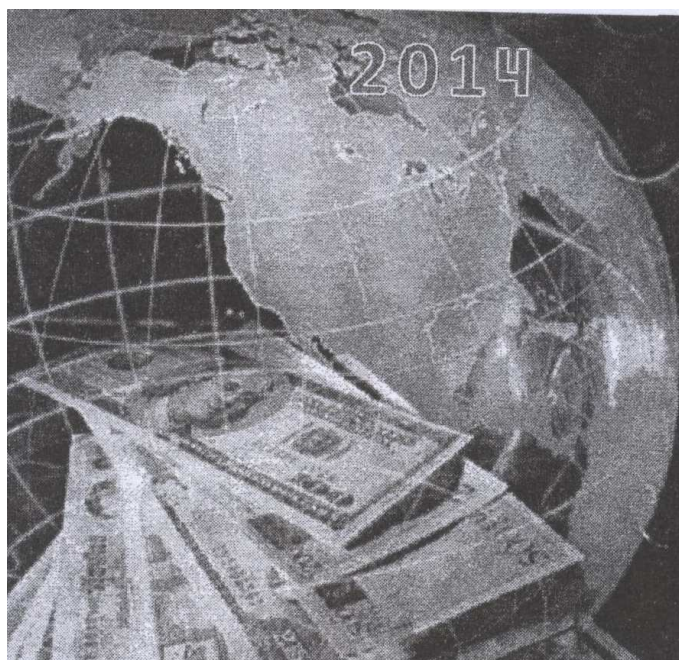


ВЛАДИМИР



VLADIMIR

Ministry of Education and Science of the Russian Federation
State-Financed Educational Establishment
of Higher Professional Education
Vladimir State University name of Alexander and Nicolay Stoletov
(VSU)
Economy and management institute
Business informatics and economy chair

MODERN ECONOMY: THEORY AND PRACTICE

Materials of the Third International
Scientific-Practical Conference

May 26, 2014



Vladimir 2014

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

Институт экономики и менеджмента
Кафедра бизнес-информатики и экономики

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы III Международной заочной
научно-практической конференции

26 мая 2014 г.



Владимир 2014

УДК 330.3
ББК 65
С56

Редакционная коллегия:

Н. В. Исаева, к.э.н., доцент (ответственный секретарь)
А. А. Чуб, д.э.н., профессор (член редколлегии)
А. Р. Савелков, к.э.н., доцент (член редколлегии)
Э. Н. Армиханян, ассистент (технический секретарь)

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

Современная экономика: теория и практика : материалы III
С56 **Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 26 мая 2014 г. / Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Ин-т экономики и менеджмента, Каф. бизнес-информатики и экономики. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2014. – 224 с. – ISBN 978-5-9984-0514-3.**

В сборник вошли материалы, подготовленные преподавателями, аспирантами, магистрантами и студентами российских и иностранных вузов, посвященные различным проблемам развития отечественной и мировой экономики.

Предназначены для научных сотрудников, аспирантов, студентов, работников исполнительной и законодательной ветвей власти, а также всех интересующихся проблемами современной экономики.

УДК 330.3
ББК 65

ISBN 978-5-9984-0514-3

© ВлГУ, 2014
© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Приветствия участникам конференции	7
<i>Абдуллаев Н.В.</i> Кластеры как элемент современной инфраструктуры стимулирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий (теоретический аспект)	11
<i>Амирханян Э.Н.</i> Современные методы оценки эффективности деятельности администрации муниципального образования	15
<i>Борисова Л.В.</i> Корпоративное управление как фактор обеспечения экономической безопасности публичной компании	18
<i>Вахромеев Н.Е.</i> Государственно-частное партнерство как современный механизм согласования интересов субъектов экономики	21
<i>Вахромеева М.П.</i> Институциональная среда инновационного развития	23
<i>Гаипова Т.Ф., Демидова О.В.</i> Оценка финансового потенциала региона	29
<i>Гаипова Т.Ф., Сафронова К.Н.</i> Тенденции и перспективы развития внешнеэкономической деятельности	36
<i>Дерябин С.Ю.</i> Модель системной динамики прогнозирования	40
<i>Дерябин С.Ю.</i> Формирование инновационной системы в регионе	44
<i>Жуковская И.Ф.</i> Креативная экономика и социальная политика	49
<i>Журенкин Я.В.</i> К вопросу о состоянии государственно-частного партнерства в регионе (на примере Владимирской области)	57
<i>Захаров И.Н.</i> Ипотечное жилищное кредитование в России: история и современность	61
<i>Зимин А.С.</i> Зарубежный опыт управления государственной и муниципальной собственностью	68
<i>Зуева Л.М., Богданова Ю.С.</i> Особенности анализа инвестиционной активности организаций	72
<i>Исаева Н.В.</i> Целевые программы жилищной политики и механизмы их реализации	78

<i>Кашинцева Д.Р.</i> Альтернативные формы конкуренции на рынке естественных монополий	80
<i>Коваленко С.Ю.</i> Особенности роста качества жизни в экономике Владимирской области	83
<i>Коваленко С.Ю., Глебова А.</i> Россия в глобальных мировых процессах	88
<i>Коваленко С.Ю., Кулыгина М.Ю.</i> Сибирь и Дальний Восток: проблемы и перспективы регионального развития	92
<i>Коваленко С.Ю., Оржаховская Я.А.</i> Роль международных финансовых и экономических организаций во внешнеэкономических отношениях	96
<i>Коваленко С.Ю., Решетова И.И.</i> Особенности бизнес-этикета в международной торговле	101
<i>Коваленко С.Ю., Сорокина Н.В.</i> Аукционная торговля в международной практике	104
<i>Коваленко С.Ю., Хорькова М.</i> О соотношении понятий «глобализация» и «интеграция»	107
<i>Коваленко С.Ю., Яковлева А.Ю.</i> Международная система страхования автогражданской ответственности	111
<i>Козлов М. В.</i> Экспертиза финансово-экономических решений и анализ их влияния на финансовое состояние организации	114
<i>Кокшарова Т.П.</i> Роль подготовки инженерных кадров в инновационном развитии региона	116
<i>Корецкая Л.К., Губернаторов А.М.</i> Организационно-экономическая модель формирования институтов развития стекольной отрасли	120
<i>Кошкина Д.И.</i> Некоторые проблемы реформирования пенсионной системы РФ	125
<i>Крылов В.Е., Федотова И.М.</i> Влияние контрафактной продукции на экономику России	128
<i>Куликова И.Ю., Субботина Н.О.</i> Современные аспекты использования синергетической экспертизы для реализации инвестиционно-строительных проектов в региональных условиях	131

<i>Лепешина И.В.</i> Система формирования неналоговых доходов от использования государственной собственности	136
<i>Маврин Н.В.</i> Бизнес-планирование как эффективный инструмент стратегического управления организации	142
<i>Марков А.В.</i> российский опыт государственного предпринимательства в условиях кризиса	144
<i>Мешкова К.Н.</i> Проблемы трудоустройства людей с ограниченными возможностями и пути их решения (на примере Владимирской области)	147
<i>Напольских С.В.</i> Оценка и страхование рисков деятельности предприятия	151
<i>Напольских С.В.</i> Перспективы развития газификации во Владимирской области	153
<i>Рудакова В.Ю.</i> Развитие технологии инновационного маркетинга на предприятии	157
<i>Соболева Е.Б.</i> Развитие системы мотивации труда на предприятии	159
<i>Сыров В.Д., Трофимов Д.В.</i> Организационная структура рабочего места	161
<i>Тесленко И.Б.</i> Факторы накопления интеллектуального капитала в России	163
<i>Тесленко Г.А.</i> Малое инновационное предпринимательство во Владимирской области	168
<i>Тимофеев Н.Н.</i> Анализ и оценка конкурентоспособности и эффективности работы подвижного состава пассажирского автотранспортного предприятия	170
<i>Трофимова Г.А.</i> Модели ценообразования в энергетике	176
<i>Трофимова Г.А., Джумаев Б.</i> История и перспективы развития экспортного потенциала Туркменистана	183
<i>Трофимова Г.А., Педро Маркс ван Дунем</i> Исследование динамики внешнеэкономической деятельности и устойчивости развития Анголы 1970 – 2012 г.	188

<i>Фильберт Л.В.</i> Развитие концепции бизнес-планирования в инновационной деятельности предприятий	191
<i>Фокина А.А.</i> Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России	193
<i>Хрипунова М.Б., Климова Е.А.</i> Доходность и риск финансовой операции	197
<i>Чернов В.Г., Соколова М.Л.</i> Логистика транспортной инфраструктуры туризма (логистика туристических перевозок)	202
<i>Чуб А.А.</i> К вопросу о динамике уровня устойчивости регионального развития	207
<i>Шиленков А.Ю.</i> Развитие ВИЭ как путь к стабильному развитию государства	214
<i>Шкатова Ю.М.</i> Раскрытие информации о движении основных средств в бухгалтерской отчетности на примере организаций жилищно-коммунального хозяйства	216
<i>Ястребов В.А., Вдовин А.С.</i> Замкнутый цикл водоснабжения как важнейший фактор экономии первичного ресурса в машиностроении	219
<i>Tangning Jiogap Firmin, Dr. Janina Pietraszkiewicz.</i> Analyse generale de l'economie mondiale en chiffre	221

ПРИВЕТСТВИЯ УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ

Уважаемые коллеги!

Приветствую всех участников международной научно-практической конференции «Современная экономика: теория и практика», проводимой кафедрой экономики Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых уже во второй раз.

В условиях глобализации мирового пространства, влекущей за собой дальнейшее углубление международной разделения труда, образование интеграционных группировок и усиление конкурентной борьбы на мировых рынках, научное сотрудничество представителей зарубежных и отечественных экономических школ выступает одним из механизмов, сглаживающих межгосударственные противоречия и способствующих поиску компромиссных решений.

Желаю всем участникам конференции творческих успехов и выражаю надежду на успешную реализацию ваших устремлений на поприще развития экономики как науки и инструмента государственного управления.

С уважением,
руководитель территориального органа
Федеральной службы государственной статистики
А.Н. Быков

Уважаемые участники конференции!

В условиях реформирования отечественной школы высшего профессионального образования в направлении повышения и укрепления ее научного потенциала, обсуждение актуальных проблем современной экономики вносит существенный вклад, как в развитие высшей школы, так и в повышение эффективности прикладных научных разработок и исследований.

Таким образом, проведение кафедрой экономики Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых международной конференции «Современная экономика: теория и практика» отвечает стратегическим вызовам сегодняшнего времени, а ее тематика предполагает возможность участия научных и практических работников, а также преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов ВУЗов.

Выражаю признательность всем организаторам и участникам конференции и надеюсь, что дискуссионный обмен мнениями вызовет поток новых творческих результатов, создаст фундамент для их накопления, инициирует установление новых деловых и личных контактов между Владимирским государственным университетом имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых и Центральным Мичиганским Университетом (США), высшей школы лингвистики в г. Варшаве (Польша), Российским университетом дружбы народов и другими высшими учебными заведениями.

С уважением,
ректор Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
А.М. Саралидзе

Уважаемые коллеги!

Благодарю Вас за участие в третьей Международной научно-практической конференции «Современная экономика: теория и практика», проводимой кафедрой экономики Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.

В этом году к нам присоединилось большое число новых участников и, что особенно приятно, - повышенный интерес к конференции проявили студенты, магистранты и аспиранты, как из России, так и из других стран. Данный факт позволяет надеяться, что конференция станет площадкой обсуждения перспективных идей и интересных проектов, поскольку именно молодежь является той созидательной силой, которая формирует будущее экономической науки и практики.

Желаю всем плодотворной и содержательной работы, успехов и всего самого Доброго!

С уважением,
заведующая кафедрой бизнес-информатики и экономики ВлГУ
д.э.н., профессор И.Б. Тесленко

КЛАСТЕРЫ КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В тех странах, которые осознали необходимость развития малого инновационного бизнеса, государственная политика направлена на организацию эффективного взаимодействия крупных, средних и малых предприятий. Институтом, обеспечивающим такое взаимодействие, является кластер. Это территориальные сообщества множества экономически тесно связанных и близко расположенных фирм смежного профиля, сгруппированных вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей. Это неформальные объединения крупных фирм со множеством малых и средних предприятий (МСП) на основе партнерства¹.

Ведущую роль в кластере играют крупные предприятия. Они активно вовлекают в производственный процесс МСП на основе контрактно-кооперативных связей. Заинтересованность в партнерстве способствует умножению усилий всех участников кластера, обеспечивает быстрое распространение информации, передачи научного, технического и технологического опыта, инноваций, повышая конкурентоспособность и активизируя инновационную деятельность.

Все участники кластера делают инвестиции в прогрессивные исследования, в развитие инфраструктуры, в человеческие ресурсы, что позволяет малому предпринимательству выстоять в конкурентной борьбе и укрепить свои позиции.

В результате кластеры превращаются в своеобразные точки роста производства востребованных видов продукции и услуг, продвигают их как на внутреннем, так и на международных рынках. Кластеры, как активные точки роста, привлекают крупные капиталовложения, как правительства, так и местных администраций.

Кластерная структура выгодно отличается от отраслевой. При группировке фирм в кластеры возникает возможность оптимизации производственно-технологических процессов и минимизации внепроизводственных

¹Манина Н. В. Шевров В. Ю. Исследование зарубежной системы государственного регулирования инновационной среды бизнеса и формирование ключевых направлений инновационной политики малого предпринимательства в России. / Проблемы современной экономики, N 4 (44), 2012. / Евразийский международный научно-аналитический журнал / Электронный ресурс. [Режим доступа]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4321>

издержек на различных предприятиях за счет специализации, повышения производительности труда.

Все предприятия кластера объединены одной и той же коммерческой идеей, требующей использования определенных знаний, создания новых сетей сотрудничества внутри кластеров, разработки определенных новшеств, освоения новых рыночных ниш. Они все работают как единый отлаженный механизм.

Лидером в создании и использовании кластерного подхода в инфраструктуре современной экономики являются США.

В таких штатах как Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Северная Каролина, Огайо, Орегон и Вашингтон приняты соответствующие программы развития регионов, созданы специальные комиссии, которые определяют участников будущих кластеров, помогают им преодолевать возникающие организационные и финансовые трудности. Для этих целей первоначальный капитал выделяется администрациями штатов, а затем привлекаются средства частных компаний. Ярким примером стремительно развивающегося кластера, обладающего глобальной конкурентоспособностью, является «Силиконовая долина», где занято 2,5 млн. человек².

Развитие кластеров невозможно без государственной политики установления связей между исследовательскими институтами и промышленными предприятиями на основе принятия национальных инновационных программ, так в Австрии работа по консолидации деятельности малых, средних и крупных предприятий ведется под эгидой Австрийского института экономических исследований и Государственной консалтинговой компании. При содействии этих организаций создается деловая инфраструктура, развиваются промышленные сети и формируются кластеры. Их усилиями был создан кластер «Венский деловой центр» в сфере биотехнологий, в котором работает 51 тыс. человек, сотрудничают 700 ученых, обучаются студенты и повышают свою квалификацию специалисты из 40 стран мира.

Аналогичные усилия предпринимает правительство Норвегии, укрепляя сотрудничество между фирмами, специализирующимися в сфере морских промыслов, лесопромышленной сфере, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. В результате Финляндия, имея 0,5% мировых запасов древесины, обеспечивает 10% мирового экспорта продуктов лесопереработки, в том числе 25% качественной бумаги.

² Манина Н. В. Шевров В. Ю. Исследование зарубежной системы государственного регулирования инновационной среды бизнеса и формирование ключевых направлений инновационной политики малого предпринимательства в России. / Проблемы современной экономики, N 4 (44), 2012. / Евразийский международный научно-аналитический журнал/ Электронный ресурс. [Режим доступа]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4321>

Крупные компании и фирмы – лидеры мирового производства нуждаются в большом количестве смежных производств, оборудования, материалов. Тем самым закономерно вокруг них формируется совокупность малых и средних предприятий, отличающихся активностью и инициативой, отвечающих инновационным потребностям крупных фирм.

Например, автопромышленный кластер фирмы «Тойота» имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий³.

В результате объективным созданием кластеров ведет к освоению производства продукции с высокой добавленной стоимостью, а также активизация инновационных процессов в условиях недостатка природных и других ресурсов. Образование кластеров ускоряет процесс разработки и внедрения инноваций.

Иерархическая структура кластера обеспечивает строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. Партнерские связи внутри кластера обеспечивают эффективную трансформацию изобретений в инновации.

Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени. Поэтому многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ, особенно тех, которые нацелены на долговременное развитие.

Кластеры не только обеспечивают появление инноваций, но и стимулируют возникновение новых научных и технических направлений, активизируют сферы образования, науки и стимулируют развитие венчурного бизнеса.

Вслед за странами-лидерами кластеризацию начинают применять и другие динамично развивающиеся страны. Примером может служить Индия, где за последние десятилетия наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность.

