и комплексность анализа выражаются в комплексном использовании всех видов экономической информации, будь то данные бухгалтерского, статистического, оперативного учета и отчетности или иные внеучетные данные. Необходимо только, что бы эти данные отвечали требованиям строгой системности и были взяты в комплексе, тогда они обеспечат потребности анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации [7] .

Для достижения комплексности ЭААД необходимо соблюдение следующих условий:

1) Полнота и всесторонность анализа. В процессе экономического анализа должны быть изучены все факторы, влияющие на уровень адаптивности хозяйствующего субъекта. Роль каждого такого фактора должна быть подвергнута оценке и анализу влияния на общий уровень адаптивности.

2) Формулирование единой цели. Целью ЭААД является оценка уровня адаптивности организации, позволяющая принимать обоснованные управленческие решения в области взаимодействия с внешней средой.

3) Целостность и системность анализа. В процессе ЭААД необходимо придерживаться определенной логической последовательности действий, учитывать причинно-следственные связи между изменением факторов, влияющих на адаптивность и конечными результатами деятельности.

4) Использование программно-целевого метода решения сложных проблем. Каждому блоку ЭААД формулируются цель и задачи анализа, осуществляется определение источников информации и дается оценка ее качеству. Моделируются системы показателей, раскрывается организационное обеспечение аналитической деятельности.

5) Поиск резервов повышения уровня адаптивности организации. Осуществляется определение необходимых уровней показателей, характеризующих адаптивность, проводится диагностика путей и методов достижения данными показателями оптимальных значений.

6) Проведение комплексной оценки уровня адаптивности организации.

Учитывая недостаточную разработанность проблемы ЭААД, по мнению автора, является целесообразным рассмотреть место экономического анализа адаптивности организации в системе комплексного экономического анализа (КЭА). Современная экономическая наука располагает различными подходами к представлению системы КЭА. Принципиальные основы системы КЭА были сформулированы в фундаментальных работах вышеупомянутых отечественных ученых М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. А.Д. Шеремет определил, что КЭА заключается в исследовании информационной модели хозяйственной деятельности организации, на основе которой им была разработана общая блок-схема формирования основных показателей. Показатели, характеризующие каждый блок, были классифицированы, а связь между ними формализована.

На рис. 2. представлена блок-схема системы КЭА А.Д. Шеремета, получившая развитие с введением блока «Анализ адаптивности».

По мнению автора, важными аргументами в пользу выделения системы ЭААД в качестве самостоятельного блока КЭА являются:

1) объективная потребность в ЭААД, порожденная тенденци-

ями развития рыночной экономики и глобализацией мирового сообщества.

2) ЭААД является сложной системой, которая допускает разделение на более простые подсистемы с их последующим изучением в отдельности. Так же, система ЭААД осуществляет целенаправленный выбор своего поведения – повышение адаптивности хозяйствующего субъекта.

3) Система ЭААД в КЭА позволит глубоко и всесторонне оценить способность организации адаптироваться к изменениям во внешней среде, выявить слабые места и повысить качественный уровень поведения хозяйствующего субъекта в окружающей среде.

Для обоснования места ЭААД в системе КЭА, необходимо определить его взаимосвязь с другими блоками. На основании данных рисунка 1 можно увидеть, что адаптивность в разрезе подсистемы гибкость функционально взаимосвязана более всего с блоками 1 и 11 КЭА. Показатели, отражающие гибкость организации по отношению к внешней среде функционально взаимодействуют с общим анализом условий ведения деятельности. При этом помимо анализа внешнеэкономических, социальных и природных условий деятельности, необходимо изучить и структуру отрасли, в том числе уровень конкуренции, номенклатуру продукции производителей, а также насколько диверсифицированы рынки сбыта и товарная линейка по сравнению с конкурентами. Взаимосвязь с анализом финансового состояния и платежеспособности проявляется в способности мобилизовать финансовые ресурсы. Что бы получить банковский кредит на взаимовыгодных условиях или мобилизовать денежные средства путем выпуска долговых бумаг с приемлемым уровнем доходности для обеих сторон, необходимы устойчивое финансовое состояние и достаточный уровень платежеспособности.

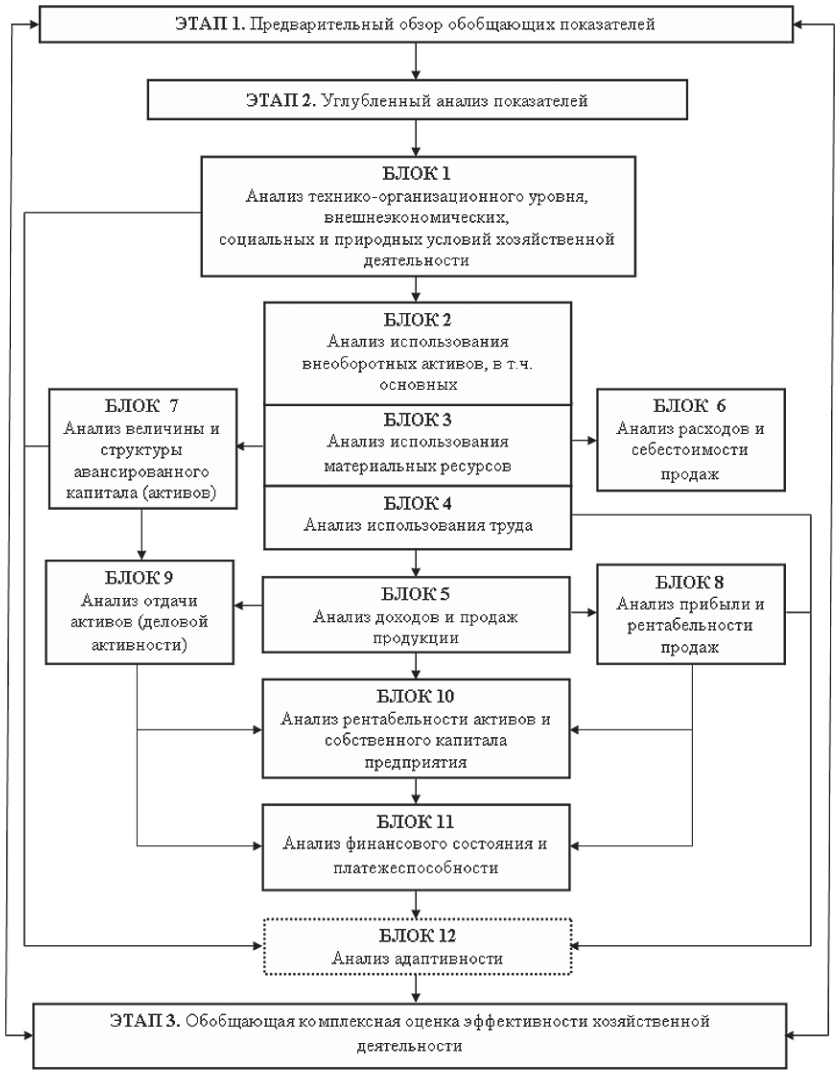

Рис. 2 – Развитие системы КЭА А.Д. Шеремета

В разрезе подсистемы устойчивость связь наблюдается с блоками 7,8 и 11. Адаптивность во многом определяется устойчивым финансовым состоянием, удовлетворительным уровнем платежеспособности, положительным чистым потоком денежных средств от операционной деятельности. Так же, не менее важными являются и больший удельный вес собственных источников финансирования активов в их общей структуре, качество прибыли как в целом, так и в разрезе операционных сегментов.

Подсистема скорость реакции и наблюдательность имеет определенную связь с блоком 4. Данное взаимодействие определяется тем фактором, что анализ использования труда включает в себя и показатели производительности труда, которые в свою очередь, при сравнении с темпом роста затрат на управление организацией, дают определенную информацию об уровне эффективности работы соответствующего административного персонала.

Исходя из вышеизложенного, по мнению автора, место блока «Анализ адаптивности» необходимо определить под блоком «Анализ финансового состояния и платежеспособности», т.к. именно данная позиция позволяет отразить всю сложность и комплексность ЭААД.

Список использованной литературы:

1. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь [Текст] / Л.И. Лопатников. - М.: Дело, 2003. – 520 с.

2. Черняк, Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой [Текст] / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.

3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие [Текст] / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.

4. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.В, Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ «Гриженко Е.М.», 2000. – 424 с.

5. Щелоков, В.И. Критический анализ подходов к определению адаптивности организации [Текст] / В.И. Щелоков // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы III Междунар. науч.-практ. конф., 23 апреля 2010 г.: в 2 ч. – Воронеж, 2010. – Ч. 2. – С. 269-272.

6. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник [Текст] / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 416 с.

7. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2007. - 536 с.

8. Ендовицкий, Д. А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации [Текст] / Д.А. Ендовицкий, А.В. Ендовицкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – №5. – С. 7-13.