В России процесс создания кластеров находится еще в начале пути. Вместе с тем опыт зарубежных стран показывает, что создание кластеров способствует решению проблемы развития малых инновационных предприятий. Поэтому, на наш взгляд, политика развития малого инновационного бизнеса в стране должна предусматривать использование в качестве одного из важных инфраструктурных элементов создание кластеров.

³ Манина Н. В. Шевров В. Ю. Исследование зарубежной системы государственного регулирования инновационной среды бизнеса и формирование ключевых направлений инновационной политики малого предпринимательства в России. / Проблемы современной экономики, N 4 (44), 2012. / Евразийский международный научно-аналитический журнал/ Электронный ресурс. [Режим доступа]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4321>

То есть федеральная политика должна основываться не на территориальной принадлежности малого предпринимательства, а на целевом подходе. Средства инвестирования на поддержку конкретных направлений развития малого предпринимательства должны выделяться на федеральном уровне по целевому принципу, исходя из того, насколько конкретная региональная программа или конкретный региональный проект поддержки малого предпринимательства отвечают общегосударственным задачам формирования конкурентной среды, создания дополнительных рабочих мест, конверсии, повышения научно-технического уровня производства, поддержки определенных категорий населения и улучшения экологической обстановки⁴. Кластер позволяет учесть все эти возможности и избежать распыления общегосударственных средств, обеспечить их наиболее эффективное применение.

Достижение обеспечения интересов малого предпринимательства в инновационной сфере может быть реализовано, по нашему мнению, в том числе за счет планирования отраслевой, функциональной, территориальной структуры развития инновационной деятельности и госбюджетных ресурсов на ее государственную поддержку и содействия кооперированию как самих инновационных фирм (венчурных компаний), так и их кооперированию и сотрудничеству с крупными и средними предприятиями в кластерной структуре.

Литература:

1. Манина Н. В. Шевров В. Ю. Исследование зарубежной системы государственного регулирования инновационной среды бизнеса и формирование ключевых направлений инновационной политики малого предпринимательства в России. / Проблемы современной экономики, № 4 (44), 2012. / Евразийский международный научно-аналитический журнал/ Электронный ресурс. [Режим доступа]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4321>

2. Электронный ресурс. [Режим доступа] <http://бизнесвидение.рф/%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8-%D0%B2-%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%BC-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B5>

⁴ Электронный ресурс. [Режим доступа]

<http://бизнесвидение.рф/%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8-%D0%B2-%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%BC-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B5>

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье приведены краткие характеристики методик оценок эффективности деятельности органов местного самоуправления.

В 2013 году прошла встреча Президента РФ Владимира Путина с участниками Всероссийского съезда муниципальных образований. Обсуждались вопросы укрепления финансово-экономических основ муниципальных образований, оптимизаций органов местного самоуправления, повышения эффективности участия граждан в осуществлении местного самоуправления. Современный механизм муниципального управления должен быть всецело сориентирован на обеспечение местного социально-экономического развития.

Все эти вопросы и задачи поставленные перед органами местного самоуправления, не могут быть решены без методик оценок эффективности.

Под эффективностью следует понимать (лат. *effectus* — исполнение, действие), способность выполнять работу и достигать необходимого или желаемого результата с наименьшей затратой времени и усилий [1]. Местная администрация наделяется в соответствии с уставом муниципального образования полномочиями по решению вопросов местного значения и полномочиями по осуществлению отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. Власти должны выполнять свои обязанности, если это будет носить характер имитационного управления, то она становится бессмысленной. Эффективность управления должна сопровождаться упорядочением целей и мотиваций. Следовательно встает вопрос о необходимости формирования структуры управления. Эффективность управленца должна проявляться, через такие признаки как: качество условия жизни, экономичность, продуктивность.

Эффективность работы организации зависит от следующих факторов [2]:

1. Качества целеполагания, т.е. соответствия планируемых целей требованиям внешней среды, возможностям предприятия и интересам персонала;
2. Силы и направленности мотиваций, побуждающих членов организации к достижению целей;
3. Адекватности выбранных стратегий поставленным целям;
4. Объема и качества вовлекаемых в производство ресурсов.

Критерии оценки эффективности органов местного самоуправления, дают наиболее объективный взгляд.

Президент РФ в ежегодном послании Федеральному Собранию в 2005 г. сказал о том, что "задачей номер один для нас по-прежнему остается повышение эффективности государственного управления, строгое соблюдение чиновниками законности, предоставление ими качественных публичных услуг населению"[3]. Только эффективная власть способна обеспечить государственный суверенитет и достойную жизнь граждан. Эффективность органов местного самоуправления различают на:

1. Технологическую эффективность государственной власти определяется степенью ее бюрократической рациональности, адекватностью структур и институтов власти целям преобразований, характером их реакции на изменяющуюся ситуацию.

2. Социальную эффективность определяется соотношением затрат и полученных результатов, что находит отражение в социальной цене реформ. Социальная эффективность государственной власти во многом зависит от того, насколько цели, средства и результаты ее управляющего воздействия соответствуют ожиданиям и интересам управляемых.

Для современной России характерна ситуация социальной неопределенности и ограниченности ресурсов управления, поэтому необходима такая модель, при которой государственная власть в наибольшей мере может проявить свою технологическую и социальную эффективность. Одной из таких моделей управления может быть «инициирующе-резонансная» модель, большое влияние на формирование которой оказывают идеи синергетики. Эта модель ориентирует государственную власть не на поиск идеалов социального развития, не на конструирование его желательных образов в соответствии с имеющимися уже образцами, а на использование законов самоорганизации в целях наиболее эффективного управляющего воздействия [4].

Синергетические представления об эффективном управлении основаны на двух принципах. Во-первых, управление есть выбор целей и вариантов развития, которые ограничены спектром потенциально возможных структур управляемой системы. От этого выбора зависит социальная эффективность государственной власти. Во-вторых, управление — это резонансное воздействие на систему, связанное с поиском «точек роста», который позволяет при наименьших затратах получать максимальный результат. От направления и характера такого воздействия зависит технологическая эффективность государственной власти. При этом цели и результаты реформы должны соответствовать социокультурному пространству, в котором они осуществляются, т.е. быть обусловлены менталитетом различных социальных групп.

В соответствии с этой моделью государственная власть должна не «строить» или «перестраивать» социальную систему, а с помощью иницирующего воздействия выводить ее на собственный и в то же время желательный уровень социального развития. При этом управление будет эффективным в том случае, если государственная власть окажется в состоянии согласовать ценностные ориентации и социальные интересы различных групп населения не только по поводу целей, но и средств развития, и не допустить перерастания социокультурных противоречий раскола в необратимый процесс социально-политической дезорганизации. Эти условия проведения реформ тесно связаны между собой, поскольку речь идет прежде всего о ценностном обосновании социальных инноваций и реформаторской деятельности самой государственной власти.

Недостаточная эффективность государственной власти в современной России обусловлена несколькими факторами:

1. использование российскими реформаторами такой модели модернизации, которая ориентируется на положительные примеры других стран, без учета ценностных ориентаций, способствующих такой модернизации;

2. проведение реформ основе нормативистского, программно-целевого подхода в управлении, слабо учитывающего социокультурные возможности управляемой системы и исходящего из иллюзии о всесильности власти;

3. блуждание между реформацией и реставрацией, представляющее собой циклы реформ, где движение по пути демократии и законности прерывается контрреформами, связанными с восстановлением в той или иной форме начал авторитаризма и вседозволенности, мотивированной соображениями практической целесообразности;

4. препятствие реформам со стороны бюрократического аппарата, который, по выражению Президента, «представляет собой замкнутую и подчас просто надменную касту, понимающую государственную службу как разновидность бизнеса»

Литература:

1. <http://ru.wikipedia.org/>
2. <http://www.ugrariu.ru/upload/files/infocenter/izdat/files/21.pdf>
3. <http://www.kremlin.ru/text/appears/2005/04/87049.shtml>
4. Пути повышения эффективности органов местного самоуправления / В.Ф. Сопин, Е.В. Приймак, Н.Г. Николаева // Компетентность. 2009. № 7.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

В статье рассмотрены основные проблемы экономической безопасности публичных российских компаний, механизмы корпоративного управления, реализующие задачи обеспечения экономической безопасности, повышающие степень защиты бизнеса от экономических угроз.

Проблема экономической безопасности возникает одновременно с развитием национальных государственных интересов.

Как отмечает В.К. Сенчагов «в настоящее время под безопасностью понимается состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социального организма и его структур от внешних и внутренних негативных факторов (активностей)» [1]. Вопросы экономической безопасности в Российской Федерации регламентируются Федеральным законом от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» [2].

Инвестиционная привлекательность многих российских компаний находится на невысоком уровне [3], что связано с недостаточной развитостью систем корпоративного управления, призванных обеспечивать эффективность и безопасность ее деятельности [4]. Несмотря на стабильное снижение количества зарегистрированных экономических преступлений: в 2009 г. – 428 792, в 2010 г. – 276 435, в 2011 г. – 202 454, в 2012 г. – 172 975, растет величина материального ущерба от этих преступлений с 1 075 675 295 тыс. руб. в 2009 г. до 65 млрд. руб. в 2011 г. [5]. Одним из видов экономических преступлений является присвоение корпоративного дохода посредством вывоза за границу. По данным С. Меньшикова, начиная с 1996 г. больше половины оттока капитала от внутренних инвестиций приходится на фирмы, ведущие внешнеэкономическую деятельность [6]. Кроме этого существуют другие экономические проблемы, связанные с рейдерскими атаками и переделом собственности, а также передачей функций управления наемным менеджерам. По данным МВД в 2010 г. было зарегистрировано чуть более 30 рейдерских захватов, в 2011 г. — 77 [7]. Ежегодно в России фиксируется свыше 60 тыс. рейдерских атак, при этом давление рейдеров на бизнес ежегодно отнимает у страны до 1% экономического роста [8]. Ущерб от рейдерства для экономики РФ достигает от 20 до 50 млрд. долл. [9].

Все это делает необходимым разработку научно-обоснованных форм и методов решения проблемы обеспечения экономической безопасности корпорации при помощи потенциала корпоративного управления и определяет актуальность выбранной темы исследования.

Целью данной работы является разработка организационно-методического инструментария обеспечения экономической безопасности российских публичных компаний при помощи внедрения стандартов лучшей практики корпоративного управления.

Достижение данной цели обусловило постановку следующих задач:

- определить содержание «экономическая безопасность корпорации»;
- исследовать различные опыты корпоративного управления;
- определить условия, создающие возможность использования инструментов корпоративного управления.

Особенности национальной модели корпоративного управления, определяют специфику взаимодействия между различными сторонами корпоративных отношений: менеджерами, директорами, покупателями и другими стейкхолдерами (заинтересованными лицами). Именно стейкхолдеры в значительной мере определяют ценность компании [10]. На основе анализа зарубежного опыта, состояния корпоративного управления в РФ нами предложен механизм гармонизации отношений со стейкхолдерами в целях обеспечения экономической безопасности, который включает в себя следующие этапы.

1. Оценка состояния отношений со стейкхолдерами и определение целей их развития. Результатом данного этапа является определение начального потенциала компании и необходимых структурных преобразований для эффективного внедрения механизма гармонизации.

2. Идентификация стейкхолдеров и их основных характеристик. Результат: сформировать список внутренних и внешних стейкхолдеров с определением их конкретных параметров.

3. Ранжирование выявленных стейкхолдеров по степени значимости (власть, степень влияния на деятельность организации и т.д.) и определение сотрудников, отвечающих за взаимоотношения с заинтересованными лицами.

4. Классификация ожиданий и синхронизация интересов стейкхолдеров с интересами организации. Целью данного этапа является оценка потребностей и ожиданий стейкхолдеров от организации и фиксация их в документах для определений требований, которые должны реализовываться в процессе гармонизации отношений со стейкхолдерами.

5. Выявление показателей удовлетворённости конкретных групп влияния. Результат влияния можно ощутить и измерить через вклад, который стейкхолдер вносит в организацию.

Результаты эффективной работы механизма гармонизации взаимоотношений со стейкхолдерами выражаются как в экономических результатах – росте стоимости бизнеса, оптимизации доходов, затрат, так и в результа-

тах, определяющих успех предприятий в будущем, кроме того происходит рост экономической безопасности компании, поскольку снижается количество корпоративных конфликтов.

Рост количества публичных компаний актуализирует проблему агентских отношений. Обеспечение экономической безопасности крупных корпоративных структур имеет свою специфику, которая состоит в том, что:

1. В состав корпорации входит множество структурных элементов, поэтому мероприятия по обеспечению экономической безопасности должны давать синергетический эффект от объединения разрозненных бизнес единиц в единую структуру;

2. Дочерние предприятия, филиалы, входящие в состав корпорации имеют различную природу, а это означает, что обеспечение экономической безопасности такого объединения является более сложной задачей;

3. Риски и потери в деятельности корпораций не только выше, чем на обычном предприятии, но и разнообразнее;

4. Достижение желаемого уровня безопасности в корпорациях, затрудняется в связи со сложностью корпоративного управления.

Корпоративное управление запускает механизм корпоративного контроля, который осуществляется по трем направлениям: управление собственностью; управление производственно-хозяйственной деятельностью, включая инвестиционную, технологическую, сбытовую; управление финансовыми потоками. Все эти мероприятия, в конечном итоге, повышает экономическую безопасность и эффективность, как отдельного бизнеса, так и государства в целом.

Литература:

1. Экономическая безопасность России: общий курс: Учебник / под ред. В.К. Сенчагова – М.: Дело, 2005. – С.24.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности».

3. Галабурда Г.С., Коваленко Б.Б. Корпоративное управление: факторы формирования и особенности российской модели, - СПб.: Санкт-Петербургская академия управления и экономики, 2008.

4. Баркова Е.А. Социально-экономическая природа и характер корпоративных структур в трансформационной экономике России // Вестник ОГУ - №8 (114). – 2010.

5. Данные ГИАЦ МВД России за 2009-2012 гг.

6. Меньшиков, С. Анатомия российского капитализма [Текст] / С. Меньшиков - М.: Международные отношения, 2004. – С. 67.

7. Данные ГИАЦ МВД России за 2009-2011 гг.

8. Константинов В. Рейдерство - не мошенничество! // Законность. - 2008. - № 11. С. 40 - 41.

9. Габов А.В., Молотников А.Е. Рейдерство как правовое явление // Законодательство. - 2009. - № 7. - С. 82.

10. Бухвалов А.В., Ильина Ю.Б., Бандалюк О.В. К концепции электронного корпоративного управления: учет интересов стейкхолдеров // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Сер.8.- Вып.1.- С.106.

Н.Е. Вахромеев
аспирант кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается партнерство государства и частного сектора как стратегический, институциональный и организационный альянс в целях реализации общественно - значимых проектов.

На современном этапе ГЧП следует рассматривать как динамичный механизм согласования интересов субъектов экономики при реализации общенациональных проектов, который основывается на определенных принципах, учитывает особенности социально - экономического развития той или иной системы, предполагает разработку и использование соответствующих институциональных условий реализации и представлен различными формами.

В России нет Федерального закона о ГЧП, однако законодательная деятельность в направлении внедрения партнерства привела к принятию ряда важных документов, таких как: Федеральный закон от 21 июля 2005г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях», Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005г. № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» и др. В них прописаны принципы отбора, основные критерии, методики оценки инвестиционных проектов, претендующих на получение государственных ассигнований.

В мае 2013 года Президент РФ подписал закон, предусматривающий возможность передачи прав владения и пользования объектами жилищно-коммунальной инфраструктуры посредством заключения договора аренды или концессионного соглашения [1].

Отдельными субъектами РФ по собственной инициативе разработаны и приняты законы о ГЧП. Так, в соответствии с принятым 9 февраля 2012г. законом N 1- ОЗ "О государственно - частном партнерстве во Владимирской области", региону разрешается участвовать в государственно-частном партнерстве в форме предоставления партнеру в аренду имущества, находящегося в государственной собственности области (в отдель-

ных случаях предусмотрена возможность последующей полной передачи инвесторам объектов областной собственности); участия в уставных (складочных) капиталах юридических лиц; предоставления государственных гарантий области по кредитам, привлекаемым партнерами с целью реализации проекта; выделения бюджетных инвестиций юридическим лицам на реализацию проектов, осуществляемых на основе государственно-частного партнерства [2].

Закон направлен на создание условий для развития ГЧП; привлечение частных инвестиций; развитие транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктуры; создание нового имущества для реализации приоритетных направлений развития экономики и социальной сферы Владимирской области. Приоритетными для региона определены проекты в лесной отрасли, в сфере сельхозпроизводства, на объектах здравоохранения, образования, культуры, спорта, автомобильные дороги регионального и межмуниципального значения. В качестве финансовых инструментов ГЧП в области используются Федеральные целевые программы, средства Инвестиционного фонда[3], частные инвестиции.

Для России в целом наиболее значимыми были и остаются проекты развития транспортной инфраструктуры. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)» реализуется на основе государственно - частного партнерства, при этом внебюджетное финансирование программы должно составить 40% [4].

Объекты соглашений о ГЧП в регионе представлены на рис. 1.