Bibliographic references:

1. Lopatnikov, L.I. The economic-mathematical dictionary [Text] / L.I. Lopatnikov. – M.: Business, 2003. – 520 p.

2. Chernyak, J.I. System analysis in economics [Text] / J.I. Cherniak. – M.: Economics, 1975. – 191 p.

3. Savitskaya, G.V. The economic analysis of enterprise: Textbook [Text] / G.V. Savickaja. – Minsk: New knowledge, 2002. – 704 p.

4. Kovalev, V.V. The economic analysis of enterprise [Text] / V.V. Kovalev, O.N. Volkova. – M.: Ind.Entr. «Grizhenko E.M.», 2000. – 424 p.

5. Schelokov, V.I. The critical analysis of approaches to definition of organization adaptability [Text] / V.I. Schelokov // Actual problems of accounting, economic analysis and financial control of organization activities: III Internat. scient-pract. conf. mater., 23 Apr. 2010.: in 2 parts. – Voronezh, 2010. – Part 2. – P. 269-272.

6. Sheremet, A.D. The complex economic analysis: Textbook [Text] / A.D. Sheremet. – M.: INFRA-M, 2009. – 416 p.

7. Bakanov, M.I. The theory of economic analysis: Textbook [Text] / M.I. Bakanov, M.V. Melnik, A.D. Sheremet. – M.: Finance and Statistics, 2007. – 536 p.

8. Endovitsky, D.A. The system approach to economic analysis of commercial organization financial stability [Text] / D.A. Endovicky, A.V. Endovickaya. // The economic analysis: theory and practice. – 2005. – №5 – P. 7-13.

РАЗДЕЛ 5: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МАРКЕТИНГ

УДК 33.2

Т.И. Смотрова, Т.В. Сабетова*

ВЛИЯНИЕ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

(АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки, Россия)

Ключевые слова: торговый центр, девелопер, торговая площадь, якорный арендатор.

Аннотация: Рассматриваются субъекты коммерческой недвижимости, их ожидания и предъявляемые требования к объекту, оцениваются факторы, влияющие на доходность торгового центра.

Key words: shopping centre, developer, sales area, anchor tenant

Abstract: The articles is devoted to the subjects of commercial property, their expectations and requirements imposed on an object, factors influencing profitability of the shopping.

В последние несколько лет наблюдается изменение форматов торговли, что привело к необходимости проектирования и строительства различных типов торговых центров. Это, в свою очередь, формирует ряд вопросов, которые необходимо учитывать при формировании концепции торгового центра и его дальнейшей эксплуатации и управлении им.

Современный подход к пониманию сущности торгового центра определяет трех основных субъектов, которые оказывают на него влияние и формируют определенные требования.

Одним из участников является девелопер, для которого торговый центр представляет собой сложный и многокомпонентный вид коммерческой недвижимости, требующий большого количества специальных знаний для успешного функционирования торгового объекта. Практика показывает, что зачастую происходит разделение функциональных обязанностей между девелопером и управляющей компанией. Тем не менее, вне зависимости от того, как определено управление торговым центром, задачей этого субъекта является повышение доходности объекта. В свою очередь, доходность находится в прямой зависимости от маркетинговой активности по продвижению торгового центра, повышению узнаваемости среди потенциальной аудитории, поддержании на должном уровне популярности и посещаемости комплекса.

С точки зрения арендатора, возможность размещения именно на территории этого торгового центра, определяется сформированной концепцией, присутствием целевой аудитории, причем ТЦ рассматривается как торговое пространство, где концентрация потенциальных покупателей многократно выше. Готовность совершить покупку у посетителя торгового центра значительно больше, чем у человека, проходящего либо проезжающего мимо отдельно стоящего магазина. Т. е. оценивая людские потоки при размещении на территории торгового центра и на иной территории арендатор может сравнивать свои затраты и планируемую прибыль. Еще одним преимуществом для арендатора является соотношение торговых площадей и подсобных помещений. На территории торгового центра потребность в аренде подсобных помещений минимальна, обычно все арендуемое пространство является торговым, что в свою очередь повышает доход с «квадрата» арендуемой площади.

Для покупателя современный торговый центр - это комфортная среда не только для покупок, но и для отдыха, разнообразных развлечений, досуга, общения и в целом времяпрепровождения. Зарубежный опыт и современные торговые центры ориентированы в большей степени на подобный формат - все более значимыми становятся комфортность объекта, разнообразие развлекательной части - все то, что позволяет пришедшему лицу получить как можно больше положительных эмоций в результате посещения торгового центра.

Исходя из интересов данными субъектами, по-

* **СМОТРОВА Татьяна Ивановна – ст. преподаватель кафедры маркетинга АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»**
САБЕТОВА Татьяна Владиславовна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры управления и маркетинга в АПК ВГАУ им. К.Д. Глинки
Рецензент – БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления, организации производства и отраслевой экономики ВГТА

нимания идеи торгового центра, ее потенциальной целевой аудитории и прочих факторов происходит формирование концепции торгового центра.

Концепции предшествует значительный объем работ по проведению маркетинговых исследований, оценке торговой зоны и выборе месторасположения объекта, оценке его конкурентной среды.

На основе проведенных исследований и анализа формируется концепция будущего торгового комплекса, в которой заключается основная коммерческая идея, модель объекта. При формировании концепции и бизнес-модели торгового центра следует понимать, каким должен быть комплекс в данном конкретном месте, чтобы он был коммерчески успешным, приносил владельцу максимум прибыли на вложенные средства и сохранял свою ценность на протяжении многих лет, оставаясь успешным в условиях развития торговой зоны и возможного ужесточения конкуренции.

Концепцию торгового центра можно оценить на основе качественных и количественных показателей, таких как удаленность от магистралей, оптимальная для данной торговой зоны площадь объекта, его этажность, соотношение между торговой, развлекательной и рекреационной зоной, необходимое количество парковочных мест и др. Концепция определяет состав торговых операторов, в том числе «якорных», ценовой уровень и ассортиментную матрицу комплекса, исходя из различных характеристик населения торговой зоны – уровня доходов и особенностей покупательского поведения. Также концепция дает рекомендации относительно архитектурного облика и планировочных решений объекта, что является принципиальным вопросом, поскольку несоблюдение архитектурного решения приводит к дальнейшим проблемам при реализации проекта торгового центра.

Кроме этого, частой серьезной ошибкой является отсутствие концепции как таковой либо неверная трактовка данного понятия. При разработке концепции довольно часто не учитывается перспективная конкуренция. Возникновение в торговой зоне комплекса нового объекта приводит к значительным изменениям оборота, посещаемости и поэтому должно обязательно учитываться при разработке бизнес-модели центра. Зачастую концепция центра не принимает во внимание, либо недооценивает конкуренцию со стороны объектов неквалифицированной торговли. Владельцы торгового центра полагают, что торговый комплекс сам по себе будет являться «центром притяжения», однако потенциальная аудитория может иметь устоявшееся поведение при совершении отдельных покупок в иных объектах торговли.

Также к ошибкам в концепции торговых центров можно отнести несоответствием размеров объекта размеру участка или его торговой зоне, технологические и конструктивные просчеты, связанные с ошибками в планировках, неправильной организацией вертикальных связей, недостатком парковочных мест, неправильным размещением фуд-корта и т.д.

Успешность торгового центра определяется многими параметрами, причем влияние одного параметра на общий результат может быть значительным, комплекс будет не в полной мере использовать потенциал своего участка и вложенных инвестиций. Например: комплекс, имеющий прекрасные архитектурное и планировочное решения, но расположенный в неудобном месте или в удалении от транспортных и пешеходных потоков, не сможет привлечь достаточно ни покупателей, ни арендаторов. Выгодное расположение, в свою очередь, на первоначальном этапе позволяет сгладить допущенные ошибки, однако с течением времени, если они не будут устранены или скорректированы, доходность центра будет также уменьшаться. Неверное планирование пула арендаторов или определение ассортиментной матрицы также может привести к падению общей доходности. Арендатор должен гармонично вписываться в концепцию центра как по ценовому уровню, так и по уровню известности марки. Следует учитывать уровень доходов и платежеспособности посетителей, соотношение ассортиментных позиций и марок в целом по комплексу и при размещении на этаже.

Оценивая доходность, владельцы торгового центра и управляющая компания обычно учитывают размер арендного дохода в краткосрочной перспективе. Зарубежный подход под доходностью понимает сумму, за которую может быть продан объект через пять или десять лет после вывода его на проектную мощность.

Рассмотрим подробнее проблему выбора месторасположения торгового центра. Существование неразрывной связи объекта недвижимости (строения) с земельным участком, на котором он расположен, не вызывает сомнений. Выбор земельного участка под строительство – один из ключевых моментов. При планировании нового торгового центра инвестор сталкивается с тремя типичными ситуациями:

1) есть единственный вариант местоположения торгового центра – конкретный земельный участок. В этом случае необходимо оценить целесообразность строительства на нём торгового центра;

2) имеется ограниченное количество конкретных земельных участков, и необходимо выбрать из них наиболее перспективный для строительства торгового центра;

3) у инвестора нет конкретных земельных участков под строительство торгового центра, он хочет найти в населённом пункте наиболее выигрышное место для строительства торгового центра.

Для каждого объекта торговой недвижимости существуют свои критерии выбора земельного участка, которые напрямую зависят от формата

будущего торгового центра и его концепции. Это такие параметры, как площадь участка, его удалённость от центра города и транспортные потоки в непосредственной близости от земельного участка.

Физические характеристики. Чем крупнее торговый центр, чем более широкий ассортимент товаров и услуг он предлагает, тем больше радиус его торговой зоны. Размеры участка определяют возможность выбора формата торгового центра (районный, окружной, региональный, суперрегиональный). Если речь идёт о микрорайонном торговом центре, то земельный участок должен располагаться в местах активной жилой застройки. Посетители такого ТЦ проживают в пяти-десяти минутах езды от его месторасположения.

Приоритетным критерием при выборе земельного участка является формат торгового центра. Региональные торговые центры строятся в спальных районах города. Такое местоположение позволяет создать на территории ТЦ обширную зону развлечений с необходимым парковочным коэффициентом. Если оптимальный парковочный коэффициент для регионального торгового центра – не менее 4 машиномест на 100 квадратных метров торговой площади, то для районного ТЦ достаточно 3–4 машиноместа на той же площади. Если говорить о таком формате, как суперрегиональный торговый комплекс, то его концепция предполагает размещение на огромных площадях – более 100 000 квадратных метров, и здания обычно имеют не больше двух этажей. Концепция таких торговых центров предполагает размещение обширной развлекательной зоны и большой парковки. Оптимальный парковочный коэффициент для комплексов такого формата – 5-6 машиномест на 100 квадратных метров торговой площади. Это обусловлено большим потоком посетителей, использующих личный транспорт.

Земельные участки больших площадей, на которых возможно поместить большую развлекательную зону и парковку такой ёмкости, как правило, располагаются на окраине города или за его пределами. Месторасположение должно характеризоваться хорошей транспортной доступностью. Здесь важно наличие хороших транспортных развязок, расположение на оживлённых магистралях города, развитость инфраструктуры, характеристики транспортных и пешеходных потоков, время езды к торговому центру на общественном и личном транспорте и пешеходный доступ, наличие остановок общественного транспорта.

Правильный выбор месторасположения земельного участка характеризуется высокими показателями машинопотока и человекопотока, что в любом случае будет положительно влиять на посещаемость торгового центра. Расположение в конкретном административном районе города определяет целевую аудиторию торгового центра.

Хорошая видимость – тоже важный фактор месторасположения. Участок должен хорошо просматриваться со всех сторон.

Правовые и архитектурные ограничения. В российском законодательстве есть понятие «целевое использование» земельного участка, перевод из одной категории земель в другую, сервитут. В любом случае при покупке или аренде земельного участка необходима тщательная экспертиза правоустанавливающих документов, а также градостроительных ограничений.

Таким образом, оживлённость места, расположение транспортных магистралей, общий имидж района, назначение и качество застройки прилегающих участков, размеры, топография, конфигурация участка, существующие архитектурные и правовые ограничения, особенности подведения коммуникаций, зонирование, варианты использования, состояние грунтов – все эти факторы важны при выборе земельного участка. Но для каждого конкретного проекта значимость тех или иных параметров участка может меняться.

Еще одним из значимых аспектов при планировании работы торгового центра является определение «пула» арендаторов. Что касается «якорного» арендатора, с одной стороны, он привлекает покупателей и способствует увеличению людского потока, с другой – претендует на получение льготной арендной ставки.

Одним из важнейших признаков «якоря» считают его узнаваемость среди покупателей, что предполагает знание бренда и существование в формате отдельного магазина – street retail. Другим показателем «якорной» категории является внушительный размер магазина и исчерпывающий ассортимент товара. При этом важно грамотно использовать торговые площади, чтобы представить ассортимент товара различной категории. Чем больше площадь, тем шире ассортимент товаров и, как следствие, богаче выбор у покупателей. Сильный «якорь» может не только привлекать посетителей и работать на имидж торгового центра, но и исправлять недостатки концепции или строительства объекта, улучшить зонирование и перераспределить покупательские потоки.

Каждая сетевая розничная компания развивается по утвержденному плану, в котором прописаны все приоритеты. При выборе торгового центра «якорный» арендатор обращает внимание на позиционирование и программу продвижения ТЦ, что является показателем конкурентоспособности объекта. Если он только строится, то принципиальным моментом станет дата планируемого открытия, так как сетевому оператору потребуется заложить в будущий бюджет расходы на отделку помещения, закупку оборудования и запуск рекламной кампании.

Для универсального торгового центра обычно «якорными» арендаторами становятся супермаркет, один или несколько магазинов, предлагающих

спортивную одежду, детские товары, аудио-, видеотехнику, несколько известных fashion-брендов, парфюмерия и косметика, а также популярный оператор развлекательного сегмента (кино, боулинг).

В свою очередь сетевые операторы предъявляют требования к торговым центрам, которые выражаются в специфических приоритетах. Например, для гипермаркетов DIY – это расположение ТЦ на основных транспортных магистралях, операторы киносетей предпочитают торговые центры в середине жилых массивов, для продуктовых супермаркетов лучшее место – спальные районы, так же, как и для сетевых дисконт-центров, продающих со скидкой одежду, обувь и т. п.

Кроме требований в отношении аудитории, арендаторы оценивают размер торговых площадей. Так, «Перекрестку» в формате супермаркета достаточно 800–1600 кв. м, но если он позиционируется как городской гипермаркет, то тут уже запросы на несколько порядков выше – от 4 до 7 тыс. кв. м. «Ашан» не может войти в некоторые проекты в силу того, что просто не вписывается в предлагаемый метраж. Такие «якоря», как «Ашан» или Real ориентированы на площадь не менее 10 тыс. кв. м. В настоящее время площадь открывающихся магазинов OBI достигает 12–16 тыс. кв. м, а «Леруа Мерлен» – 9 тыс. кв. м.

Также играет важное значение планировка. Например, Media Market в первую очередь рассматривает предложения, где ширина зала составляет 36 м и более. А для операторов киносетей очень важен шаг колонн, который должен быть не менее 12 м. Таким образом, чем правильнее геометрия помещения, тем легче вписать в него кинозалы и соответствующую технологию, в которой основным является единое пространство. Предъявляются требования и по высоте торговых залов. Для супермаркета – не меньше 4 м, а гипермаркетов и кинотеатров – 8–10 м.

Нельзя не учитывать и такой важный аспект, как мощность электросети. Так, для «якорных» арендаторов, реализующих бытовые приборы и электронику, она должна быть не менее 200–350 кВт, что объясняется необходимостью одновременно подключать многочисленную технику, находящуюся в торговом зале. Примерно столько же электроэнергии, а в некоторых случаях и больше, потребуется для продуктового супермаркета. Для того чтобы в торговом центре появился кинотеатр, нужно обеспечить электрическую мощность из расчета не менее 0,7 кВт на 1 кв. м арендуемой площади. Дополнительную нагрузку на сеть дают кондиционеры. На каждые 10 кв. м дополнительно требуется 1 кВт электроэнергии. В самом сложном положении оказываются ТЦ, расположенные на наиболее выигрышных площадках в центре города, где мощности перегружены.

Эксперты допускают, что «якорь» может уйти из торгового центра. Например, из-за слишком низких транспортных и пешеходных потоков, неудобных развязок, наличия строящихся конкурентов с более привлекательными условиями.

Таким образом, со стороны арендаторов условия, которым должен отвечать торговый центр, можно определить следующим образом: основным и самым жестким критерием на сегодняшний день является арендная ставка, далее по степени убывания значимости – месторасположение, концепция, архитектурный проект, а также девелопер, возводящий объект, и управляющая компания (их репутация на рынке), причем репутация снижает риски ретейлера при участии в проекте.

В рамках работы действующего торгового центра арендные ставки становятся для одних участников (собственников) источником дохода, для других же (арендаторов) – затратной частью. Если для собственника принципиально привлечение конкретного арендатора, он может предложить ему персональную систему льгот и скидок.

Список использованной литературы:

1. «Торговля. Термины и определения»: ГОСТ Р 51303-99, № 242-ст от 11.08.1999 г. [Текст] // Государственный стандарт РФ.

2. Канаян, К. Разработка концепции торгового центра. Развитие торговых комплексов в регионах [Текст] / К. Канаян К., Р. Канаян // Мол. – 2005. – №4. – С. 20-22.

3. Канаян, К. Организация парковки [Электронный ресурс] // http://www.retail.ru/article/all_retail/29391/

4. Симоненко, П.И. Глазами арендатора [Текст] / П.И.Симоненко // Молл. – 2006. – № 3. – С. 25-26.