Рис. 1. Объекты соглашений о ГЧП

В программу включены транспортные проекты, реализация которых возможна только на условиях совместного участия государства и частного сектора - как одного из главнейших потребителей транспортных услуг. На период с 2015 по 2030 гг. на реализацию транспортных проектов государство планирует сократить ассигнования из федерального бюджета с 59,2% до 37,95 % [5].

Таким образом, государственно - частное партнерство - это современный механизм взаимодействия различных секторов экономики - государства и бизнеса при решении народно - хозяйственных проблем. ГЧП способно до некоторой степени снизить нагрузку на бюджеты всех уровней за счет привлечения внебюджетных источников финансирования, что позволит реализовать общественно значимые проекты, которые в обычных условиях не привлекательны для бизнеса и не подъемны для государства, способно обеспечить оказание необходимых услуг, повысить качество обслуживания потребителей. Изучение опыта использования ГЧП в его разнообразных формах за рубежом, бесспорно, является полезным для России, так как в реализации этого механизма наша страна находится еще в самом начале пути.

Литература:

1. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/files/212680/2012-02-20-24.pdf>
2. Администрация Владимирской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.avo.ru/news/8084-1>
3. ГЧП в России. Владимирская область: частный бизнес привлекают к управлению собственности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/main/novosti/news/closeup/4998>
4. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rosavtodor.ru/information.php?id=190>
5. Максимов В. Государственно - частное партнерство в транспортной инфраструктуре. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/Library/Vitaly_Maximov_PPP_in_transport_infrastructure

М.П. Вахромеева
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются вопросы регулирования инновационной деятельности в масштабе страны и ее регионов.

Государственная инновационная политика в Российской Федерации представляет собой совокупность правовых, политических, экономиче-

ских, социальных, информационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления для реализации целей и принципов в области инновационного развития. Основными целями государственной политики по развитию инновационной деятельности на всех уровнях является обеспечение долгосрочного устойчивого развития государства, формирование экономики знаний в Российской Федерации, развитие и эффективное использование инновационного потенциала, а также материальных и финансовых ресурсов, направляемых на создание наукоемких технологий, выпуск наукоемкой, конкурентоспособной продукции.

Регулирование инновационной деятельности зависит от многих факторов. Одним из важнейших является институциональный. Он включает в себя законодательство, регулирующее инновационную деятельность, и комплекс тех организаций и учреждений, которые обеспечивают ее реализацию.

В Российской Федерации принят целый ряд законодательных и нормативных правовых актов, регулирующих отношения в сфере научно-технической и инновационной деятельности, таких как:

- ФЗ от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О науке и государственной научно - технической политике»;
- ФЗ от 07.04.1999 № 70-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О статусе наукограда Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 18.12.2006 № 231-ФЗ (ред. от 02.03.2013) «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об автономных учреждениях»;
- Федеральный закон от 19.07.2007 № 139-ФЗ (ред. от 31.05.2010) «О Российской корпорации нанотехнологий»;
- Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ (ред. от 01.01.2014) «О техническом регулировании»;
- Федеральный закон от 30.12.2008 № 316-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О патентных поверенных».

Особо следует выделить Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными учреждениями науки и образования хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Он вносит поправки сразу в четыре закона: «Об образовании», «О науке и государственной научно-технической политике», «О высшем и

послевузовском профессиональном образовании», «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (за государственными организациями науки и образования закрепляется право создавать хозяйственные общества, внося в их уставные капиталы не деньги из бюджета, а права на использование результатов интеллектуальной деятельности без согласия собственника имущества, т. е. государства; при этом права на результаты интеллектуальной деятельности не отчуждаются, исключительное право на технологии остаётся у разработчиков).

В рамках законотворческой работы во многих субъектах Российской Федерации приняты законы об инновационной деятельности, в том числе во Владимирской области - «О научно-технической политике и мерах государственной поддержки научной деятельности и инноваций во Владимирской области» от 5 апреля 1999 года № 17-03 и закон Владимирской области от 04.05.2012 N 38-ОЗ "О внесении изменений в Закон Владимирской области "О научно-технической политике и мерах государственной поддержки научной деятельности и инноваций во Владимирской области"(принят постановлением ЗС Владимирской области от 25.04.2012 № 94).

Вместе с тем в стране отсутствует специальный законодательный акт об инновационной деятельности.

На федеральном уровне отсутствует нормативная база деятельности технопарков и инновационной деятельности в целом. В разных федеральных законах и законах субъектов федерации по - разному трактуются понятия «инновация» и «инновационная деятельность».

В законе «О науке и государственной научно - технической политике» не определен предмет правового регулирования, отсутствуют статьи, регулирующие отношения в сфере прав на результаты научно - технической деятельности, в том числе договорные отношения, связанные с отчуждением (переходом) указанных прав, а также договорные отношения, связанные с оказанием услуг в научно - технической сфере.

Недостаточно разработаны правовые нормы, регламентирующие взаимодействие субъектов малого и среднего бизнеса с организациями, образующими инфраструктуру поддержки данных субъектов; обеспечение финансирования инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, возможность страхования инновационных рисков; размещение государственных (муниципальных) заказов на выполнение научно-исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ.

Статья 22 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», указывающая на основные виды поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства, носит настолько «рамочный характер», что совершенно не раскрывает особенности необходимых мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся инновационной деятельностью.

Согласно социологическому исследованию, проведенному Центром исследований и статистики науки, совместно с аналитическим центром Юрия Левады, определенное недоверие руководителей к действенности мер, предпринимаемых государством в условиях кризиса, проявилось в упомянутом выше федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (№ 217-ФЗ от 02.08.2009).

Примерно каждый третий руководитель (36%) выступил в поддержку внесенных в законодательство поправок, поскольку это должно способствовать развитию инновационного предпринимательства в России. Такая позиция основана на том, что созданы законодательные предпосылки для развития малых форм инновационного бизнеса, хотя механизм их реализации не проработан. Очевидное достоинство принятого закона состоит в том, что он создает условия для эффективного использования довольно большого слоя активных молодых людей - студентов, выпускников, аспирантов, которые до последнего времени из-за отсутствия спроса на рынке труда не могли реализовывать свои способности в соответствии с полученной специальностью.

Более половины руководителей (57%) считают, что принятый закон, скорее всего, не будет способствовать развитию малого инновационного предпринимательства в стране, поскольку закон не вполне продуман, содержит много противоречий, его реализация невозможна в условиях бюрократической системы и отсутствия свободной конкуренции. Часть руководителей считает, что копирование западной модели создания стартапных компаний при университетах обострит проблему квалифицированных преподавательских кадров в вузах, обернется новым способом зарабатывания денег из-за отсутствия в вузах серьезного научно-исследовательского потенциала.

Некоторые руководители считают, что сегодня есть возможности эффективного решения задач инновационного развития, в рамках существующих научных и образовательных организаций, поэтому нет смысла дробить организации на разные юридические лица. Такой опыт уже был, когда при научных организациях создавались кооперативы, которые в итоге оказались неэффективными. Было высказано предложение взамен малых предприятий создавать при крупных научно - исследовательских организациях производственные предприятия, которые будут способны доводить результат научно-исследовательской деятельности до товарного знака.

В России нет законодательства, регулирующего отношения, связанные с созданием государственно - частных партнерств и других форм интеграции и кооперации в сфере научно - технической и инновационной деятельности.

В целом, если оценивать состояние правового регулирования инновационной деятельности в нашей стране, то есть все основания констатировать, что на сегодняшний день комплексно этот вопрос не решен. Законодательство в России традиционно отстает от действительности.

Сейчас перед законодателями стоит задача сформировать целостную правовую основу для перехода на инновационный тип развития экономики, включая принятие законопроектов об инновационной системе Российской Федерации, о налоговых льготах для инновационного бизнеса, о государственных научных центрах, о наукоградах и др., а также внесение поправок в действующие законы, например, в закон «О науке и государственной политике». В нем следует уточнить правовой статус научных организаций: организационно - правовые формы организаций науки, критерии отнесения организаций к научно-технической сфере.

Возможно принятие специального законодательства о научных организациях, в котором будут предусмотрены условия создания корпораций в научно - технической сфере, различных форм кооперации - государственных, частных и смешанных компаний с долевым участием в совместной деятельности (научных, учебно-научных, научно - производственных объединений).

Необходимо законодательство, адресованное субъектам малого и среднего предпринимательства, занимающимся инновационной деятельностью, а также организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства, с указанием принципов и форм взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства с организациями инновационной инфраструктуры.

Представляется целесообразным внести изменения в ч. 2 ст. 4 закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.12.2013) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» в части установления в качестве объекта имущественного страхования имущественных интересов, связанных с осуществлением инновационной деятельности, которая не всегда является предпринимательской.

В этих же целях целесообразно дополнить часть вторую Гражданского кодекса РФ статьей 933.1 «Страхование инновационного риска», в которой следует предусмотреть возможность страхования инновационного риска, как в пользу страхователя, так и в пользу третьего лица. В дальнейшем целесообразно также принятие отдельного Федерального закона о страховании инновационных рисков, который бы регламентировал основные отношения в данной сфере.

Требуется принятие законов «О государственной инновационной политике и мерах государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности» (закон «Об инновационной деятельности»); «Об уча-

стии государства в развитии национальной инновационной системы»; «О передаче технологий»; «О государственном заказе на поставку научно-технической продукции (работ, услуг)», «О совместных исследованиях и кооперации в разработках и постановке производства инновационной продукции (услуг)», «О научно - технической информации»; «О непрерывном профессиональном образовании», а также других законодательных и нормативных правовых актов, включая Постановления Правительства Российской Федерации, нормативные акты федеральных органов исполнительной власти, законодательные и нормативно-правовые акты субъектов Федерации.

Комплекс этих законов позволит создать необходимые нормативно-правовые условия функционирования элементов национальной инновационной системы, включая государственные институты управления этой системой, негосударственные субъекты инновационной системы, различные формы государственно - частного партнерства, отношения, связанные с передачей объектов интеллектуальной собственности и иной полезной информации о результатах научно - технической деятельности. Способствует эффективному использованию федеральных ресурсов при решении социально - экономических задач, развитию наукоемких секторов отечественной промышленности, созданию системы непрерывного профессионального образования.

Важной задачей будет состыковка вновь принимаемых законов с действующим законодательством.

Принятие необходимых законов в России не означает того, что они будут действовать. Нужны соответствующие институты, т.е. enforcement - принуждение к исполнению правила.

Таким образом, на федеральном и региональном уровне регулирование инновационной деятельности в России не имеет четко выраженной структуры, на современном этапе необходимо создание взаимоувязанной комплексной системы законов, регулирующих инновационную деятельность.

Литература:

1. Килин, Н. Э. Правовое регулирование инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: автореферат диссертации к.ю.н. Российский государственный институт интеллектуальной собственности. - М., 2011. - 30 с.

2. Зубова, Л.Г. Научные организации в условиях финансово-экономического кризиса. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=27653

Т.Ф. Гаипова
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия,
О.В. Демидова
студентка ВлГУ, Россия

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье дается оценка финансового потенциала региона, включающего в себя средства финансово-кредитной системы, финансовый потенциал предприятий и организаций, бюджетный потенциал, финансовые средства населения, а также инвестиции и заимствования.

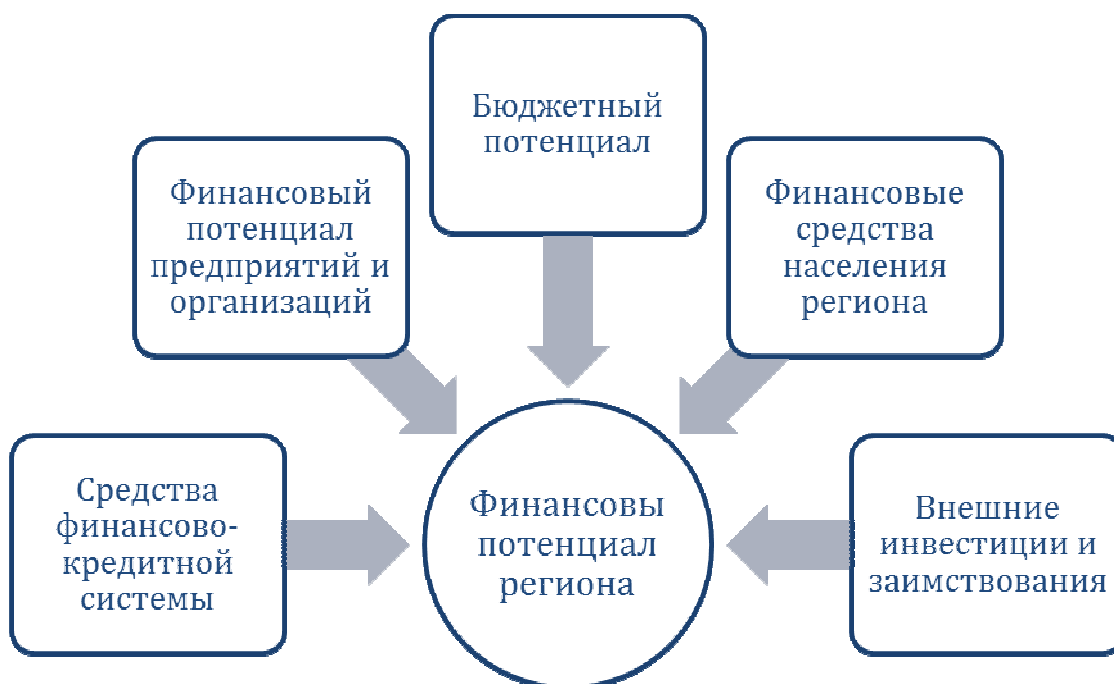
В связи с передачей целого ряда полномочий на уровень субъекта Российской Федерации, одним из главных условий устойчивого развития региона становится достаточно эффективная мобилизация финансового потенциала территории. Без знания финансового потенциала определенного региона невозможно спланировать его социально-экономическое развитие и укрепления.

Различные методы науки региональной экономики определяют «финансовый потенциал региона» по-разному. Для наглядности, составим таблицу [1].

Подход	Автор	Содержание определения
Ресурсный подход	Коломиец А.Л., Мельник А.Д.	совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона
Результативный подход	Боровикова Е.В.	потенциальные величины доходов, с учетом параметров неиспользуемых резервов, неучтенных поступлений и потерь в результате влияния различных рискообразующих факторов
Ресурсно-целевой подход	Каменева Е.В.	общая сумма финансовых ресурсов, имеющих в распоряжении субфедеральных органов власти и управления, которые объективно могут быть использованы ими для выполнения функций, возложенных на данный уровень власти
Процессно-ресурсный подход	Атаева А.Г.	совокупные финансовые возможности, которые преобразуются в финансовые ресурсы

Собрав воедино все трактовки, можно определить финансовый потенциал как основу для создания валового регионального продукта, состоящую из следующих основных блоков: бюджетного потенциала региона; средств финансово-кредитной системы; финансового потенциала предприятий, организаций, зарегистрированных на территории региона, имеющих различные формы собственности; финансовых средств населения региона; внешних заимствований и инвестиции как сумма привлеченных извне финансовых ресурсов.

Основные элементы финансового потенциала региона



Каждый элемент представляет собой часть совокупного финансового потенциала региона, от эффективности управления которым зависит степень наращивания экономического потенциала региона.

1. Финансово-кредитная система региона включает бюджетную систему, банковскую систему, а также финансовые средства внебюджетных фондов, предприятий, учреждений, организаций и граждан.

Мониторинг размещения кредитных вложений по видам экономической деятельности свидетельствует, что за 2012 год кредитная задолженность банков увеличилась по юридическим лицам по всем видам деятельности, кроме операций с недвижимым имуществом и арендой. По данным мониторинга, проводимого Банком России, спрос на банковские услуги у предприятий и организаций области сохранится стабильно высоким. С апреля 2012 наблюдается оживление рынка потребительского кредитования. Портфель кредитов физических лиц увеличился на 4,6% и составил 17 707,7 млн. рублей.

Величина просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, увеличилась на 19,3% и составила 1 104,5 млн. рублей. Ее удельный вес в кредитах, предоставленных населению, увеличился с 5,5% до 6,2%, что ниже уровня, сложившегося в целом по России (6,9%).

Задолженность физических лиц по кредитам на покупку жилья составила 5 841,2 млн. рублей, или 33% от задолженности по потребительским кредитам, что выше начала года на 1,1%. Из неё задолженность по ипотечным кредитам составила 3 674 млн. рублей, или 62,9% от объема жилищных кредитов.

На сегодняшний день на каждого жителя области в среднем приходится 12 297 рублей кредитов, выданных кредитными организациями и филиалами региона, против 11 760 на 2010 год, 13 365 на 2009 год и 10 360 на 2008 год.

Вложения в операции с ценными бумагами в области имеют только два участника рынка в общей сумме 271,6 млн рублей, что в 1,5 раза выше начала года, и они представлены вложениями в долговые обязательства в сумме 238,6 рублей, в акции в сумме 9 млн. рублей и учтенными векселями кредитных организаций в сумме 25,8 млн. рублей.

Основным источником ресурсов банковского сектора являются средства на счетах клиентов (73,9%) и внутрисистемные средства, получаемые отдельными филиалами от головных банков (13,8%).

Остатки на расчетных, текущих и депозитных счетах клиентов на 01.01.2013 составили 17 958,2 млн рублей и с начала года увеличились на 13,2%.

Более 90% средств населения приходится на вклады. Население отдает предпочтение вкладам в валюте РФ, на долю которых приходится 92,5%. При этом, объем привлеченных средств в иностранной валюте в абсолютном значении за 2012 год сократился до 8% [3].

В настоящее время банковская система России и банковский сектор Владимирской области находятся в удовлетворительном состоянии. Улучшение финансового положения нефинансового сектора экономики и рост доходов населения дали начало проявлению активности банковского сектора на рынке кредитования.

2. Финансовое прогнозирование финансового потенциала предприятия - это формирование системы финансовых возможностей и выбор наиболее эффективных путей их оптимизации.

Составим *таблицу финансовых результатов деятельности крупных и средних предприятий [3]*: На основе таблицы можно сказать, что сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) с каждым годом имеет тенденцию увеличиваться. Убыток на протяжении 4 лет терпят практически равное количество организаций. Кредиторская задолженность имеет динамику роста вверх, наличие кредиторской задолженности не является благоприятным фактором для организации и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности.

Название показателя \ Год	2010	2011	2012	2013 (январь-июль)
Сальдированный финансовый результат	17414,7 млн	21565,2 млн	28838,2 млн	9355,5 млн
Убыток:	206 организаций 3361,1 млн	205 организаций 4411,7 млн	167 организаций 3362,4 млн	215 организаций 4535,1 млн
Доля убыточности, в том числе	31,1%	32,2%	27,5%	32,1%
С/х, охота и лесное хозяйство	22,6 %	25,8 %	11,9%	7,1 %
Добыча полезных ископаемых	16,7 %	66,7 %	25%	20%
Обрабатывающие производства	34,4%	30,8%	30,3%	34,9%
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	46,8%	46,7%	51,2%	52,9%
Строительство	23,5%	41,7%	36,7%	26,5%
Транспорт и связь	35,1%	40%	26,5%	46,2%
Прибыль	457 (68,9%) организаций 20775,8 млн	431 (67,8%) организаций 25977 млн	431 (71,1%) организаций 32200,7 млн	454 (67,9%) организаций 13890,5 млн
Кредиторская задолженность, в том числе:	59 533,9 млн	75 943,9 млн	81 910,9 млн	100171,5 млн
Просроченная кредиторская задолженность	4119,5 млн (6,9% от общей суммы)	4192,7 млн (5,5% от общей суммы)	5139,6 млн (6,3% от общей суммы)	5075,8 млн (5,1% от общей суммы)
Дебиторская задолженность и просроченная дебиторская задолженность	56616 млн и 3777,3 млн	64859,7 млн и 4006,7 млн	79429,2 млн и 4355,8 млн	76083 млн и 4876,2 млн

3. Эффективность функционирования бюджетной системы и бюджетной политики в существенной степени зависит от бюджетного потенциала, способности бюджетного механизма аккумулировать в руках государства финансовые ресурсы[1].

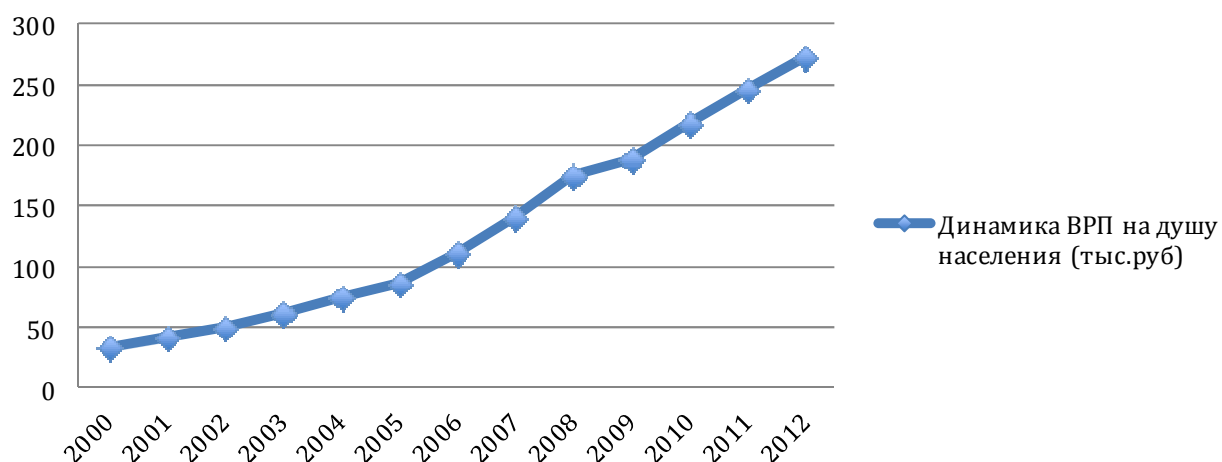
Рассмотрим *бюджетную систему региона* и сравним на примере прошлых лет:

Название показателя \ Год	2010	2011	2012	2013 (январь-август)
Доходы, в том числе:	43195,6 млн	47862,5 млн	48173,8 млн	32171,2 млн
Налоговых и неналоговых платежей	29843,3 млн	34527 млн	37035,1 млн	24603,4 млн
Безвозмездных поступлений из Федерального Бюджета	13352,4 млн	13335,6 млн	11138,6 млн	7567,8 млн
Расходы	45006,1 млн	45900,8 млн	50480,7 млн	31894,8 млн
Доля расходов, осуществляемых за счет налоговых и неналоговых доходов	66,3%	75,2%	73,4%	77,1%
На инвестиционные цели, в том числе:	9609,3 млн	7687,7 млн	9136,5 млн	5817,8 млн
На ЖКХ	5926,5 млн	3964 млн	3958,3 млн	1566,3 млн
На дорожное хозяйство	1981,1 млн	2126,3 млн	3285 млн	2537,5 млн
На сельское хозяйство	1659,7 млн	1557,9 млн	1834,6 млн	1679,9 млн
На природоохранные мероприятия	41,9 млн	39,4 млн	58,6 млн	34,1 млн

В 2010, 2012, 2013 бюджет испытывал дефицит, расходы значительно превышали доходы. Лишь в 2011 году Владимирская область имела профицит бюджета в виду уменьшения расходов на инвестиционные цели. В целом, имеется значительная динамика развития и укрепления бюджетной и налоговой системы.

4. Владимирская область характеризуется позитивной динамикой ВРП. Начиная с 2000 года, объем ВРП в абсолютных ценах устойчиво растет, а в сопоставимых ценах снижение было зафиксировано только в 2009 году. В этот период большинство субъектов РФ сократили ВРП вследствие влияния мирового финансового кризиса, при этом темпы снижения во Владимирской области были ниже, чем в ЦФО и по России в целом.

Динамика ВРП на душу населения (тыс.руб)



Несмотря на наблюдаемый в последние годы устойчивый рост, объем ВРП на душу населения во Владимирской области пока ниже общероссийского уровня. Поэтому показателю по итогам 2009 года область занимает 12-е место в ЦФО и 57-е среди всех субъектов РФ. При этом в качестве позитивного фактора выступает устойчивый рост ВРП, который в основном формируется обрабатывающим сектором.

5. Финансовые средства населения региона понимаются как совокупность денежных средств домохозяйств. Денежные доходы населения 2011 года, по предварительной оценке, сложились в сумме 205439,8 млн. рублей и увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2010 года на 8,5%, денежные расходы соответственно - 202098,8 млн. и на 12,2%. Превышение доходов над расходами составило 3341 млн. рублей.

Денежные доходы на душу населения составили в среднем 12951,3 рубля (109,3% к январю-ноябрю 2010 года).

Денежные доходы населения в январе-ноябре 2012 года, по предварительной оценке, сложились в сумме 249015,1 млн. рублей и увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 17,3%, денежные расходы соответственно - 240765,3 млн. и на 15,2%. Превышение доходов над расходами составило 8249,9 млн. рублей.

Денежные доходы на душу населения составили в среднем 15809,2 рубля (118% к январю-ноябрю 2011 года).

Денежные доходы населения в январе-июле 2013г, по предварительной оценке, увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2012 года на 16,6% и сложились в сумме 172471 млн. рублей, денежные расходы соответственно на 17,7% и 167909,2 млн. Превышение доходов над расходами составило 4561,7 млн. рублей.

Реальные располагаемые денежные доходы населения (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) по сравнению с январем-июлем 2012 года увеличились, по предварительной оценке, на 8,9%.

Денежные доходы на душу населения составили в среднем 17329,9 рубля (117,4%).

Т.О.доходы и расходы находятся очень близко друг от друга (превышение доходов над расходами варьируется от 3341 млн(2011 год), что является самым минимумом, до 9157,7 млн в 2010 году, что является относительным максимумом). Доходы на душу населения имеют тенденцию расти вверх: за 3 года (с 2010 по 2013) уровень доходов вырос на 5384,9. С учетом инфляции, прирост составил 1687,81[3].

5.Начиная с 2000 года, регион имеет последовательный рост инвестиций в регион. Объем инвестиций в основной капитал экономики региона за последние 10 лет составил более 200 млрд руб. Основными инвесторами выступают крупные компании таких стран, как Германия, Турция, Австрия, Голландия и Дания. Всего инвестиции поступали из 24 стран мира.

В 2011 году введены в строй 10 новых производств, инвестировано 3 млрд рублей и создано около 1200 новых рабочих мест.

В 2012 году введены в строй 18 новых объектов, инвестировано свыше 8 млрд рублей и создано около 1900 рабочих мест.

Федеральные цели и задачи долгосрочного развития декомпозируются в региональные в Стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027г. Согласно данной стратегии глобальной целью развития области является повышение качества жизни населения до уровня не ниже среднего по ЦФО на основе использования геополитических преимуществ региона, реализации его промышленного, научного и рекреационного потенциала.

Сравним наиболее значимые показатели финансового потенциала Владимирской области и соседних регионов. Возьмем для сравнения Ивановскую и Рязанскую области[4.5].

Для сравнения возьмем показатели 2012 года.

Показатель	Владимирская область	Ивановская область	Рязанская область
Доходы областного бюджета	48 173,8 млн	34 860,4 млн	32 538, 27 млн
Расходы областного бюджета	50 480,7 млн	36 408, 5 млн	37 643,6 млн
Средняя з/п	16335,90	16998	17321,30
Доход на душу населения	15809,20	15962	16414

Как показывает таблица, Владимирская область имеет больше денежных средств в своем бюджете. Областные бюджеты Ивановской и Рязан-

ской областей находятся практически на одном уровне. Не смотря на богатый бюджет, Владимирская область отстает по показателям средней заработной платы и дохода на душу населения от своих конкурентных регионов.

Литература:

1. Боровикова Е.В. Финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 18. – СПС «Консультант Плюс».
2. Вербиненко Е. А. - научная статья «Финансовый потенциал региона: сущность и подходы к оценке», Журнал «Вестник Кольского научного центра РАН», 2011 год.
3. Главное управление ЦБ РФ по Владимирской области «Анализ развития экономики и банковского сектора региона за 2012 год»
4. Интернет-источник «Администрация Ивановской области», www.ivanovoobl.ru
5. Интернет-источник «Администрация Рязанской области», www.ryazanreg.ru

Т.Ф. Гаипова

к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

К.Н. Сафронова

студентка ВлГУ, Россия

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проведен анализ потенциала внешнеэкономической деятельности региона и сравнительный анализ показателей ВЭД Владимирской области с показателями других регионов.

Важным фактором, влияющим как на содержание и формы вхождения России в мировые хозяйственные связи, так и на развитие единого рыночного пространства внутри страны, становится расширение непосредственного участия регионов РФ во внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время проблема изучения вкладов отдельных регионов во внешнеэкономическую деятельность всей страны стоит особенно остро, так как этому вопросу уделяется мало внимания правительством страны и он остается в стороне, а зачастую от товарооборота одного региона зависит объем экспорта или импорта в целом по стране, которые являются оценочными показателями во внешнеэкономической деятельности.

Концепция развития внешнеэкономической деятельности Владимирской области на 2011-2015 годы направлена на реализацию основных

направлений стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года и Среднесрочного плана развития Владимирской области на 2009-2012 годы, утверждённых Указом Губернатора Владимирской области от 2 июня 2009 года №10.

Актуальность разработки Концепции определяется необходимостью выработки системы взглядов на содержание, принципы и основные направления внешнеэкономической деятельности региона на среднесрочную перспективу.

Стратегической целью развития внешнеэкономической деятельности Владимирской области является повышение вовлеченности региона в процесс международной интеграции, создание условий для сохранения регионам лидирующих позиций с точки зрения социально-экономического развития, инновационного обновления, повышения конкурентоспособности экономики, решения ключевых социальных задач.

Сегодня Владимирская область имеет обширные и многосторонние внешнеэкономические связи – около 400 предприятий и организаций региона ведет торговлю с партнерами из 86 стран мира, которые входят в различные международные организации, союзы и содружества.

За последние пять лет внешнеторговый оборот предприятий региона увеличился в 1,6 раза и сейчас составляет более 2млрд. долларов США.

При этом Владимирская область не экспортирует сырье. Более 60% экспортных поставок за рубеж составляет продукция машиностроения

На долю предприятий с иностранным капиталом приходится более 30% областного объема экспорта. Основную часть импорта составляют машиностроительная продукция, продукция нефтехимического комплекса, а также продовольственные товары и сырье. Более 70% импорта, необходимого для реализации инвестиционных проектов на территории области, ввозится коммерческими предприятиями с иностранными инвестициями [1].

В последние годы Владимирская область стала одним из наиболее инвестиционно привлекательных регионов Центрального федерального округа.

Объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику региона в 2010 году, составил 765,5 млн. долларов США, что на 44,3% больше уровня 2009 года (530,6 млн. долларов США).

Особенно важно отметить рост прямых иностранных инвестиций. Если в 2009 году в общей структуре иностранных инвестиций на долю прямых инвестиций приходилось 17,8%, то в 2010 году - 50,7.

На территории области разместили свои производства и успешно работают крупные компании мирового уровня: американская «Крафт Фудс» (шоколадная фабрика в Петушинском районе и фабрика по производству

бисквитов в Собинке), итальянская «Ферреро» (кондитерская фабрика в Собинском районе), турецкие «Шишеджам» (стекольный завод в Гороховецком районе), «Вестел» (завод по производству бытовой техники в Александровском районе) и «Беко» (завод по производству бытовой техники марки «Беко» в Киржачском районе), австрийские «Винербергер» (завод по производству кирпича в Киржачском районе), «Контейнекс» (организация производства по выпуску контейнеров), «Грайнер Пэкэджин» (создание производственных мощностей по изготовлению полимерной упаковки), датская «Икопал» (завод по производству кровельных материалов в Петушинском районе), немецкая «Лауша Файбер» (завод по производству супертонкого стекловолокна), французская «Инерджи» (завод по производству топливных баков для автомобилей), итальянская «Марчегалия» (завод по переработке нержавеющей металлопроката и выпуска электросварных нержавеющей труб во Владимире, американская Дау (завод по производству компонентов для полиуретанов во Владимире), турецкая «Сефа» (строительство технопарка в г.Александрове) и др.