5. Российский совет торговых центров [Электронный ресурс] // http://www.rcsc.ru/terminology_definition/

Bibliographic references:

1. «Trade. Terms and definitions»: All-Union State Standard R 51303-99, article № 242 dated 11.08.1999. [Text] // State standard of the RF.

2. Kanayan, K. Development of conception of the shopping centre. Development of shopping centres in the regions [Text] / K. Kanayan, R. Kanayan // Mall. – 2005. – №4. – P. 20-22.

3. Kanayan, K. Parking arrangement [Electronic resource] // http://www.retail.ru/article/all_retail/29391/

4. Simonenko, P.I. Through the eyes of a renter [Текст] / P.I. Simonenko // Mall. – 2006. – № 3. – P. 25-26.

5. Russia Council of Shopping Centres [Electronic resource] // http://www.rcsc.ru/terminology_definition/

УДК 339.138

С.Е. Дмитриев*

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

(Воронежский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: конкурентоспособность, интегрированная корпоративная структура, маркетинговый подход, факторы конкурентоспособности.

Аннотация: В статье рассматривается сущность системообразующих факторов конкурентоспособности корпорации: производственно-коммерческие, управленческие, организационные, финансовые, инновации и гармонизация интеграционных процессов.

Key words: competitive ability, integrated organizational structure, marketing approach, factors affecting competitive ability.

Abstract: The article discusses the essence of strategic factors affecting competitive ability of companies: production-commercial, administrative, organizational, financial ones as well as factors of innovations and harmonization of integration processes.

Подход к определению факторов конкурентоспособности интегрированных корпоративных структур (ИКС) исходит из обусловленности конкурентоспособности стоимостью, которая обосновывается трудовой теорией стоимости в диалектическом единстве с теорией предельной полезности, когда товар в процессе обмена выступает как трудовая стоимость и потребительная стоимость, то есть как величина и субстанция стоимости, как тождество противоположностей.

В нашем подходе к обоснованию факторов конкурентоспособности корпорации факторы стоимости и конкурентоспособности как целостность разлагаются (классифицируются) таким образом, чтобы отразить с достаточной детализацией существенные источники, движущие силы, воздействующие и определяющие трудовую стоимость, потребительную стоимость и конкурентоспособность предприятия, корпорации. Факторы стоимости образуют целостную систему взаимодействующих причин, находящихся в определенной логической связи со следствием конкурентоспособностью.

Основы понимания стоимости социально-экономических систем – факторов производства – заложены в положениях Ж.Б. Сэя, Дж.Б. Кларка, А. Маршала [С. 125, 1]. Факторами производства (предложения) – экономическими ресурсами являются природный и человеческий капиталы, денежный капитал и средства производства; предпринимательская способность – система управления.

Производственно-коммерческие факторы, различающиеся по сущности и содержанию, имеют общее – они пронизаны и обусловлены маркетинговыми факторами, влияние которых связано с тотальным проникновением маркетинга во все сферы деятельности предприятия. Это означает, что изучение рынка, конкуренции, информации и ценовой политики осуществляется применительно к научным исследованиям, разработкам, технологиям, технике, человеческим ресурсам, поставкам, денежным ресурсам (кредитным, инвестиционным) на основе динамичных связей между подразделениями корпорации. Эффективное воплощение маркетинговой ориентации в интегрированной структуре требует преобразования деловых функций предприятий, интеграционных связей между ними.

Подход к определению факторов конкурентоспособности отражает тотальный маркетинг – наличие маркетинговых отношений в сферах действия всех факторов конкурентоспособности социально-экономических систем, в данном случае – интегрированной корпоративной структуры и ее подразделений. Роль маркетинговых факторов обусловлена стратегической целью ориентации на клиента [3].

Следующим специфическим системообразующим фактором конкурентоспособности интегрированной корпоративной структуры является гармонизация интеграционных процессов, что означает создание, развитие интегративных основ компании и ее предприятий путем формирования новых оптимальных структур. Без этого фактора стоимость не может быть образована – это фактор обеспечения, углубления взаимодействия экономических субъектов, формирования, развития связей между ними путем создания эффективных структур холдингов, финансово-промышленных групп, концернов и др.

* **ДМИТРИЕВ Сергей Евгеньевич – аспирант кафедры экономики и управления организациями ВГУ**

Рецензент – БАУТИН Василий Михайлович – д.э.н., профессор кафедры управления, организации производства и отраслевой экономики ВГТА

Гармоничная по корпоративным отношениям, по своей структуре корпорация – по составу, соотношению, форме построения, взаимосвязям входящих в нее подразделений отражает сущность, смысл объединения. Системообразующий фактор гармонизации интеграционных процессов в корпорации создает синергетический эффект повышения ее стоимости и конкурентоспособности.

Системообразующим фактором любой социально-экономической системы, в том числе ИКС и ее предприятий, является управление, представляющее единство двух сторон процесса и структуры. Управление корпорацией предполагает выделение конкурентоспособных подразделений. В интегрированной корпоративной структуре выделяются структурные подразделения – центры ответственности. Главными функциями этих структурных подразделений являются маркетинговые исследования, управление стратегической деятельностью корпорации, работа с отдельными подразделениями, финансовый менеджмент и определение общекорпоративной структуры.

Система управления основывается на маркетинговом подходе, выполняя экономическую функцию приведения предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках, а так же функции: ресурсную – обеспечение производственно-коммерческого цикла ресурсами с учетом цен на рынке; организаторскую – соединение и комбинирование факторов производства в корпоративной структуре; творческую, связанную с инновациями (внедрением новинок), обуславливающими инновационный путь развития корпорации и создания на этой основе конкурентной на отечественном и международном рынках продукции.

Организаторская функция предпринимателя реализуется организационными факторами. От уровня организации производства с учетом специализации и кооперации подразделений корпорации зависит возможность использования конкурентных преимуществ новой технологии, оперативность удовлетворения запросов потребителей, обеспечение гибкости производства и высокого качества продукции, эффективного использования ресурсов, что в совокупности может обеспечить корпорации уникальные конкурентные преимущества.

Финансовые факторы влияют на финансовую систему – образование, распределение и использование денежных средств. Финансовые факторы позволяют осуществлять качественные изменения в системе управления оборотным капиталом, механизме снижения издержек, обеспечивая эффективные источники финансирования инвестиций. Меры качественного улучшения состояния оборотного капитала корпорации и ее подразделений, их финансового состояния представляют влияние основных финансовых факторов: ликвидности – состояния и структуры оборотных активов; финансовой устойчивости – соотношения собственных и заемных источников финансирования оборотного капитала (состояния кредиторской и дебиторской задолженностей, в том числе просроченной; величины собственного капитала; прибыльности – рентабельности продаж; структуры фондов; деловой активности – оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей и производственных запасов. Организационно-управленческие финансовые факторы: нормативное планирование видов оборотных активов – незавершенного производства, производственных запасов (материальных, готовой продукции); планирование накладных расходов, в том числе управление формированием источников финансирования оборотного капитала, инвестиций в основной капитал. Конкурентоспособность корпорации и ее подразделений напрямую зависит от их финансового состояния, обусловленного в свою очередь рыночной ситуацией.

Инновации – системообразующий фактор конкурентоспособности, охватывающий все сферы деятельности интегрированной корпоративной структуры и ее предприятий – подразделений. А. Смит утверждал, что организационным механизмом капитализма служит не только рыночная система (соотношение спроса и предложения), но и конкуренция, которая заставляет не просто удовлетворять все возрастающие потребности посредством понижения цен, и улучшения качества, но и делать это наиболее эффективным способом с помощью перехода на новые технологии, то есть при помощи инноваций [С. 79, 2]. В зависимости от состояния корпорации и ее подразделений внедряются инновации разного уровня (улучшающие, радикальные – научно-технологические). Осуществляются новые, наиболее эффективные комбинации факторов производства с учетом рыночной ситуации, обеспечивается рост стоимости и конкурентоспособности. Инновации повышают эффективность использования основного и оборотного капитала, улучшают организацию производства и управление деятельностью ИКС и ее подразделений.

Таким образом, в нашем подходе отличительной особенностью классификации факторов является то, что она составлена с учетом специфики объекта исследования – интегрированной корпоративной структуры. Нами выделены специфические системообразующие факторы, обоснован приоритет маркетинга, обуславливающего содержание мер всех факторов конкурентоспособности. Система инновационных факторов внутренней и внешней среды ИКС представляет собой внутренние экономические ресурсы, взаимодействующие с факторами внешней рыночной среды и общей среды косвенного воздействия. Эти факторы оказывают влияние на конкурентоспособность корпорации. Факторы инновационного развития корпорации рассматриваются нами как источники качественных, необратимых,

направленных преобразований среды корпорации (факторов производства: человеческих ресурсов, технологии, техники, оборотного капитала, системы управления снабжением, производством, сбытом), сфер взаимодействия предприятия с покупателями, конкурентами, банками, инвесторами, поставщиками, рабочей силой. Действие всех инновационных факторов корректируется в соответствии с маркетинговой ситуацией. Обеспечивает углубление взаимодействия подразделений интегрированной корпоративной структуры, формирование, развитие связей между ними в новой структуре.

Системообразующие факторы – управленческие, реализующие предпринимательские функции: ресурсное обеспечение производственно – коммерческого цикла с учетом рыночного ценообразования, экономическую функцию – обеспечивающую соответствие производства спросу на товарных рынках, организаторскую – соединение и комбинирование факторов в корпоративной структуре; творческую – внедрение инноваций. Инновации – системообразующий фактор конкурентоспособности интегрированной корпоративной структуры.

Список использованной литературы:

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки. В 3-х т. [пер. с англ.] [Текст] / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 125.
2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит // Классика экономической мысли. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – С. 79. – 402.
3. Яндиев, М.И. Аналитический обзор «Конкурентоспособность российского производства» [Электронный ресурс] / М.И. Яндиев, В.В. Ванчугов, В.А. Федоров // Российский университет дружбы народов. – 2009. – http://www.humanities.edu.ru/db/msg/33

Bibliographic references:

1. Marshall, A. Principles of Economics. In 3 volumes [translated from English] [Text] / A. Marshall. – M.: Publishing Group «Progress», 1993. – P. 125.
2. Smith, A. Wealth of Nations [Text] / A. Smith // Classics in economic thought. – M.: EXMO-PRESS, 2000. – P. 79. – 402.
3. Yandiev, M.I. Analytical review «Competitive ability of Russian production» [Electronic resource] / M.I. Yandiev, V.V, Vanchugov, V.A. Fedorov // Peoples' Friendship University of Russia. – 2009. – http://www.humanities.edu.ru/db/msg/33

УДК 339.133

К.Л. Загорулько*

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИИ РЫНОЧНОГО СПРОСА

(Воронежский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: рыночный спрос, классификация, определение.

Аннотация: В статье приводится исследование понятия и классификаций рыночного спроса. Автором предлагается собственный вариант определения и вариант классификации с дополнениями и уточнениями существующих точек зрения на дифференциацию спроса по его видам.

Key words: market demand, classification, definition.

Abstract: The article provides the results of research on the concept and classifications of market demand. The authors provide their own suggestion concerning definition and classification with additions and specification of the existing points of view on the demand differentiation according to its types.

Теоретические положения о рыночном спросе представлены в трудах многих зарубежных и отечественных авторов. Однако до сих пор отсутствуют общепризнанные определение рыночного спроса и его классификация, отдельные теоретические аспекты являются предметом острых дискуссий. Например, как справедливо отмечает Ф. Котлер, спрос – это «...потребность, подкрепленная покупательной способностью» [1]. Но в этом определении не отражается его динамический характер, подчеркиваемый Ж.Ж. Ламбеном в своих трудах, где он указывает, что «...рыночный спрос – это не фиксированная величина, а функция ряда переменных, называемых детерми-

* **ЗАГОРУЛЬКО Константин Леонидович – аспирант кафедры экономики и управления организациями ВГУ**
Рецензент – БАУТИН Василий Михайлович – д.э.н., профессор кафедры управления, организации производства и отраслевой экономики ВГТА

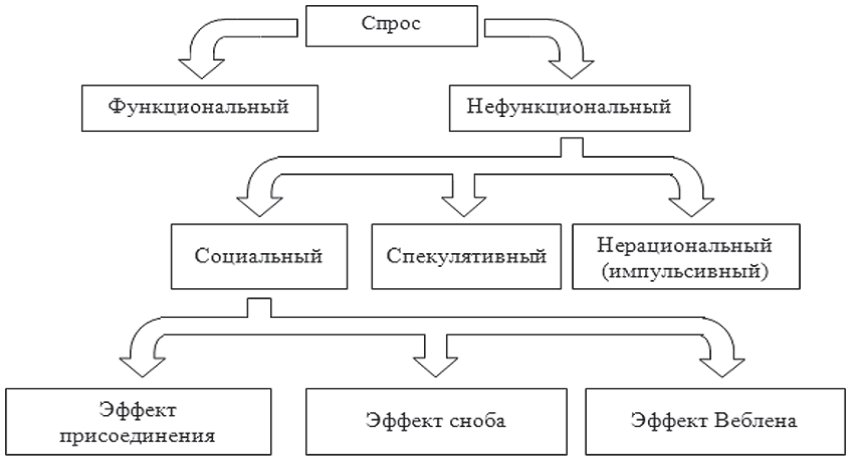

Рис. 1 – Классификация спроса по мотивации покупателя (по Х. Лейбенстайну)

нантами спроса» [2]. Данную точку зрения разделяют К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, отмечая при этом, что детерминантами спроса являются вкусы или предпочтения потребителей, количество потребителей, их денежные доходы, цены на комплементаные и альтернативные товары или услуги, потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов, цена товара или услуги. Поскольку приоритет отдается последней, спрос определяется как кривая, показывающая количество товаров или услуг, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени при прочих равных условиях. При этом под равными условиями авторы понимают допущение при изменении цены на товар или услугу равенство остальных детерминант спроса [3]. Указанная оговорка позволяет считать определение корректным, спрос действительно является кривой, то есть функцией одной переменной, за исключением того, что в нем отсутствует небольшая деталь – ограничение по конкретизации рынка. Например, последний может быть выделен по географическому признаку, по его субъектам и т.д. В то же время до сих пор можно встретить определения спроса, подобные точке зрения Е.П. Голубкова, считающего, что «...рыночный спрос – это общий объем продаж на определенном рынке (частном или совокупном) определенной марки товара или совокупности марок товара за определенный период времени» [4]. Данное определение представляется ошибочным, поскольку фактически речь идет не о спросе, а о его величине, или одной точке кривой спроса, следовательно, отождествление понятий «рыночный спрос» и «величина спроса» не может быть признано правомерным.

Критический анализ вышеизложенных точек зрения позволяет предложить следующее авторское определение: рыночный спрос – это функция, показывающая количество товаров или услуг, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени на определенном рынке при допущении равенства остальных детерминант спроса.

Классификации спроса разработаны многими учеными. А. Маршалл первым дифференцировал его по эластичности, выделяя в зависимости от значения коэффициента E_d (1) неэластичный ($E_d < 1$), эластичный ($E_d > 1$) и спрос с единичной эластичностью ($E_d = 1$) [5]. Данная классификация общепризнанно считается значимым элементом разработки ценовой и товарной политики компании. К. Р. Макконнелл и С.Л. Брю также выделяют возможность определения категории товаров и формализации

Таблица 1 – Классификация спроса по его состояниям (по Ф. Котлеру)

№, п/п	Вид спроса	Основные задачи маркетинга
1	Отрицательный	Анализ причин неприязни рынка к товару и возможности программы маркетинга изменить негативное отношение рынка посредством изменения свойств товара, снижения его цены и более активного стимулирования спроса
2	Отсутствующий	Поиск способов увязки присущих товару выгод с естественными потребностями и интересами человека
3	Скрытый	Оценка величины потенциального рынка и создание эффективных товаров и услуг, способных удовлетворить спрос
4	Падающий	Преломление тенденции падения спроса благодаря творческому переосмыслению подхода к предложению товара
5	Нерегулярный	Поиск способов сглаживания колебаний в распределении спроса по времени с помощью установления гибких цен и других мер стимулирования
6	Полноценный	Поддержание существующего уровня спроса, несмотря на меняющиеся потребительские предпочтения и усиливающуюся конкуренцию, путем обеспечения качества товара и обслуживания, постоянного измерения уровня потребительской удовлетворенности для оценки целесообразности собственных действий
7	Чрезмерный	Поиск способов временного или постоянного снижения спроса путем повышения цен, ослабления усилий по стимулированию и сокращения сервиса
8	Нерациональный	Убеждение потребителей в отказе от потребления путем распространения сведений о последствиях применения товара, резкого повышения цены и ограничения доступности товара

взаимосвязи между товарами-субститутами и товарами-комплементами с помощью коэффициента эластичности спроса по доходу и перекрестной эластичности [3]. Тем не менее, они не дифференцируют спрос строго по степени эластичности внутри групп товаров «нормальные – низшие» и «субституты – комплементы – несопряженные». Представляется целесообразным предложить, согласно логике ученых, следующие значения коэффициентов эластичности внутри указанных групп: для категории «нормальные товары» – неэластичный ($0 \le E_i < 1$), с единичной эластичностью ($E_i = 1$), эластичный ($E_i > 1$); для категории «низшие товары»: неэластичный ($-1 < E_i < 0$), с единичной эластичностью ($E_i = -1$), эластичный ($E_i < -1$); для категории «субституты»: неэластичный ($0 < E_{xy} < 1$), с единичной эластичностью ($E_{xy} = 1$) и эластичный ($E_{xy} > 1$); для категории «комплементы»: неэластичный ($-1 < E_{xy} < 0$), с единичной эластичностью ($E_{xy} = -1$) и эластичный ($E_{xy} < -1$); для категории «несопряженные» значение E_{xy} равно нулю. С учетом уточнений, классификация представляется справедливой.