Динамика показателей внешнеэкономической деятельности
Владимирской области [2]

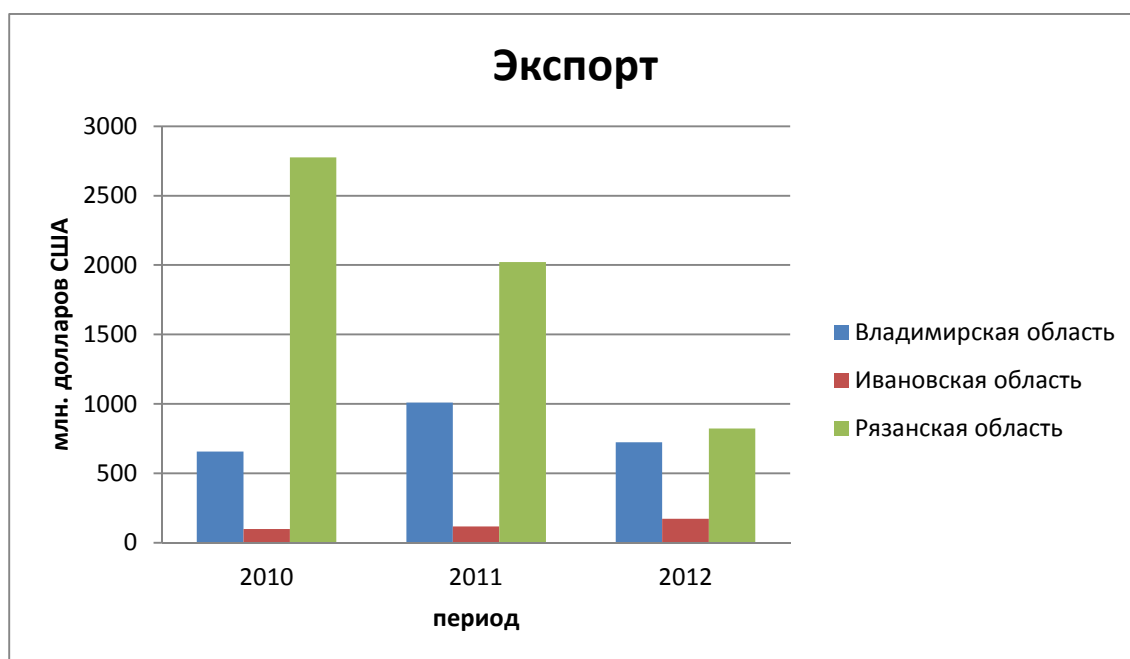
Показатели	Единица измерения	2008	2009	2010	2011	2012
Внешнеторговый оборот	млн. долл США	1645,8	1349,1	1777,7	2499,7	2281,2
Экспорт	млн. долл США	589,2	571,6	656,5	1009,4	724,0
Импорт	млн. долл США	1056,6	777,5	1121,2	1490,3	1557,2

Для внешнеторговой деятельности области характерна положительная динамика всех ее основных показателей. Поставки продукции за рубеж увеличиваются преимущественно за счет роста экспорта стекла и изделий из него, машиностроительной продукции, древесины и фанеры клееной. Наибольший удельный вес в областном экспорте традиционно занимает машиностроительная продукция – 46%, а также древесины и изделия из нее – 13,4%, стекло и изделия из него – 9,8%, продукция нефтехимического комплекса – 7,5%.

Основу областного импорта составляет машиностроительная продукция, на долю которой приходится – 45%. Заметную роль в импортных поставках имеет продукция нефтехимического комплекса – 31%, изделия из древесины – 6,5%, текстильная продукция – 5,5%, продовольственные товары и сырье – 4,8%.

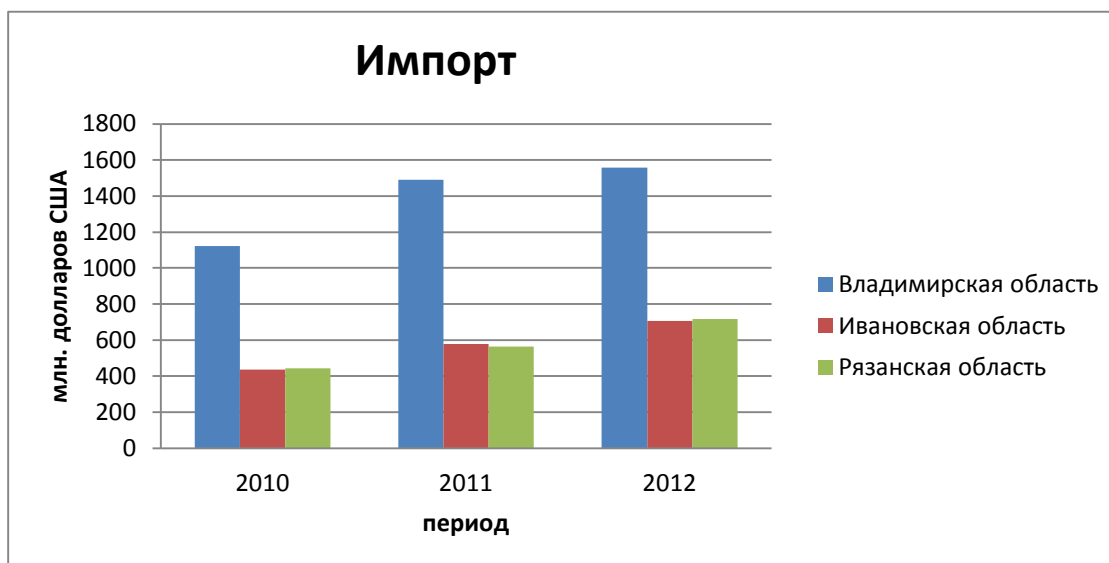
Во внешнеэкономической деятельности на постоянной основе принимают участие 332 участника, из которых 315 - юридические лица. Основные торговые партнеры: Германия, товарооборот с которой составил 150 млн. долларов США, Венесуэла - 97,7 млн., Нидерланды - 75,4 млн., Италия - 69,6 млн., Китай - 56,3 млн., Индия - 43,2 млн., Турция - 37,8 млн., Чешская Республика - 36,9 млн., Венгрия - 28,8 млн., Франция - 23,9 млн. долларов США [3].

В страны дальнего зарубежья направлялось 75,7% всей экспортируемой продукции. Основу экспорта в эти страны составила продукция двойного назначения (64,3%), ввоз которой по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 13% и составил 163,4 млн. долларов. В товарной структуре экспорта в страны СНГ наибольший удельный вес занимали машины и оборудование (36,2%), вывоз которых по сравнению с аналогичным периодом 2012 года увеличился в 1,6 раза и сложился в сумме 26,9 млн. долларов.



На долю стран дальнего зарубежья приходилось 93,8% от всего объёма импортных поставок. Их основу составили продукция химической промышленности (35,4%) и машиностроения (29,2%). В товарной структуре импорта из стран СНГ наибольший удельный вес занимали продовольственные товары (58,8%).

Для сравнения показателей внешнеэкономической деятельности Владимирской области с показателями Ивановской и Рязанской областей составим диаграммы экспорта и импорта по годам [4, 5].



Т.о. по объему экспорта - Рязанская область занимает лидирующую позицию. Во Владимирской области показатели экспорта ниже, но показатели стабильны,

По объему импорта Владимирская область занимает лидирующую позицию, показатели значительно превышают показатели двух других областей, которые почти одинаковые.

Литература:

1. Дмитриев Ю.А., Миронов В.Н. экономика Владимирского края: Учебное пособие. – Владимир: Владимирское книжное издательство «Собор», 2013.-440 с. ISBN 978-5-904418-91-5;
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 990 с. - 2012.
3. Концепция экономической политики Владимирской области, ориентированной на повышение конкурентных преимуществ производимых товаров, работ и услуг —Владимир, 2013
4. Интернет ресурсы: <http://ivanovo.gks.ru/> – статистика Ивановской области;
5. Интернет ресурсы: <http://www.ryazstat.gks.ru/> – статистика Рязанской области.

С.Ю. Дерябин

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

МОДЕЛЬ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В статье рассматривается понятие «прогнозирование», раскрывается целевая функция прогнозирования, описывается общая типовая методика прогноза. Также описана модель системной динамики прогнозирования, предложенная Дж. Форрестером, и ее модификация.

Переход от административно-командного хозяйствования к рыночной экономике прошел в России с огромными потерями. Разработкой антикризисных программ и перспектив развития экономики страны заняты видные ученые-экономисты. Однако проблемам прогнозирования развития отдельных регионов, отраслей народного хозяйства, в том числе тех, которые непременно нуждаются в прямом государственном регулировании, к которым, безусловно, относится жилищное строительство, не уделяется должного внимания.

Термин «прогнозирование» связан с наукой-прогностикой – теорией разработки прогнозов управляемых явлений, которая начала развиваться в России в 60-х годах. При этом под прогнозом понимается научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем или об альтернативных путях и сроках достижения этих состояний. Экономическое прогнозирование включает систему научных исследований качественного и количественного характера, направленных на выяснение тенденций развития экономической системы (отрасли, региона, страны и пр.) и поиск путей достижения целей этого развития. Прогнозирование способствует выработке тенденции экономического развития (экономической стратегии) на перспективу, играет важную роль на этапе осуществления намеченного роста, в поиске возможностей и направлений дополнительных управляющих воздействий, предназначенных для ликвидации отклонений от намеченной траектории развития экономической системы.

Экономический прогноз как категория включает в поле исследований ряд направлений: прогнозы развития науки и техники; естественного движения населения, природных ресурсов и изменения окружающей среды, трудовых ресурсов и производительности труда; воспроизводства общественного богатства и необходимых для этого капитальных вложений; уровня жизни населения; народнохозяйственной динамики и структурных сдвигов в производстве; территориального размещения производства; развития мирового хозяйства и внешнеэкономических связей и т.д. По времени упреждения прогнозы подразделяются на текущие, краткосрочные (1-2 года), среднесрочные (5-10 лет), долгосрочные (15-20 лет) и сверхдолгосрочные (50-100 лет).

Целевая функция прогнозирования – максимизация чистой продукции от величины финансовых потоков на цели развития, а одной из важных задач прогнозирования является определение пороговых величин: выявление сроков крупных сдвигов, знаменующих качественное изменение изучаемых процессов. На разных уровнях – в отдельных фирмах, отраслях, народном хозяйстве в целом нерешенной является проблема принятия решения для не очень четко обрисованного будущего, что особенно актуально для условий нестабильной экономики, когда стоит задача выхода из экономического кризиса.

В прогнозировании существуют два принципиально различных подхода. Первый – прогнозировать, начиная от базисного периода, постепенно проникая от него в будущее. Второй заключается в определении будущей цели и ориентиров и в постепенном движении к настоящему. В первом случае имеет место так называемое генетическое прогнозирование, во втором – нормативно-целевое. С удлинением периода прогнозирования нормативный характер прогнозов усиливается, поскольку на развитии в отдаленные сроки меньше сказываются сложившиеся условия настоящего.

Общая типовая методика прогноза содержит следующие основные этапы исследования: предпрогнозная ориентация (определение предмета, цели, задач, времени упреждения рабочих гипотез, методов, структуры и организации исследований); прогностический фон (сбор готовых данных по смежным непрофильным отраслям); исходная или базовая модель, т.е. система показателей, параметров, отображающих характер и структуру объекта; поисковая модель (проекция в будущее показателей исходной модели с учетом факторов прогностического фона); оценка достоверности (верификация) и уточнение предварительных моделей с помощью параллельных, контрольных методов, опросов экспертов (если таковое целесообразно).

Методы прогнозирования отличаются от жестко детерминированных явлений вероятностным подходом. Обычно выделяют три класса методов прогнозирования: экстраполяция, моделирование, опрос экспертов. Но такая классификация несколько условна, так как прогностические модели зачастую включают элементы нескольких методов в так называемую прогнозирующую систему в совокупности с системами целеполагания, программирования и т.д.

Современная экономическая прогностика насчитывает в своем арсенале большое число разнообразных методов и приемов прогнозирования на базе динамических (временных) рядов с предварительным установлением функции изменения во времени изучаемого показателя. Этот прием позволяет выявить основную тенденцию развития в предпрогножном периоде. Широкое распространение в условиях устойчивой экономики получили методы, основанные на использовании тренда – методы экстраполяции, т.е. продолжении в будущее тех тенденций, которые сложились в прошлом. Возможность экстраполяции обеспечивается двумя обстоятельствами: 1) общие условия, определяющие тенденцию развития в прошлом, не претерпевают существенных изменений в будущем; 2) тенденция развития явления характеризуется тем или иным аналитическим уравнением. Возможность использования метода экстраполяции будет зависеть от таких показателей ряда как скорость роста, темпы роста, пункты роста анализируемого экономического показателя, что позволит выявить наличие или отсутствие устойчивой тенденции развития и обосновать форму уравнения тренда.

Анализ подходов в вопросах прогнозирования позволил сделать вывод о том, что широко используемые в годы стабильной плановой экономики методы прогнозирования на сегодняшний день, по большей мере, неприменимы. Отсюда вытекает необходимость разработки ценовой методологии на основе нормативно-целевого подхода с учетом современных достижений экономической прогностики.

Для решения проблемы прогнозирования наиболее приемлемым должен стать нормативно-целевой подход, который предполагает установление цели – количественного показателя развития системы.

Как отмечалось ранее, под целевой моделью понимается такая модель, в которой, прежде всего, определяются будущие цели и ориентиры с учетом сложившихся представлений об экономическом развитии и от этих целей и ориентиров осуществляется движение к настоящему – к базису. Нормативный характер модели заключается в управляемом состоянии объекта прогнозирования в соответствии с заданными целями и нормами. При этом в качестве цели предложены экономически обоснованные «точки роста». Траектория прогнозируемого развития является связующим между точкой роста и базисом. Задачами при разработке методологии в этом случае являются:

- обоснование базиса – начальной точки траектории развития;
- обоснование точек роста; времени упреждения прогноза;
- разработка экономической модели траектории прогнозируемого развития.

При известном базисном уровне ввода жилья (начало прогнозирования) и точек роста (будущее состояние ввода жилья) необходимо выявить траекторию прогнозируемого развития. В качестве исходной модели прогнозирования при выявлении траектории развития была использована модель системной динамики, предложенная Дж. Форрестером, модификация которой приведена на рисунке 1. Она позволяет изучать процесс развития, включая ускоряющийся или замедляющийся рост в сложных системах, основные переменные которых имеют замкнутые границы и испытывают воздействие обратных связей. Цепи обратной связи (информационные потоки) обеспечивают взаимодействие между переменными двух типов – уровнями (состояниями) и темпами, темпы реагируют на изменение уровней, и отражают активность в цепях обратных связей. В свою очередь значения темпов управляют интенсивностью потока, определяющего процесс изменения уровней, выполняя роль клапанов.

По мере изменения расстояния между переменными системы и границей их допустимых изменений вырабатывается дополнительное управляющее воздействие, сказывающееся на темпах соответствующих переменных.

Литература:

1. Борисевич В.И. «Прогнозирование и планирование экономики» / под ред. В.И. Борисевича, Мн.: 2005г. - 199с.
2. Егоров В.В., Парсаданов Г.А. Прогнозирование национальной экономики. Учебник / В.В.Егоров. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 184 с.
3. Планирование на предприятии: учеб. пособие для вузов / Ю. П. Морозов и др.; Под ред. Ю. П. Морозова. - М.: ЮНИТИ, 2007. -255с.

С.Ю. Дерябин
старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РЕГИОНЕ

В статье рассматривается сущность инновационной системы, основные ее элементы, проблемы активизации инновационных процессов в регионе, а также предлагаются мероприятия по активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная система, инновационное предпринимательство, инновационная деятельность, инновационные процессы.

Главным препятствием на пути вовлечения научно-технического потенциала в решение задач модернизации экономики является отсутствие механизмов эффективного взаимодействия элементов формируемой инновационной системы, в частности, эрозия взаимосвязей хозяйствующих субъектов и научных организаций.

Основными элементами инновационной системы являются:

1. Подсистема генерации научно-технических знаний (научные организации и вузы).
2. Подсистема применения и использования научно-технических знаний (сфера инновационной деятельности).
3. Подсистема поддержки и распространения инноваций (государственная поддержка инновационной деятельности, инновационная инфраструктура, венчурный капитал и др.).

В Российской Федерации создание инновационной системы пока осуществляется хаотично, с нарушением принципа целостности. Отсутствует идеология ее формирования, не учитываются меняющиеся условия внешней среды.

Основные элементы формируемой инновационной системы: *научно-техническая сфера – предприятие – инновационная инфраструктура* – разбалансированы, функционируют независимо друг от друга. В частности, промышленность РФ, базирующаяся, в основном, на технологиях индустриального этапа, по свидетельству экспертов, практически не посыла-

ет импульсов науке. Неразрывная связь между наукой и производством, без которой немислимо развитие индустриальной («новой») экономики, в нашей стране пока отсутствует.

Вследствие существующего разрыва между наукой и производством половина платежеспособного спроса на технологии РФ удовлетворяется за счет импорта, что ведет к усилению экономической зависимости России от развитых стран.

В этих условиях проблема активизации инновационных процессов и перевода экономики на инновационный путь развития становится особо актуальной и приобретает статус проблем, имеющих непосредственное отношение к национальной безопасности государства.

К числу наиболее значимых факторов, обуславливающих низкий уровень развития инновационной деятельности на предприятиях округа, относится слабая активность и недостаточный опыт в продвижении инновационной продукции на рынки. Серьезной проблемой формирования инновационной системы региона является слабая связь между научно-исследовательскими организациями и предприятиями.

Проблемы активизации инновационных процессов в регионе:

К числу наиболее острых проблем формирования инновационной системы относятся:

1. Недостаточность мер государственной поддержки.
2. Незрелость инновационной инфраструктуры.
3. Слабая поддержка государством отечественных производителей.
4. Незаинтересованность собственников предприятий в развитии инновационной деятельности.

Значительная часть респондентов (почти 1/3) отмечает актуальность для своих регионов проблем, связанных с отсутствием льготного кредитования для инновационной деятельности. Более 1/4 опрошенных обеспокоены старением технологической базы производства, отсутствием стимулов для инновационной деятельности и незрелостью в регионах рынка инноваций. При этом выявилось существенное различие в понимании причин сложившейся ситуации у представителей органов государственной власти и субъектов инновационной деятельности. Так, по мнению промышленных предприятий, малых инновационных фирм и вузов, основные причины низкой инновационной активности связаны с нехваткой у предприятия средств на разработку и производство инноваций, а также недостаточностью мер государственной поддержки инновационной деятельности. По мнению представителей органов власти, главными причинами низкой инновационной активности являются незрелость инновационной инфраструктуры и незаинтересованность собственников предприятия в развитии инновационной деятельности.