Лейбенстайн Х. предложил классификацию спроса по мотивации покупателя, что схематично можно представить следующим образом (рисунок 1):

Функциональный спрос обусловлен качествами, присущими самому товару. Нефункциональный спрос означает, что часть спроса на потребительский товар обусловлена какими-то другими факторами, а не присущими ему качествами. Вероятно, наиболее значительная часть нефункционального спроса обусловлена внешними воздействиями на полезность. То есть полезность, извлеченная из данного товара, увеличивается или уменьшается в зависимости от того, покупают ли другие этот товар, либо благодаря тому, что этот товар имеет более высокую цену по сравнению с другими товарами [6]. При этом эффект Гиффена Х. Лейбенстайн не упоминает, однако, поскольку эффект обусловлен именно качеством товаров, он вероятно входит в функциональный спрос. С учетом данного замечания классификацию можно признать корректной.

Ламбен Ж.Ж. классифицирует спрос по масштабу рыночных возможностей на расширяемый и нерасширяемый в зависимости от возможности повлиять на его уровень изменением объема или интенсивности общей маркетинговой активности. Также он проводит разграничение между спросом на рынке, или так называемым «первичным спросом» и спросом на продукцию конкретной фирмы. Под первым Ж.Ж. Ламбен понимает спрос для совокупности марок или конкурирующих фирм, в то

Таблица 2 – Классификация спроса

№, п/п	Классификационный признак	Вид спроса
1	Эластичность по цене	1. Неэластичный ($E_d < 1$) 2. Единичная эластичность ($E_d = 1$) 3. Эластичный ($E_d > 1$)
2	Эластичность по доходу	1. На нормальные товары ($E_i \ge 0$) 1.1. Неэластичный ($0 \le E_i < 1$) 1.2. Единичная эластичность ($E_i = 1$) 1.3. Эластичный ($E_i > 1$) 2. На товары низшей категории ($E_i < 0$) 2.1. Неэластичный ($-1 < E_i < 0$) 2.2. Единичная эластичность ($E_i = -1$) 2.3. Эластичный ($E_i < -1$)
3	Перекрестная эластичность	1. На товары-заменители 1.1. Неэластичный ($0 < E_{xy} < 1$) 1.2. Единичная эластичность ($E_{xy} = 1$) 1.3. Эластичный ($E_{xy} > 1$) 2. На несопряженные товары ($E_{xy} = 0$) 3. На сопутствующие товары 3.1. Неэластичный ($-1 < E_{xy} < 0$) 3.2. Единичная эластичность ($E_{xy} = -1$) 3.3. Эластичный ($E_{xy} < -1$)
4	Мотивация покупателя	1. Функциональный 2. Нефункциональный 2.1. Социальный 2.1.1. Эффект присоединения 2.1.2. Эффект сноба 2.1.3. Эффект Веблена 2.2. Спекулятивный 2.3. Нерациональный (импульсивный)
5	По масштабу рыночных возможностей	1. Расширяемый 2. Нерасширяемый
6	По характеру товаров	1. Спрос на потребительские товары 1.1. Спрос на быстрорасходуемые потребительские товары 1.2. Спрос на потребительские товары длительного пользования 1.3. Спрос на услуги в потребительском секторе 2. Спрос на товары промышленного назначения 2.1. Спрос на расходуемые материалы 2.2. Спрос на комплектующие изделия 2.3. Спрос на промышленное оборудование 2.4. Спрос на услуги в промышленном секторе
7	Тенденции спроса	1. Растущий 2. Стабилизировавшийся 3. Падающий
8	Состояние	1. Отрицательный 2. Отсутствующий 3. Скрытый 4. Нерегулярный 5. Полноценный 6. Чрезмерный 7. Нерациональный

время как второй является частью первичного спроса, соответствующей доле рынка, удерживаемой фирмой или маркой на базовом рынке товара. Первичный спрос, в свою очередь, Ж.Ж. Ламбен классифицирует по характеру товаров, выделяя спрос на потребительские товары, в свою очередь дифференцируемый на спрос на быстрорасходуемые потребительские товары, спрос на потребительские товары длительного пользования и спрос на услуги в потребительском секторе, а также спрос на товары промышленного назначения, дифференцируемый на спрос на расходуемые материалы, спрос на комплектующие изделия и спрос на промышленное оборудование [2]. Данная классификация представляется справедливой, и имеет смысл в первую очередь для выбора методов анализа спроса, однако, по мнению автора, целесообразно дополнить ее спросом на услуги в промышленном секторе, поскольку, как отмечает сам Ж.Ж. Ламбен, спрос в промышленном секторе имеет свою специфику. Он имеет производный характер и зависит от одного или нескольких источников спроса, подлежащего удовлетворению в будущем, поэтому подразумевает анализ не только спроса со стороны своих прямых клиентов, но также и со стороны клиентов прямых клиентов, в отличие от спроса на услуги в потребительском секторе.

Котлер Ф. классифицирует спрос по его состоянию на отрицательный, отсутствующий, скрытый, падающий, нерегулярный, полноценный, чрезмерный, нерациональный. Цель классификации – в определении задач маркетинга, поскольку, как справедливо утверждает ученый, каждому состоянию спроса соответствуют свои задачи [1] (таблица 1).

Необходимо отметить, что падающий спрос представляется более корректным отнести к классификации по тенденциям спроса, соответствующим концепции жизненного цикла товара Т. Левитта: растущий, стабилизировавшийся, падающий [7].

Обобщение, систематизация и критический анализ различных научных взглядов на дифференциацию видов спроса по различным признакам позволяет предложить следующий вариант классификации спроса (таблица 2).

Список использованной литературы:

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. [Текст] / Ф. Котлер. – М., Прогресс, 1990. – 736 с.

2. Ламбен, Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с французского [Текст] / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – С. 220-234.

3. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю – пер. с 14 англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 47-52.

4. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст] / Е.П. Голубков. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 416 с.

5. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Электронный ресурс] / А.Маршалл. – http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Marshal/c19.html

6. Leibenstein, H. Bandwagon, snob and Veblen effects in the theory of consumer's demand [Text] / H. Leibenstein // Quarterly Journal of Economics. 1950. – Vol. LXIV. – №2. – P. 183-207.

7. Levitt, T. Exploit the Product Life Cycle [Text] / T. Levitt // Harvard Business Review 43. – 1965. – Nov-Dec. – P. 81-94.

Bibliographic references:

1.Kotler, F. Principles of Marketing: translated from English [Text] / F. Kotler. – M., Progress, 1990. – 736 p.

2. Lamben, J.-J. Strategic Marketing: The European Perspective: translated from French [Text] / J.-J. LAmben. – SPb: Science, 1996. – P. 220-234.

3. McConnell C.R. Economics: Principles, Problems, and Policies [Text] / C.R. McConnell, S.L. Brue – translated from the 14th English edition – M.: INFRA-M, 2003. – P. 47-52.

4. Golubkov, E.P. Marketing research: theory, methodology and practice [Text] / E.P. Golubkov. – M.: Publishing House «Finpress», 1998. – 416 p.

5. Marshall, A. Principles of Economics [Electronic resource] / A. Marshall. – http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Marshal/c19.html

6. Leibenstein, H. Bandwagon, snob and Veblen effects in the theory of consumer's demand [Text] / H. Leibenstein // Quarterly Journal of Economics. 1950. – Vol. LXIV. – №2. – P. 183-207.

7. Levitt, T. Exploit the Product Life Cycle [Text] / T. Levitt // Harvard Business Review 43. – 1965. – Nov-Dec. – P. 81-94.

АННОТАЦИИ

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.П. Пидоймо
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье обосновываются сущность индикативного планирования промышленности региона, принципы, мотивационные методы, зарубежный подход к индикативному планированию.

А.А. Мальцев
НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Рассмотрены особенности раннеиндустриального периода 1860-1910-х гг. и этапа форсированной модернизации 1930-1950-х гг. в контексте последовательной смены технико-технологических укладов. Предложена трактовка модернизации как процесса неуклонного развития производительных сил. Обоснован приоритет модернизации технико-экономического базиса над институциональной основой. Исследована эволюция роли человеческого капитала на разных стадиях российской модернизации. Доказана необходимость доиндустриализации современной российской экономики.

В.В. Вакуленко
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ СТЕЙКХОЛДИНГА

В статье рассматриваются методы идентификации и оценки рисков корпоративных структур. Выявлены виды экономической неопределенности, которые обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны.