Одной из острых проблем становления инновационной экономики в Российской Федерации является морально и физически устаревшая материальная, в частности, технологическая база производства.

Формирование малого инновационного предпринимательства является одной из актуальнейших задач не только для активизации инновационных процессов, но и для решения проблем социально-экономического развития в целом (рост занятости, формирование среднего класса, сохранение квалифицированного научно-технического потенциала и др.).

Меры государственной поддержки:

1. Значительное увеличение государственных расходов на поддержку науки и инноваций.
2. Существенное снижение налогов для инновационно-активных предприятий.
3. Формирование целевых государственных фондов по поддержке инновационных проектов
4. Переориентация государственной политики на поддержку отечественного обрабатывающего сектора.
5. Активизация процессов создания инновационных территорий в субъектах Российской Федерации.
6. Создание «пояса внедрения» вокруг академических институтов и ведущих технических университетов.
7. Государственное страхование рисков частных инвесторов, вкладывающих деньги в инновационные проекты.
8. Расширение законодательных полномочий субъектов федерации по поддержке научно-технической и инновационной деятельности.
9. Законодательная защита инновационной деятельности.
10. Льготы технопаркам и техноцентрам по налогам и коммунальным платежам.
11. Развитие лизинга научного и производственного оборудования.

Активность действий по формированию инновационной системы во многом определяется пониманием ее значимости для развития экономики и активизации инновационных процессов.

Построение инновационной системы в регионе будет способствовать возрастанию роли науки и новых технологий как фактора развития экономики и усилению взаимовыгодного партнерства между наукой и производством. Формирование инновационной системы приведет к созданию благоприятных правовых, экономических и организационных условий для активизации инновационной деятельности. Инновационная система заложит основы для переориентации экономики с сырьевых факторов развития на использование имеющегося научно-технического потенциала. Среди наиболее значимых социальных последствий развития инновационной системы будет ускорение процесса формирования высокотехнологичного сектора экономики.

К объектам инновационной инфраструктуры, в которых ощущается дефицит относятся:

1. Региональный фонд поддержки инновационной деятельности.
2. Филиалы федеральных фондов, осуществляющих поддержку инновационной деятельности.
3. Технопарки.
4. Негосударственные фонды поддержки научно-технической инновационной деятельности.
5. Центр трансфера технологий.
6. Информационно-маркетинговые центры.
7. Центры подготовки и переподготовки кадров для инновационного бизнеса.
8. Инновационный технологический центр.
9. Наукограды.
10. Особая экономическая зона.
11. Центры сертификации.

Мероприятия по активизации инновационной деятельности

1. Развитие законодательной базы РФ в сфере инновационной деятельности. Существенным фактором, сдерживающим активизацию инновационных процессов в регионе, является отсутствие федерального закона о государственной инновационной политике. В настоящее время не определен законодательный статус субъектов инновационной деятельности и меры их государственной поддержки (в частности, в законодательстве отсутствуют такие организационные формы инновационной деятельности, как технопарки, инкубаторы инновационного бизнеса, венчурные фонды и др.). В этой связи представляется необходимым ускорить процесс разработки новой Концепции государственной инновационной политики и принятия Федерального закона о государственной инновационной политике Российской Федерации. Также необходимо активизировать процесс формирования региональной правовой базы в сфере инновационной деятельности.

2. Создание правовых основ для превращения органов государственной власти субъектов Федерации и муниципальных образований с высоким научно-техническим потенциалом в активных субъектов научно-технической и инновационной политики. Федеральным законом № 122-ФЗ от 122.08.2004г. (ст. 80) органы государственной власти субъектов Федерации и местного самоуправления практически полностью отстранены от управления научно-техническими и инновационными процессами на территории. В связи с этим предлагается пересмотреть вопрос о разграничении полномочий между Федерацией и субъектами РФ в научно-технической сфере.

3. Формирование спроса на инновации у промышленных предприятий. Низкий спрос на инновации отечественных товаропроизводителей – одна из главных причин медленного формирования в России современной конкурентоспособной экономики, основанной на знаниях и инновациях. Учитывая зарубежную практику стимулирования отечественных производителей, предлагается разработать систему мер по налоговым льготам для предприятий, использующих современные технологии производства и выпускающих новую продукцию по приоритетным для России и ее регионов направлениям.

4. Увеличение доли экспорта высокотехнологичной продукции. В России доля высокотехнологичной продукции в настоящее время составляет чуть более 10 % в общем объеме экспорта. При этом в качестве источников финансирования предлагается использовать часть средств, поступающих в государственный бюджет в виде пошлин на экспорт сырья и материалов, а также импорт готовой продукции.

5. Формирование в субъектах Федерации эффективной инновационной инфраструктуры. В целях реализации сетевого принципа организации инновационной инфраструктуры как необходимого условия эффективного функционирования инновационной инфраструктуры следует обратить внимание на ускоренное становление в регионе системы информационно-маркетингового обслуживания субъектов инновационной деятельности и развитие центров трансфера технологий.

6. Усиление государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности. Государственная поддержка научно-технической и инновационной деятельности является необходимым условием функционирования инновационной системы. В связи с этим предлагается существенно увеличить объемы бюджетного финансирования научно-технической сферы (до уровня не ниже 2 % ВВП) и расширить налоговые льготы для всех основных субъектов инновационной деятельности (льготы по налогу на прибыль, НДС, землю, имущество, снижение обязательных начислений на фонд оплаты труда). В особой поддержке нуждаются предприятия малого инновационного бизнеса (предоставление налоговых каникул, льготных кредитов, организация специальных фондов по поддержке малого инновационного бизнеса). Учитывая сложное финансовое положение отечественных предприятий высокотехнологичного сектора, необходимо также учитывать расходы федерального и регионального бюджета на целевые программы по реализации инновационных проектов по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий. В свою очередь, субъектам инновационной деятельности необходимо повысить активность в подготовке заявок на участие в федеральных и региональных целевых программах.

7. В связи с обострением проблемы кадрового обеспечения инновационной деятельности, субъектам Федерации следует обратить внимание на **решение вопросов трудоустройства и закрепления молодых специалистов технического профиля в научно-технической и производственной сферах**, включая меры по предоставлению льготных ссуд на приобретение жилья, выделение стипендий и грантов на организацию собственного дела и др. Учитывая важность проблемы, представляется необходимым разработать специальные региональные программы поддержки молодых научно-технических кадров.

Учитывая сложное финансовое состояние отечественных предприятий, требуется усиление государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности. Построение инновационной системы в регионе приведет к созданию благоприятных правовых, экономических организационных условий.

Литература:

1. Афонин, Игорь Викторович. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов / И. В. Афонин– Москва: Гардарики, 2005.- 223 с. (Disciplinae) – ISBN 5–8297–0209–6.

2. Балабанов, Игорь Тимофеевич. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов / И. Т. Балабанов– Санкт–Петербург: Питер, 2011 .– 303 с.: ил., табл. – (Учебник для вузов)– Библиогр.: с. 303 .– ISBN 5–318–00054–1.

3. Бовин, Андрей Андреевич. Управление инновациями в организациях: учебное пособие для вузов по специальности «Менеджмент организации» / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович– 2–е изд., стер. – Москва : Омега–Л, 2008 .– 415 с.: ил., табл. – (Высшая школа менеджмента)– ISBN 978–5–370–00224–3.

И.Ф. Жуковская

к.э.н., доцент, декан ФПВПО, АНО ВПО «ВИБ», Россия

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Статья посвящена креативности (инновационности) современной экономики и общества в развитых экономических странах, что требует адекватного проведения не только экономической, но и социальной политики. Поскольку социальная политика в России, направленная на воспроизводство (в основном) бедности, изжила себя, назрела необходимость изменения вектора ее развития и использования в качестве главного инструмента экономического роста.

Еще в Советском Союзе сложился ограниченный взгляд на социальную политику как систему мер помощи социально незащищенным и слабым группам населения. Доминирует такой подход и в современной России. Однако коренные изменения, которые произошли в развитии мировой цивилизации в конце двадцатого столетия, а именно, глобализация отношений и формирование новой экономики - экономики знаний, создали предпосылки для возникновения и развития так называемой креативной экономики, основой которой стал креативный человеческий потенциал (или креативный класс). Фактически в XXI веке стала доминировать новая парадигма - это креативность, которая оказалась «наиболее значимым фактором, влияющим на производство продукции в экономически развитых странах, поскольку она способна реализовывать замыслы в процессе труда и создания капитала. И хотя креативность нематериальна, она благодаря новым оригинальным идеям, без особых дополнительных затрат труда и капитала позволяет повысить уровень производства. Кроме того, эта способность человека составляет неограниченные ресурсы» [2, С. 114].

Это практически означает осознанный выбор приоритета для инвестирования одной социальной группы - креативного класса, а не проведения абстрактной социальной политики размазывания бюджетных средств по всем социальным слоям, группам и классам. Но, с другой стороны, именно развитие креативного класса является главным стимулом для опережающего качественного развития экономики и общества, а это означает, что конечную выгоду получают все социальные группы [4, С. 11].

Экономическая практика доказала, что существует прямая зависимость между инвестициями в человеческий капитал (образование, здравоохранение, науку, культуру и др.) и ростом креативного класса, но также понятно и то, что существует такая же прямая зависимость между развитием креативного класса и темпами экономического и социального развития страны.

В этих условиях объективно необходимым становится понимание того, с каким наследством Россия вошла в XXI век, каковы рамки ограничивают социальную политику в стране, и возможны ли положительные изменения в этой сфере.

В условиях радикального реформирования экономики и системного кризиса 1990-х гг. восприятие социальной политики в качестве нагрузки на экономику и тяжелого финансового бремени привели к катастрофическому ухудшению уровня и качества жизни подавляющей части населения, снижению социальных гарантий, росту налоговой нагрузки и социального неравенства.

Так, в 1992 г. либерализация цен на потребительские товары и услуги («шоковая терапия») привела к резкому обесцениванию доходов всего населения. Стремительный рост цен (сводный индекс составил 26 раз),

опережающий увеличение номинальных доходов (11,3 раз), обусловил в 1992 г. падение реальных доходов более чем в 2 раза – до 43,7% от предыдущего года. В результате душевые доходы почти 80% российских семей оказались ниже стоимости минимальной потребительской корзины. За период 1993-1997 гг. общий среднегодовой рост реальных денежных доходов (с учетом падения в 1995 г.) составил 117%, а в 1997 г. реальные доходы составляли 59,4% от уровня 1991 г. Финансово-экономический кризис августа 1998 г., вызвавший гиперинфляционный рост цен на потребительские товары, прервал тенденцию восстановительного роста доходов населения. Последствием дефолта был одномоментный «скачок» потребительских цен. Поэтому снижение реальных доходов населения в среднем за 1998 г. относительно 1997 г. составило 16%. Однако содержание реальных доходов по итогам декабря 1998 г. составило 42,5% от уровня 1991 г.

В результате этого кризиса продолжился и спад производства (снижение ВВП составило 5%), резко выросла задолженность по заработной плате, пенсиям и детским пособиям (в 1,8 раза по сравнению с предыдущим периодом) до уровня 123,2 млрд.руб., что привело к значительному увеличению доли бедного населения.

В числе объективных экономических последствий социальной политики 1990-х гг. следует назвать и коррупцию, которая превратилась в устойчивую систему отношений. Между предпринимателями и чиновниками со временем сформировались специфические «контракт-отношения», которые предусматривают взаимную стратегическую и тактическую поддержку в рамках длительного сотрудничества (когда отдельный чиновник по отношению к соответствующему предпринимателю стал выступать фактически в роли партнера по бизнесу). Результатом такого симбиоза явилась неэффективность национальной экономики, а потери общества многократно превысили те выгоды, которые получали и получают от поддержки таких отношений конкретные фирмы и конкретные чиновники [5].

Затем (с 1999 г. в экономике и с 2000 г. в социальной сфере) начался довольно интенсивный 9-летний подъем с достижением максимальных показателей в 2008 г. Так, ВВП страны вырос на 90% и в 2007 г. впервые превысил уровень докризисного 1989 г., реальные доходы населения превысили этот уровень в 2005 г., а в 2008 г. превзошли его на 30% - из-за более быстрого роста потребления в составе ВВП (благодаря сокращению доли инвестиций и расходов на вооружение) и из-за снижения численности населения страны в связи с депопуляцией.

Однако экономический кризис 2008-2010 гг. внес свои коррективы.

В настоящее время Россия занимает менее 2% в мировом ВВП. Основными статьями экспорта (по данным Федеральной таможенной службы) являются газ и нефть (70%), первичные металлы (15%), круглый лес (10%), все остальное (включая оборудование, вооружение и технологии) – менее 5%.

Несмотря на растущие цены на нефть и газ, [уровень жизни россиян](#), согласно данным Росстата, в марте 2011 г. пошёл на снижение. Так, реальные располагаемые денежные доходы в марте 2011 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 3,4%, а в целом за I квартал 2011г. - на 2,9%. Фактически весной 2011 г. среднестатистический россиянин жил примерно на уровне разгара кризиса – зимы 2008-2009 года. Однако основным виновником ухудшения жизни населения стало не падение зарплаты, а продолжающийся рост стоимости жизни. Так, по сравнению с III кварталом 2010 года величина прожиточного минимума в аналогичном периоде 2011 г. возросла на 3,4%. При этом стоимость продуктов питания потребительской корзины увеличилась на 6,1%, непродовольственных товаров и услуг возросла на 2,7%, и 0,9% соответственно.

Кроме того, в России долгое время складывается парадоксальная ситуация, когда уровень минимального размера оплаты труда (МРОТ) находится ниже прожиточного минимума. Минимальный размер оплаты труда наёмного работника в России с 01.01.2014 г. составил 5554 руб. в месяц (или примерно 123 евро), а официальный прожиточный минимум для трудоспособного населения в 4 кв. 2013 г. – 7896 руб. в месяц [9]. Что касается доходов пенсионеров, то в 2013 г. средний размер пенсии составил 9495 руб. (или 211 евро) в месяц, в то время как, например, в Германии она составила 1266 евро, в Финляндии - 1486 евро, во Франции - 1108 евро.

Что касается дифференциации в оплате труда по отраслям народного хозяйства, то наиболее высокий уровень заработной платы в 2013 г. наблюдался у работников организаций по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых и финансовой деятельности (среднемесячная начисленная заработная плата составила соответственно 75889 и 95132 рублей), а самая низкая - у работников сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (18536 рублей). Отстает уровень заработной платы и работников организаций преимущественно бюджетного финансирования. Так, среднемесячная заработная плата работников образования в 2013 г. составила 66% от среднероссийского уровня, здравоохранения и предоставления социальных услуг - 74%. Даже в науке заработная плата составила лишь 80% от средней по России.

В 2010 г. Федеральная служба государственной статистики РФ провела аналитическое исследование распределения доходов населения страны и получила следующие результаты:

- в крайней нищете находились 13,4% (доходы ниже 3422 руб. в месяц);
- в нищете существовали 27,8% (доходы от 3422 до 7400 руб. в месяц);
- в бедности перебивались 38,8% (доходы от 7400 до 17000 руб. в месяц);
- выше черты бедности проживали 10,9% (доходы от 17000 до 25000 руб. в месяц);

- со средним достатком жили 7,3% (доходы от 25000 до 50000 руб. в месяц);
- к состоятельным относились 1,1% (доходы от 50000 до 75000 руб. в месяц);
- 0,7% богатых имели доход выше 75000 руб. в месяц [9].

Иными словами в 2010 г. 90,9% населения России с переменным успехом балансировало на черте бедности. Если учесть, что в данном исследовании в качестве черты бедности используется величина прожиточного минимума, то рост инфляции продолжает увеличивать количество бедного населения.

Согласно международным стандартам, черта бедности начинается тогда, когда человек проедает 30% доходов, а нищеты – более 50%. Между тем, среднестатистический россиянин тратит на продукты питания не менее половины своих заработков.

Важно подчеркнуть, что бедными в России нередко являются работающие граждане, а отнюдь не безработные или инвалиды. По некоторым оценкам, 44% малообеспеченных граждан в России – это рабочие, 25% составляют квалифицированные специалисты.

В настоящее время в России 1,5% населения владеет 50% национальных богатств, 114 миллиардеров владеют совокупным капиталом 297 млрд. долларов. Они платят самые низкие налоги в мире - 13% (в то время как, во Франции и Швеции (57%), в Дании (61%), Италии (66%)).

Снижение показателей уровня жизни привело и к ухудшению демографической ситуации. За 1992-2010 гг. российское население сократилось на 6,7 млн.. Однако, по данным Росстата в 2012 году численность населения России впервые увеличилась, а в 2013 году была впервые преодолена естественная убыль населения.

В результате в общем рейтинге показателей уровня жизни населения (по данным независимого института Legatum Institute) Россия заняла среди стран мира в 2013 г. лишь 61 место [10].

Не улучшится ситуация и в среднесрочной перспективе. Если рассмотреть расходы государственного бюджета, связанные с инвестициями в человеческий капитал, можно заметить, что они достигнув пика в преддверии выборов, затем начали уменьшаться. Так, доля расходов на образование сократилась с 4% в ВВП в 2011 году до 1% в 2013 году, 0,8% - в 2014 году, на здравоохранение - с 3,9% в 2011 году до 3,4% ВВП в 2014 году, а на научные исследования и разработки гражданского назначения - с 1,12% в 2012 году до 0,5% ВВП [7].

Тем удивительнее звучит вывод Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: «Доля среднего класса превысит половину населения, при этом значительную часть среднего класса образуют люди, занятые созданием новой

экономики знаний, технологий и обеспечением развития самого человека» [3]. Фактически ее авторы не видят разницы между средним классом (который они оценивают по уровню душевого дохода) и креативным классом, который может быть в лучшем случае лишь частью среднего класса.

Кроме того, в промежуточном докладе «Новая модель роста - новая социальная политика» [6] правительственные эксперты фактически признали социальную и экономическую политику правительства несостоятельной и предложили осуществить маневр не только за счет природных ресурсов и большого внутреннего рынка, но и за счет высокого качества человеческого капитала путем обновления социальной политики, изменения системы экономических стимулов. Новая социальная политика, по их мнению, должна поддерживать не только незащищенные группы населения, но и те, что способны к инновациям, то есть средний (креативный, по мнению экспертов) класс, доходы и социальные установки которого позволяют выбирать модели трудового поведения и потребления.

Теперь попробуем все-таки разобраться с понятием «креативный класс». Ричард Флорида в своей книге «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» пишет, о креативном классе: «Экономическая потребность в креативности отражается в формировании нового класса, который я называю «креативным классом». Около 38 миллионов человек, 30% всех работающих американцев, принадлежит к этому классу. Ядро креативного класса составляют люди, занятые в научной и технической сфере, архитектуре, дизайне, образовании, искусстве, музыке и индустрии развлечений, чья экономическая функция заключается в создании новых идей, новых технологий и нового креативного содержания. Помимо ядра, креативный класс включает также обширную группу креативных специалистов, работающих в бизнесе и финансах, праве, здравоохранении и смежных областях деятельности. Эти люди занимаются решением сложных задач, для чего требуется значительная независимость мышления и высокий уровень образования и человеческого капитала. Далее, все представители творческого класса - будь то художники или инженеры, музыканты или специалисты по вычислительной технике, писатели или предприниматели - разделяют общий творческий этнос, для которого важны креативность, индивидуальные особенности и личные заслуги. Для тех, кто входит в креативный класс, все аспекты и все проявления креативности - технологические, культурные и экономические - взаимосвязаны и неразделимы. Радикальное отличие между креативным и другими классами заключается в том, за что они получают свои деньги. Представителям рабочего и обслуживающего класса платят, главным образом, за выполнение работы согласно плану, тогда как креативный класс зарабатывает деньги, проектируя и создавая что-то новое, и делает это с большей степенью автономии и гибкости» [8,

С. 13]. Фактически американский социолог производит стратификацию по профессиональному критерию.

Исходя даже из этого определения Р. Флориды нельзя использовать в качестве синонимов понятия «креативный класс» и «средний класс». При этом нужно помнить, что основой среднего класса является мелкая буржуазия. И если в качестве критериев отнесения к среднему классу принять уровень доходов, менталитет и образ жизни, то можно заметить, что креативный класс составляет лишь узкую прослойку в среднем классе. Кроме того, креативно мыслящие люди есть и в так называемом «низшем классе» - это высококвалифицированные рабочие (ибо нельзя не учитывать творческую составляющую в труде), и в «высшем».

Поэтому в современной России к креативному классу следует причислять всех тех, кто в пределах своей профессии, социальной деятельности является инноватором, создателем «точек роста», инициатором и генератором развития, то есть стремится к самоуправлению, самоорганизации, саморазвитию. При этом следует подчеркнуть, что представители этого класса представляют собой достаточно слабо дифференцированное сообщество, которое сложно определить по формальным или статусным критериям (как, например, средний класс).

Фактически новая стратегия развития экономики России и должна опираться на креативный класс. А для этого необходимо сменить стереотип не только экономической, но и социальной политики. Последняя должна базироваться на росте экономики (и не только развитии сервисных отраслей, как это рекомендуют правительственные эксперты, но и реального индустриального сектора), растущем вовлечении частных ресурсов, организации рынка квалифицированного труда и прекращении воспроизводства бедности.

Например, модель большой социальной политики (применяемая в странах Западной Европы) предполагает активное и масштабное участие государства в процессах воспроизводства, которое путем высокого налогообложения и социальных взносов формирует доходы социального бюджета. Однако большее налоговое давление на предприятия и население может оказывать и негативное воздействие на социально-экономическое развитие. Это действительно произойдет, если поступающие средства в бюджет от предприятий и населения не будут использоваться эффективно. Эффективность же предполагает, что указанные средства через систему кругооборота ресурсов на макроэкономическом уровне возвращаются от государства в экономику, как в форме поддержки спроса, так и в форме необходимых компонентов экономического роста, таких как капиталовложения в инфраструктуру, привлечение более качественной и мотивированной рабочей силы, отличающейся большей производительностью труда, что и обеспечивает рост конкурентоспособности национальной экономики.

Необходимо также учитывать и другой существенный момент: в долгосрочном плане отмечается достаточно тесная корреляция роста социальных расходов и производительности труда, при этом важно, чтобы соблюдался баланс, ибо уровень социальных расходов не должен выходить за рамки определенной нормы.

Таким образом, в креативном обществе креативными должны быть все сферы: экономика, государственное управление, социальная сфера, наука, образование, здравоохранение, культура и др. Именно при креативном развитии этих сфер будет обеспечиваться успешное развитие человеческого капитала, ускоренное развитие социально-экономической системы страны и, как следствие, повышаться конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке. Обеспечить креативное развитие возможно путем усиления децентрализации в государственном управлении, усилении самостоятельности регионов и местного самоуправления в области проведения социальной политики.

Литература:

1. Зорин Н.И., Трапезникова О.Ю. Статистическое исследование бедности: региональный аспект. – Вопросы статистики. – 2011. - № 5. – С. 67-73.

2. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы // Журнал новой экономической ассоциации. - 2010. - № 5. - С. 109-125.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

4. Подберезкин А. Социальный потенциал и стратегия долгосрочного развития России // Вестник М ГИМО(У). - 2011. - № 2 (17). - С. 7-24.

5. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. - 328 с.

6. Стратегия 2020: Новая модель роста - новая социальная политика. Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf>

7. Федеральный закон от 02 декабря 2013 года № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

8. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. Пер. с англ. - М.: Классика-XXI, 2007. – 432 с.

9. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): [сайт]. URL: <http://www.gks.ru>

10. Legatum Institute : [сайт]. URL: <http://www.li.com>

Я.В. Журенкин

аспирант АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса»

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье описывается готовность регионов России к государственно-частному партнерству (ГЧП), представлен положительный опыт ГЧП проектов и описаны направления развития ГЧП во Владимирской области.

Государственно-частное партнерство достаточно быстро развивается в России.

В 2013 году Центром развития ГЧП проведен мониторинг ГЧП проектов в России. По состоянию на декабрь 2013 года в России на разной стадии реализации находится всего 79 проектов, в которых участвует порядка 1500 имущественных объектов, в том числе 8 проектов Федерального уровня[1].

Все эти данные свидетельствуют о том, что государственно-частное партнерство показало себя как эффективный способ взаимодействия государства и частного бизнеса. Отсюда и достаточно большое количество реализующихся проектов.

Но большинство проектов сосредоточено только в некоторых регионах. Во многом это связано с тем, что в большинстве регионов нет достаточного опыта по реализации таких проектов, а также, из-за невысокого уровня инвестиционной привлекательности, возникают сложности с привлечением денежных средств от частных инвесторов. Этими факторами и обусловлено то, что во многих субъектах Российской Федерации проекты государственно-частного партнерства не получили широкого применения.

В 2013 году журналом «ГЧП» был составлен Рейтинг готовности регионов России к государственно-частному партнерству.

Целью рейтинга является представление оценки текущего состояния и динамики развития рынка проектов ГЧП в субъектах Российской Федерации, а также комплексная характеристика готовности субъектов РФ к сотрудничеству с частными инвесторами на принципах государственно-частного партнерства[2].

За основу рейтинга были взяты три критерия:

- институты, обеспечивающие развитие государственно-частного партнерства в регионе;
- опыт реализации ГЧП-проектов;
- инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов.

Самое большое весовое значение в этом рейтинге, по мнению аналитиков журнала «ГЧП», имеют опыт реализации - 0,4 и инвестиционная привлекательность-0,35.

Опыт реализации ГЧП проектов имеет наибольший вес на основе гипотезы, что каждый последующий проект повышает соответствующие управленческие навыки органов власти региона и таким образом снижает риски для будущих ГЧП проектов.

Инвестиционная привлекательность также, как и опыт реализации, имеет существенное значение в рейтинге: чем выше этот показатель в регионе, тем выше вероятность, что инвесторы будут охотнее участвовать в проектах, а, следовательно, уровень инвестиций в ГЧП проекты будет возрастать, что в итоге приведет к увеличению количества реализуемых проектов.

Исходя из результатов рейтинга, было выделено 3 группы регионов.

Первая группа состоит из 10 регионов с самым высоким рейтингом готовности к реализации проектов ГЧП. Регионы, входящие в эту группу, имеют достаточно сбалансированные показатели как минимум по двум из трех критериев.

Вторая группа - регионы со средним уровнем готовности к реализации проектов ГЧП. В срединный интервал шкалы рейтинга попали регионы, которые наиболее сильны по одному из факторов и одновременно значительно более слабы по любому другому фактору.

Третья группа - регионы с низким рейтингом готовности к реализации проектов ГЧП. В данную категорию шкалы рейтинга (для значений рейтинга менее 3) входят те регионы, которые имеют существенные недоработки в сфере ГЧП, выражающиеся либо в низком кредитном рейтинге, либо в низком опыте управления и реализацией крупных инвестиционных проектов на основе ГЧП, либо существенные недоработки в сфере правового регулирования, обеспечивающего стабильность положения инвестора и региональных властей при реализации проектов ГЧП.

Согласно результатам рейтинга лидирующие позиции в основном заняли регионы с высоким уровнем инвестиционной привлекательности, такие как Нижегородская область, Республика Татарстан, Ростовская область, Калужская область, Воронежская область, Москва и Санкт-Петербург. Следовательно, основой для эффективного развития государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации явля-

ется благоприятный инвестиционный климат. Данная ситуация закономерна, учитывая что каждая из сторон - как частный бизнес, так и государство - стремится минимизировать риски и получить как можно большую прибыль от сотрудничества, и регионы с высоким уровнем инвестиционных возможностей являются главной базой для проектов государственного частного партнерства.

Владимирская область в рейтинге готовности регионов к ГЧП с показателем 1,8 занимает 60 позицию из 83 возможных[3] и входит в третью группу.

Такой низкий показатель имеет ряд объективных причин. Во-первых, несмотря на близость к регионам с высоким уровнем инвестиционной привлекательности (Московская область, Нижегородская область), Владимирская область, согласно данным Национального Рейтингового Агентства[4], является регионом со средним уровнем и относится к регионам второй группы, то есть имеет пониженный потенциал в привлечении инвестиций. Во-вторых, у области отсутствует опыт реализации крупных проектов государственно-частного партнерства. В-третьих, закон о «Государственном частном партнерстве» был принят только в феврале 2012 года.

Таким образом, видно, что во Владимирской области государственно-частное партнерство находится лишь в начальной стадии развития. Во Владимирском регионе в 2014 году на основе государственного частного партнерства реализуется 3 региональных проекта: строительство птицеводческого комплекса в г.Камешково, развитие системы теплоснабжения в г. Владимир и Владимирской области, строительство центра амбулаторного гемодиализа в микрорайоне Юрьевец[5]. Все это позволит области и городу получить первый опыт в реализации проектов на основе государственно-частного партнерства.

Однако для развития государственно-частного партнерства, кроме опыта реализации, необходимо создать в регионе благоприятный климат для привлечения инвестиций, который позволит повысить уровень инвестиционной привлекательности региона.

Достигнуть этого возможно, во-первых, благодаря участию в реализации крупных государственных проектов, направленных на улучшение внутренней инфраструктуры региона.

Одним из таких проектов, реализуемых на основе ГЧП, позволяющих привлечь инвесторов, может стать строительство атомной станции в селе Монаково Нижегородской области, расположенном почти на границе с Владимирской областью рядом с городом Муромом. Строительство электростанции планируется начать в конце четвертого квартала 2014 года. Данный проект позволит решить вопрос с дефицитом энергии в обеих областях, это позволит снизить цены на энергоресурсы, и инвесторы смогут более эффективно использовать вкладываемые ресурсы. Значит, и инве-

стиционная привлекательность региона повысится, что приведет к более выгодным условиям реализации проектов ГЧП и увеличит их количество. Также совместное управление проектом по строительству атомной станции со стороны региональных властей обоих регионов позволит получить уникальный опыт в развитии эффективного взаимодействия между регионами при совместной реализации крупномасштабных проектов ГЧП.

Во-вторых, возможным условием привлечения инвестиций в регион может стать уменьшение административных барьеров, выраженных в упрощении процедуры регистрации предприятия, или в налоговых льготах при участии предприятия в ГЧП. Данные мероприятия благоприятно скажутся на развитии в регионе малого бизнеса и позволят постепенно вовлекать предприятия малого бизнеса к участию в проектах ГЧП.

В-третьих, создание в регионе бизнес-парков на основе концессионных соглашений. Развитие данного направления позволит создавать современные рабочие места для сотрудников, а за счет использования механизмов ГЧП управляющие компании, предоставляющие помещения в Бизнес-парках, смогут предлагать потенциальным арендаторам более выгодные условия аренды, и, как следствие, количество предприятий малого бизнеса будет увеличиваться, а инвестиционная привлекательность расти.

Таким образом, исходя из результатов исследования, видно, что Владимирская область находится на начальном этапе внедрения механизмов ГЧП, и готовность региона для реализации проектов ГЧП невысока. Но данное направление является достаточно перспективным для региона, что подтверждается тем, что, несмотря на небольшой период участия в программах развития ГЧП, область уже реализует некоторые региональные проекты на основе ГЧП.

Другим положительным результатом от участия области в ГЧП является развитие экономических и социальных связей с регионами-соседями, которые позволят накопить опыт для реализации будущих проектов, обеспечения эффективности управления, снижения рисков, повышения лояльности инвесторов, которые предпочитают работать с региональными партнерами, имеющими богатый опыт при реализации проектов ГЧП, а это, в свою очередь, позволит повысить инвестиционную привлекательность региона и увеличит общее экономическое благополучие Владимирской области.

Литература:

1. Электронный ресурс (свободный доступ): В России действуют всего 79 настоящих концессий URL: <http://pppcenter.ru/index.php?id=865>
2. Через тернии к ГЧП; Журнал «ГЧП» №1(6), февраль 2013с. 96
3. Электронный ресурс (Свободный доступ): Рейтинг регионов ГЧП-старт URL: http://www.ccifr.ru/uploaded/Actualites/chambre/Rating_regions_russes_PPP.pdf

4. Электронный ресурс (Свободный доступ): Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России URL: <http://www.ra-national.ru/ratings/regions/regions-raiting-investment/>

5. Электронный ресурс: Проекты государственного частного партнерства во Владимирской области URL: <http://www.pppi.ru/search/russian/владимирская%20область/#>

И.Н. Захаров
аспирант АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса», Россия

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

В статье рассматривается история развития ипотечного жилищного кредитования.

Ипотека как элемент хозяйственной жизни уходит глубокими корнями в историю. Само понятие «ипотека» пришло в мировую финансово-экономическую систему из Древней Греции.

Термин "ипотека" впервые появился в Греции в начале 6 века до н.э. (его ввел архонт Солон) и был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями (первоначально в Афинах залоговым обеспечением служила личность должника, которому в случае невыполнения обязательства грозило рабство) [3, С. 29].

Для этого оформлялись обязательства, а на границе принадлежащей заемщику земельной территории ставился столб с надписью о том, что указанная собственность служит обеспечением претензии кредитора в наименованной сумме. На таком столбе, получившем название "ипотека" (от греч. *hypotheka* - подставка, подпорка), отмечались все долги собственника земли.

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. В России уже в XVIII-XIX веках одновременно с правом частной собственности на землю возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления.

Начало ипотечного кредитования в России можно отнести к царствованию императрицы Елизаветы Петровны. В 1754 году были созданы государственные кредитные учреждения: Санкт-Петербургская и Московская конторы Государственного банка для дворянства при Сенате и Сенатской конторе. Пользоваться ссудами данных кредитных учреждений могли только русские дворяне и иностранцы, которые находились в русском подданстве и владели недвижимыми имениями в пределах России. Срок ссуды

определялся в один год с допущением двух отсрочек и взысканием процентных денег вперед. С 1776 года дворянские банки начали выдавать ссуды крестьянам [4, С. 5].