И.Е. Рисин, А.С. Колосов
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассматриваются экономические, институциональные и управленческие аспекты государственно-частного партнерства. Определено, что в экономическом плане оно выступает как форма отношений между институционально разнородными субъектами (государством, бизнесом, гражданами). В институциональном аспекте ГЧП является формой реализации государственной собственности. Как категория управления государственно-частное партнерство представляет собой способ соединения механизмов конкуренции и координации.

РАЗДЕЛ 2: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Ксюань Фам Хак, Э.Ю.Околелова
МЕТОДЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ РИСКОВ ВЫСОТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ВЬЕТНАМА

В статье рассматриваются методы идентификации и оценки рисков высотного строительства во Вьетнаме. Представленная классификация отражает особенности страны, а также включает риски, связанные непосредственно с технологическими условиями возведения высотных зданий и сооружений.

Салман Али Абдул Хусейн Салман
АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

В статье рассмотрены различные терминологические подходы к определению сельского предпринимательства. В результате анализа установлено, что, несмотря на определенную разницу в подходах, многие из них оперируют одинаковыми критериями. В конце статьи дан обобщенный взгляд на ключевые признаки сельского предпринимательства.

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

В.П. Воронин, Н.П. Матыцина, А.С. Литвинов
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Развитие машиностроения определяет уровень научно-технического прогресса во всём народном хозяйстве. Несмотря на некоторые положительные тенденции последнего времени, комплекс проблем в отрасли пока не преодолен. Для их решения необходимо разработать программу развития машиностроительного комплекса, направленную на создание благоприятных условий для обновления производственных мощностей и активного внедрения инноваций.

Н.С. Гордиенко, С.В. Дедов
ПРИОРИТЕТЫ МОТИВАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ

Формирование инновационной экономики определяет необходимость формирования мотивационных условий на государственном уровне.

В.В. Рекеда, С.А. Тронин
ВИДЫ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Статья посвящена рассмотрению сущности инвестиционных рисков. Приведены различные классификации инвестиционных рисков, выявлены основные факторы их возникновения. В конце статьи приведены методы анализа инвестиционных рисков. Сделан вывод о важности выявления рисков при планировании и реализации инвестиционных проектов.

РАЗДЕЛ 4: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

П.В. Никитин
МЕХАНИЗМ УСКОРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

В статье рассматриваются перспективы преодоления депрессивности территорий при создании особых экономических зон промышленно-производственного типа.

А.Ж. Еркнапешян
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Современная российская транспортная система и ее инфраструктура развита в разной степени в разных регионах страны, и это создает определенные проблемы в развитии экономики. Повышение конкурентоспособности России на мировом рынке транспортных услуг возможно только при условии эффективного использования основных преимуществ транспортной системы, что обуславливает формирование новых подходов к ее развитию.

Л.В. Исаханян
СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Представлен анализ оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий Воронежской области, выявлены основные показатели и факторы влияющие на ее величину. На основе результатов анализа рассчитаны резервы повышения среднегодового фонда оплаты труда и предложены мероприятия для внедрения этих резервов.

В.И. Щелоков
СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА АДАПТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К ВОЗДЕЙСТВИЮ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В статье представлен авторский взгляд на содержание системы экономического анализа адаптивности коммерческой организации к воздействию внешних факторов, рассмотрено ее место в системе комплексного экономического анализа хозяйствующего субъекта.

РАЗДЕЛ 5: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МАРКЕТИНГ

Т.И. Смотрова, Т.В.Сабетова
ВЛИЯНИЕ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

Рассматриваются субъекты коммерческой недвижимости, их ожидания и предъявляемые требования к объекту, оцениваются факторы, влияющие на доходность торгового центра.

С.Е. Дмитриев
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

В статье рассматривается сущность системообразующих факторов конкурентоспособности корпорации: производственно – коммерческие, управленческие, организационные, финансовые, инновации и гармонизация интеграционных процессов.

К.Л. Загорулько
ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИИ РЫНОЧНОГО СПРОСА

В статье приводится исследование понятия и классификаций рыночного спроса. Автором предлагается собственный вариант определения и вариант классификации с дополнениями и уточнениями существующих точек зрения на дифференциацию спроса по его видам.

ABSTRACTS

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

L.P. Pidoimo

MANAGEMENT OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN THE REGION BASED ON INDICATIVE PLANNING

The article discusses the nature of indicative planning of industry in the region, principles, motivational methods, foreign approach to indicative plannig.

A.A. Maltsev

NEW INDUSTRIALIZATION AS A BASIS FOR RUSSIAN MODERNIZATION

The article deals with the early industrial period (1860-1910s) and the stage of forced modernization (1930-1950s) in the context of consecutive technological change. The key components of modernization transition are classified. The modernization interpretation as a process of steady production forces growth is proposed. The priority of technical-economic basis modernization over institutional foundation is grounded. The role of human capital evolution on different stages of Russian modernization is analyzed. Hypothesis of modernization processes nonlinearity is formed. The necessity of the Russian modern economy reindustrialization is being proved.

V.V. Vakulenko

METHODOLOGICAL ASPECTS TO EVALUATE RISKS FACED BY STAKEHOLINGS

The article discusses the methods to identify and evaluate risks of corporate structures. The authors provide different types of economic uncertainty, which depend on unfavourable changes in the enterprise economy or in the economy of the country.

I.E. Risin, A.S. Kolosov

ECONOMIC INSTITUTIONAL AND ADMINISTRATIVE ASPECTS OF PUBLIC–PRIVATE PARTNERSHIP

The article discusses economic, institutional and administrative aspects of public-private partnership (PPP). It is defined that in terms of economy it acts in the form of relations between institutionally diverse subjects (state, business, and citizens). In the institutional aspect PPP is the form of realization of state property. As the management category state-private partnership represents a tool connecting mechanisms of a competition and coordination.

SECTION 2: GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL COOPERATION

Ksuyan Fam Hak, E.Yu. Okolelova

METHODS OF IDENTIFICATION AND EVALUATION OF RISKS IN HIGH–RISE CONSTRUCTION IN VIETNAM

The article discusses the methods of identification and evaluation of risks in high-rise construction in Vietnam. The given classification reflects the peculiarities of the country, which are to do with technological conditions of construction of high-rise buildings.

Salman Ali Abdul Hussein Salman

ANALYTICAL APPROACHES TO DEFINE THE CONCEPT OF AGRIBUSINESS IN LITERATURE NOWADAYS

The article describes various terminological approaches to the definition of rural entrepreneurship. The analysis allowed concluding that, despite some differences in approaches, many of them apply the same criteria. At the end of the paper the authors provide a generalized view on the key features of rural entrepreneurship.

SECTION 3: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

V.P. Voronin, N.P. Matitsina, A.S. Litvinov

DEVELOPMENT OF ECONOMIC BASIS FOR INNOVATIVE ACTIVITY IN MACHINE–BUILDING COMPANIES

The machine industry's development determines level of scientific and technical progress in the national economy. Despite some positive tendencies of recent times, a complex of problems in industry has not yet been overcome. For their solution it is necessary to develop a program of a machine industry complex, aimed at creating favorable conditions for the renewal of production capacities and active innovation.

N.S. Gordienko, S.V. Dedov

MOTIVATIONAL PRIORITIES IN INNOVATION ECONOMICS: RESOURCE ASPECT

Establishment of innovation economics detemines the necessity to form motivational conditions at the state level.

V.V. Rekeda, S.A. Tronin
TYPES OF INVESTMENT RISKS. THEORETICAL ANALYSIS
The article is devoted to the nature of investment risks. The authors provide various classifications and define the key factors of their appearance. There are also methods for analyzing investment risks. The authors reach the conclusion about importance of risks' determination when planning and bringing to life investment projects.

SECTION 4: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

P.V. Nikitin
MECHANISM FOR ENHANCING THE DEVELOPMENT OF DEPRESSING REGIONS BY CREATING SPECIAL ECONOMIC ZONES
The article considers perspectives of overcoming the territories' depression at setting up special economic zones of an industrial-productive type.

A.Zh. Erknapeshyan
ECONOMIC OBJECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TRANSPORT SYSTEM
Contemporary Russian transport system and its infrastructure are developed at a different degree in various regions of the country, and it causes certain problems in economic development. It is transport that is a tool to actualize Russian national interests, and to secure a worthy place in the world economic system. Increase of Russian competitiveness at the world market of transport services is probable only in case of an effective use of basic advantages of transport system, and it causes formation of new approaches to its development.

L.V. Isakhanyan
STATISTICAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF THE LABOUR REMUNERATION LEVEL OF WORKERS ENGAGED IN THE SPHERE OF AGRICULTURAL PRODUCTION AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT
The authors provide the analysis of payment of workers engaged in the sphere of agricultural production in the Voronezh Region, basic indicators and factors influencing its size. On the basis of results of the analysis the reserves of increase of mid-annual fund of payment are calculated and measures for introduction of these reserves are offered.

V.I. Shelokov
CONTENT OF THE SYSTEM OF ECONOMIC ANALYSIS FOCUSED ON ADAPTABILITY OF COMMERCIAL ORGANIZATION TO THE INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS, ITS PLACE IN THE SYSTEM OF COMPLEX ECONOMIC ANALYSIS
The article is devoted to the authors' view on the maintenance of the economic analysis system of commercial organization adaptability to external factors, the article shows the place of adaptability system in complex economic analysis system of commercial organization.

SECTION 5: COMPETITIV ABILITY AND MARKETING

T.I. Smotrova, T.V. Sabetova
INFLUENCE OF SUBJECTS OF COMMERCIAL PROPERTY ON THE ESTABLISHMENT OF THE SHOPPING CENTRE CONCEPTION
The articles is devoted to the subjects of commercial property, their expectations and requirements imposed on an object, factors influencing profitability of the shopping.

S.E. Dmitriev
MARKETING APPROACH TO PROVE FACTORS AFFECTING COMPETITIVE ABILITY OF INTEGRATED ORGANIZATIONAL STRUCTURES
The article discusses the essence of strategic factors affecting competitive ability of companies: production – commercial, administrative, organizational, financial ones as well as factors of innovations and harmonization of integration processes.

K.L. Zagorulko
CONCEPT AND CLASSIFICATION OF THE MARKET DEMAND
The article provides the results of research on the concept and classifications of market demand. The authors provide their own suggestion concerning definition and classification with additions and specification of the existing points of view on the demand differentiation according to its types.

СПИСОК АВТОРОВ

ВАКУЛЕНКО Виктор Владимирович - аспирант кафедры экономики строительства ВГАСУ, e-mail: Ella_ok16@mail.ru

ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор, зав. кафедры экономической теории и международного бизнеса ВГТА, e-mail: voronin41@rambler.ru

ГОРДИЕНКО Надежда Сергеевна - соискатель кафедры экономической теории и мировой экономики ВГАУ им. К.Д. Глинки, e-mail: nady_gordienko.8@mail.ru

ДЕДОВ Сергей Владимирович – к.ф-м.н, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин ВАИУ (г. Воронеж) , e-mail: generdeser@mail.ru

ДМИТРИЕВ Сергей Евгеньевич - аспирант кафедры экономики и управления организациями ВГУ, e-mail: Eppd205@yandex.ru

ЕРКНАПЕШЯН Артур Жозефович – аспирант кафедры экономики и финансов ВГЛТА, e-mail: erknapeshyan@mail.ru

ЗАГОРУЛЬКО Константин Леонидович – аспирант кафедры экономики и управления организациями ВГУ, e-mail: Eppd205@yandex.ru

ИСАХАНЯН Лусине Володевна – аспирант кафедры экономической теории ВГЛТА, e-mail: Lusine--@mail.ru

КОЛОСОВ Александр Сергеевич - аспирант кафедры региональной экономики и территориального управления ВГУ, e-mail: Neta208@yandex.ru

ЛИТВИНОВ Александр Сергеевич - аспирант кафедры экономической теории и международного бизнеса ВГТА, e-mail: alextvin@yandex.ru

МАЛЬЦЕВ Александр Андреевич – к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета, e-mail: almalzev@mail.ru

МАТЫЦИНА Наталья Петровна - к.э.н. ст. преподаватель кафедры экономики Воронежского института кооперации (филиал) БУКЭП, e-mail: voronin41@rambler.ru

НИКИТИН Павел Витальевич – аспирант АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», e-mail: p.nikitin@list.ru

ОКОЛЕЛОВА Эмма Юрьевна – д.э.н., профессор кафедры экономики строительства ВГАСУ, e-mail: Ella_ok16@mail.ru

ПИДОЙМО Людмила Петровна - д.э.н., профессор кафедры экономики и управления организациями ВГУ, e-mail: Pidoymo@yandex.ru

РЕКЕДА Владимир Васильевич - ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента ВПИ (филиал) ВолгГТУ, e-mail: Kotvlad@rambler.ru

РИСИН Игорь Ефимович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой региональной экономики и территориального управления ВГУ, e-mail: risin@mail.ru

САБЕТОВА Татьяна Владиславовна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры управления и маркетинга в АПК ВГАУ им. К.Д. Глинки, e-mail: tsabetova@mail.ru

САЛМАН Али Абдул Хуссейн Салман - преподаватель кафедры бухгалтерского учета в государственном университете Ди-Кар Ирак, аспирант ВИВТ, e-mail: aabs5@yahoo.com

СМОТРОВА Татьяна Ивановна – ст. преподаватель кафедры маркетинга АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов» , e-mail: tsabetova@mail.ru

ТРОНИН Сергей Александрович - к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита ВГИ (филиал) ВолГУ, e-mail: tron1977@rambler.ru

ФАМ ХАК Ксюань – аспирант кафедры экономики строительства ВГАСУ, e-mail: Ella_ok16@mail.ru

ЩЕЛОКОВ Владимир Иванович – аспирант кафедры экономического анализа и аудита экономического факультета ВГУ, e-mail: nusvrn@rambler.ru

THE LIST OF AUTHORS

VAKULENKO Viktor Vladimirovich – post-graduate student of the Chair of Construction economy, VSUACE, e-mail: Ella_ok16@mail.ru

VORONIN Valery Pavlovich – Doctor of Economics, Professor, head of the Chair of economic theory and international business, VSTA, e-mail: voronin41@rambler.ru

GORDIENKO Nadezhda Sergeevna – competitor of the Chair of the economic theory and world economy, VSAU named after K.D. Glinka, e-mail: nady_gordienko.8@mail.ru

DEDOV Sergey Vladimirovich – Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor of the Chair of humanitarian and social and economic disciplines, MAEU (Voronezh), e-mail: generdeser@mail.ru

DMITRIEV Sergey Evgenievich – post-graduate student of the Chair of Economics and organization administration, VSU, e-mail: Eppd205@yandex.ru

ERKNAPESHYAN Artur Zhosephovich – post-graduate student of the Chair of Economy and finance, VSAFE, e-mail: erknapeshyan@mail.ru

ZAGORULKO Konstantin Leonidovich - post-graduate student the Chair of Economics and organization administration, VSU, e-mail: Eppd205@yandex.ru

ISAKHANYAN Lusine Volodevna – post-graduate student of the Chair of Economic theory, VSAFE, e-mail: Lusine--@mail.ru

KOLOSOV Aleksandr Sergeevich – post-graduate student of the Chair of Regional economy and Territorial management, VSU, e-mail: Neta208@yandex.ru

LITVINOV Aleksandr Sergeevich – post-graduate student of the Chair of Economic theory and international business, VSTA, e-mail: alextvin@yandex.ru

MALTSEV Aleksandr Andreevich – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair of World economy, Ural State University of Economics, e-mail: almalzev@mail.ru

MATITSINA Natalia Petrovna – Candidate of Economics, senior professor of the Economics Chair, VCI (Branch) of the BUCC of , e-mail: voronin41@rambler.ru

NIKITIN Pavel Vitalievich – post-graduate student, IMMF, e-mail: p.nikitin@list.ru

OKOLELOVA Emma Yurievna – Doctor of Economics, Professor of the Chair of construction economics, VSUCEA, e-mail: Ella_ok16@mail.ru

PIDOIMO Ludmila Petrovna – Doctor of Economics, Professor of the Chair of economics and organization administration, VSU, e-mail: Pidoymo@yandex.ru

REKEDA Vladimir Vasilievich – senior professor at the Chair of Economics and management VPI (branch) VolgSTU, e-mail: Kotvlad@rambler.ru

RISIN Igor Efimovich – Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of regional economy and territorial management, VSU, e-mail: risin@mail.ru

SABETOVA Tatiyana Vladislavovna – Candidat of Economics, Senior professor of the Chair of Management and marketing of the agro-industry complex, VSAU named after K.D. Glinka, e-mail: tsabetova@mail.ru

SALMAN Ali Abdui Hussein Salman – lector of the Chair of Accounting, State University Thi-Qar, Iraq, post-graduate, VIHT, e-mail: aabs5@yahoo.com

SMOTROVA Tatyana Ivanovna – senior professor at the Chair of Marketing, IMMIF, e-mail: tsabetova@mail.ru

TRONIN Sergey Alexandrovich – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair of finance and crediting, VGU (branch) VolSU, e-mail: tron1977@rambler.ru

FAM HAK Ksuyan– post-graduate student of the Chair of Construction economics, VSAFE, e-mail: Ella_ok16@mail.ru

SHELOKOV Vladimir Ivanovich – post-graduate student of the Chair of Economic analyses and accounting, VSTA, e-mail: nusvrn@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, представленные 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 представить 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 представляемых 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 приводится краткие аннотации и ключевые слова на русском и английском языках.

2.2. Редколлегия рекомендует авторам структурировать представляемый 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, B; t, c). 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 7.1 2003 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 качаства (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.