Следующий этап развития ипотечного кредитования в России начался во времена правления Екатерины II. Сначала она начала свою деятельность с дальнейшего развития дворянских банков. Но вскоре обнаружился ряд их недостатков. В первую очередь, это плохая проверка предоставляемых заемщиками поручительств. Также, недостатком было плохое соизмерение и учет операций по выдаче денег и их получению от населения.

В связи с этим, 28 июня 1786 года был издан манифест об учреждении государственного заемного банка, упразднивший прежние дворянские банки. Это было первое чисто ипотечное кредитное учреждение долгосрочного кредита. Срок ссуды определялся: для дворянства - 20 лет под 8 % годовых, для городов - 22 года под 7 % годовых [3, С. 29].

Залоговое право в России было регламентировано 1 января 1835 г. в связи с вводом в действия Свода законов гражданских. Залоговые отношения в России в это время строились либо с казной, либо между частными лицами. При этом само понятие «залог» относилось только к недвижимому имуществу, в связи с чем, ипотека существовала в следующих видах: с государством, между частными лицами, по займам в кредитных учреждениях.

В 1861 г. была образована первая частная организация долгосрочного -кредита - Санкт-Петербургское городское кредитное общество. В 1863 г. было учреждено Общество взаимного кредита. К 1905 г. в России существовало более 500 товариществ мелкого кредита, а в 1915 г. их было уже 15450 [3, С. 32]. В первом десятилетии 20 века они объединили интересы восьми миллионов человек. В это время кредитно-банковская система включала: Дворянский земельный банк, Крестьянский поземельный банк, городские кредитные общества и городские общественные банки, земские банки, общества взаимного поземельного кредита, ссудо-сберегательные товарищества, кредитные товарищества и др.

К 1917 году в России уже существовало 21 земельный банк, Государственный Крестьянский поземельный банк, Дворянский банк, Особый отдел Государственного Дворянского банка и 18 частных банков [3, С. 33].

Развитие системы ипотечного кредитования под залог недвижимого имущества, и, прежде всего земли, было приостановлено в 1917 г. Советская власть, ликвидировав частную собственность, в том числе и на землю, практически уничтожила основу для ипотечного кредитования. В период более чем 70-летнего советского развития нашей страны залог превратился в малозначимый механизм, крайне редко использовавшийся в операциях по распоряжению имуществом [1, С. 56].

Современная история ипотеки в России начинается с 1998 года, с принятия Федерального закона от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге

недвижимости)». С принятием этого закона возникла правовая база для предоставления ипотечных кредитов населению на приобретение жилья.

Таким образом, ипотека - способ обеспечения обязательства заемщика перед кредитором залогом недвижимого имущества, заключающийся в праве кредитора на получение удовлетворения своих денежных требований из стоимости заложенного недвижимого имущества.

Предметом ипотеки являются индивидуальные многоквартирные жилые дома, квартиры, земельные участки, предприятия, здания, сооружения и иное недвижимое имущество.

Основанием для возникновения ипотеки является договор о залоге недвижимого имущества (договор об ипотеке), в соответствии с которым одна сторона - залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны - залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя.

Ипотечное жилищное кредитование представляет собой сложный механизм, обеспечивающий финансами рынок жилья, основанный на четком и ясном праве и его неукоснительном выполнении, функционирующий в условиях рыночного регулирования финансовых взаимоотношений участников, контролируемый государством в целях решения определенных социальных проблем граждан.

Отечественные ученые и специалисты выделяют следующие особенности ипотечного жилищного кредитования:

- кредитование под строго определенный залог - жилую недвижимость;
- ипотечное жилищное кредитование имеет целевое назначение (приобретение жилья для заемщика);
- длительность срока кредитования - от 10 до 30 лет.

Выделяют следующие типы жилищных кредитов:

- кредит на приобретение готового жилья;
- кредит на строительство жилья с дальнейшей модификацией в долгосрочный ипотечный кредит;
- кредит на благоустройство жилья;
- промежуточный кредит.

Ипотечные кредиты предоставляют в российских условиях развития ипотечного кредитования различные институты, в том числе и коммерческие банки.

Ипотечный кредит предоставляется на условиях возвратности, платности и срочности. Возвратность означает безусловную обязательность возврата заемщиком средств, полученных от кредитора, на условиях кредитного договора. Порядок возврата кредита в различных банках может

существенно отличаться, поскольку суммы ипотечных кредитов весьма значительны. Платность - ключевое свойство кредита. Ее назначение вполне очевидно: передаваемые кредитором в пользу заемщика средства изымаются из альтернативных вариантов оборота, приносящего доход. Основным параметром платности - процентная ставка за кредит.

Сегодня ипотека рассматривается как залог недвижимости, т.е. залог наиболее ценного и неизменяемого имущества: земельных участков, зданий, строений, предприятий, квартир и др. При выдаче кредита имущество не передается кредитору (залогодержателю) в собственность, а остается у должника (залогодателя), что дает ему возможность по-прежнему, - пользоваться предметом залога для удовлетворения собственных нужд. Залогодержатель (кредитор) вправе лишь контролировать это использование, чтобы не допустить ухудшения качества или исчезновения предмета залога. Если это все же происходит, то кредитор вправе потребовать дополнительное обеспечение.

Государство рассматривает ипотечное кредитование в качестве механизма, способного решить задачи огромной социальной важности в масштабах страны: жилищную проблему, проблему финансирования капитального строительства и др. Для большинства рядовых граждан ипотечное кредитование представляется единственно возможным источником решения извечного для россиян жилищного вопроса.

Если внимательно посмотреть на цифры, то становится ясно, что Россия по сути остается страной миллионов бездомных людей при крайне ветхом и малочисленном жилом фонде. Так, на конец 2010г. жилищный фонд, отнесенный к ветхому и аварийному жилью, составил 99,4 млн.кв.метров, увеличившись по сравнению с 2000г. более чем в 1,5 раза. Возросла и его доля в общей площади жилищного фонда за этот период - с 2,4% до 3,1%. В настоящее время в России потребность в новом жилье оценивается в 1 миллиард квадратных метров. При нынешних темпах строительства (40 миллионов квадратных метров в год) на удовлетворение этого спроса понадобится 25 лет [2, С. 23-27].

Таким образом, до сих пор, несмотря на неоднократные попытки государства провозгласить решение жилищной проблемы граждан основным политическим лозунгом (вспомним горбачевскую программу «Каждой советской семье - отдельную квартиру к 2000 г.», а с 2006 года в России действует приоритетный национальный проект "Доступное жилье"), сформировать рынок доступного жилья не удается.

Не способствует пока решению этой проблемы и ипотечное кредитование.

После бума неплатежей [9] в 2009 г. рынок ипотечного кредитования постиг крах (по данным Центрального банка РФ (Банка России) объем задолженности по ИЖК составил в 2009 г. 1011 млрд. руб., в 2010 г. - 1129

млрд. руб., в 2011 г. - 1475 млрд. руб.): банки взвинтили процентные ставки, а люди потеряли не только доверие к кредитным организациям, но и надежду когда-либо иметь свой дом. Однако аналитики рынка утверждают о возрождении ипотеки: после кризиса ее доля в ВВП страны выросла до 1% и продолжает расти. Так, если по итогам 2011 г. было выдано 520 805 кредитов на сумму в 713 млрд. руб., то в 2013 году уже было выдано 824 799 ипотечных кредитов на общую сумму 1 353,8 млрд. рублей, что в 1,19 раза превышает уровень 2012 года в количественном и в 1,31 раза в денежном выражении.

Рост объемов выдаваемой ипотеки происходил в условиях начавшегося еще весной 2013 года снижения ставок, когда ставки стали снижать почти все ведущие игроки ипотечного рынка. Этому способствовало несколько факторов: нормализация ситуации с ликвидностью, снижение стоимости фондирования и возросшая конкуренция среди участников рынка. К концу 2013 года средневзвешенные месячные ставки по ипотеке снизились достаточно существенно (на 0,8 п.п.) и составили 12,1% в декабре (на 0,6 п.п. ниже уровня декабря 2012 года). Отметим, что этот показатель соответствует значениям, достигнутым в апреле 2011 и марте-апреле 2012 гг., когда средневзвешенная месячная ставка выдачи по ипотечным кредитам составляла также 12,1%.

Самая максимальная средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях наблюдалась в 2009 году и составила 14,3%. Такое резкое увеличение процентных ставок характеризуется финансовым кризисом. В 2010 году наблюдалось постепенное снижение процентной ставки и по итогам года она составила -13,1%. По итогам 2011 год средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам составила 11,9%. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, выданным в целом за 2013 год (накопленным итогом), составила 12,4% (12,3% за 2012 год), что на 5,64 п.п. выше уровня инфляции за этот период (в 2012 году превышение уровня ставок над инфляцией было более значительным – 7,23 п.п.) [5, 6].

Дополнительным фактором, мотивирующим банки активизировать усилия по наращиванию ипотечных портфелей, стала политика Банка России, направленная на ограничение темпов роста беззалогового кредитования, в том числе увеличение размера минимальных резервов на потери по необеспеченным потребительским ссудам. В этой связи кредитные организации в зависимости от внутренних приоритетов могли сфокусироваться на более активном развитии ипотечного кредитования. Так, начиная со второго квартала 2013 г. Аналитическим центром АИЖК зафиксировано около 30 случаев снижения процентной ставки на постоянной либо временной основе среди активных участников рынка.

Среди других значимых тенденций развития ипотечного рынка следует отметить рост ипотечного портфеля на балансах банков. Так, на

01.01.2014 года суммарный ипотечный портфель на балансах банков достиг 2 648,7 млрд. рублей, что на 32,6% превышает уровень 2012 года. Абсолютный прирост портфеля с 01.01.2013 г. по 01.01.2014 г. составил 651,5 млрд. рублей.

Анализ структуры ипотечного портфеля показывает неуклонное снижение доли валютной задолженности. По итогам 2013 года она составила всего 4,2%, снизившись с конца 2012 года на 1,9 п.п. Напомним, что в 2005 году доля валютной задолженности в совокупном портфеле превышала 50%, а в 2008-2009 гг. – составляла не менее 20%. Доля валютной задолженности начала стремительно падать после кризиса 2008-2009 годов, когда выдача валютной ипотеки практически остановилась. Так, за 2013 год было выдано всего 1 864 валютных кредита против 822 935 рублевых.

Позитивным фактором является также сокращение просроченной задолженности в целом. Так, в условиях значительного увеличения ипотечного портфеля банков объем дефолтных ссуд (с просрочкой от 90 дней и выше) сократился в относительном выражении, совсем незначительно увеличившись в абсолютном (2,04% и 54 млрд. рублей на 01.01.2014 года против 2,52% и 50,3 млрд. рублей на 01.01.2013 г.).

По данным Банка России, на 01.01.2014 г. объем задолженности по ипотечным кредитам, по которым не было допущено ни одного просроченного платежа либо срок просрочки не превышает 30 дней, составил 97,55% (97,04% – годом ранее) [9].

Однако снижение доли проблемных кредитов происходит на фоне ослабления формальных требований банков к оценке платежеспособности заемщика, что увеличивает риски роста уровня проблемной задолженности в среднесрочной перспективе. Так, по данным мониторинга Аналитического центра АИЖК, более 40 активных участников рынка предлагают ипотечные программы на вторичном рынке с минимальным первоначальным взносом менее либо равным 20% и более 30 игроков – с 15% взносом, а не менее девяти банков снизили требования к минимальному первоначальному взносу в 2013 году [5, С. 15].

Следует отметить, что такая ситуация создает риски существенного замедления темпов ипотечного рынка в 2014 году, так как на фоне постоянно растущей стоимости ипотечных кредитов и негативных ожиданий в этой части, рост объемов ипотечного кредитования во многом был обусловлен досрочной реализацией спроса тех домохозяйств, которые изначально планировали отложить покупку жилья на более поздний срок.

Выявленные факторы (высокие процентные ставки (коммерческий сектор кредитования - 12,4%, гос. программа – 10,35% годовых); большой первоначальный взнос (20-30% от стоимости недвижимости); проблемы, связанные с недостаточностью дохода для обслуживания кредита (низкий уровень доходов населения, маятниковая трудовая миграция из менее раз-

витых регионов в более развитые регионы)) не способствуют развитию массовой ипотеки и повышению уровня и качества жизни населения.

Не позволяет решить эту проблему и принятая в 2010 г. "Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года" [7].

Например, если учесть критерии, заложенные в стратегии и темпы роста цен на недвижимость, то можно произвести расчет ипотечного кредита для покупки однокомнатной квартиры в городе Владимире на ближайшие пять лет:

- стоимость квартиры: 2 500 000,00 руб.;
- первоначальный взнос: 333 250,00 руб. (13,33 %);
- размер кредита: 2 166 750,00 руб.;
- ставка кредита: 7% годовых;
- срок кредитования: 30 лет;
- кол-во платежей: 360;
- ежемесячный платеж: 14 414,89 руб. или: 0,58 % от стоимости квартиры;
- полные затраты с учетом процентов: 5 189 360,40 руб. или: 207,57 % от стоимости квартиры;
- величина переплаты: 2 689 360,41 руб. или: 107,57 % от стоимости квартиры.

Благодаря данному расчету мы видим, что величина переплаты за квартиру огромна, а также ежемесячный платеж в среднем недоступен для большинства граждан в России. А если учесть, что уровень инфляции на 2-3% выше, чем заложенный в программе, то в конечном итоге картина сложится не очень положительная [2, С. 29].

Для того, чтобы решить данную проблему необходимо принятие целого комплекса мер, которые будут способствовать росту ипотечного кредитования. Это не только меры, направленные на снижение процентных ставок, но и меры, в первую очередь направленные на снижение стоимости квадратного метра.

Данные меры, способны приостановить рост цен на квадратные метры (а, следовательно, и жильё), что в свою очередь приостановит рост и суммы ипотечных кредитов.

При этом следует помнить, что жилищная политика требует более глубокого, заинтересованного и ответственного подхода, она не может рассматриваться как самостоятельная стратегическая цель государства, ибо все её составляющие должны быть органически включены в действующую государственную стратегию социально-экономического развития России, в том числе и обеспечения населения современным, доступным и комфортным жильем.

Литература:

1. Афонина А.В. Все об ипотеке. Получение и возврат кредита: учебное пособие. - М.: Омега-Л, 2008. - 160 с.
2. Жуковская И.Ф. Доходы и обеспеченность населения жильём как факторы повышения уровня жизни // Имущественные отношения. - 2012. - № 9. - С. 15-31.
3. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: учебное пособие. - СПб.: Питер, 2009. - 304 с.
4. Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном: учебник. - М.: ГоссМедиа, РОСБУХ, 2008. - 160 с.
5. Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги 2013 года. - М.: Аналитический центр АИЖК, 2014. - 35 с. URL: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report4q2013.pdf>
6. Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги 2012 года. - М.: Аналитический центр АИЖК, 2012. - 10 с. URL: <http://ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report4q2012.pdf>
7. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 г. № 1201-р). URL: [правительство.rf/media/2010/7/21/32852/file/1201.doc](http://pravitelstvo.rf/media/2010/7/21/32852/file/1201.doc)
8. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) [сайт]. URL: <http://ahml.ru/>
9. Центральный банк РФ: [сайт]. URL: <http://www.cbr.ru>

А.С. Зимин

аспирант АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

В статье представлен зарубежный опыт управления имущественным комплексом: модели, особенности и возможности использования в России

В посткризисный период важную роль приобретает управление имуществом, находящимся в государственной и муниципальной собственности. Появление государственной и муниципальной собственности за рубежом происходило и происходит по-разному – путем национализации частных предприятий; на основе создания новых объектов за счет средств бюджетов (например, в США, Японии); путем выкупа объектов у частных (например, в странах Западной Европы, Японии). Таким образом фор-

мируется государственная собственность, которая включает широкий спектр имущества - бюджетные средства, земли, недра, объекты недвижимости, учреждения, организации, предприятия всей сфер и отраслей национальной экономики и др.

Управления государственной и муниципальной собственностью нацелено на повышения эффективности ее использования, увеличение доходности используемого имущества, а в итоге – на пополнение доходной части бюджетов.

Управление государственным имуществом осуществляется Министерствами финансов или экономики совместно с отраслевыми министерствами (например, в Великобритании, Франции), либо специальными учреждениями (например, Министерство государственного участия в Италии, государственная компания в Швеции и т.п.).

Управления государственной собственностью (по данным ОЭСР) [1], может осуществляться с помощью нескольких моделей.

Одной из моделей является, так называемая, децентрализованная модель. При ее использовании государственное предприятие, либо предприятие с государственным участием находится под контролем отраслевого министерства. Последнее включает предприятие в сферу своей экономической и инвестиционной активности, чем и определяется преимущество этой модели. Вместе с тем в деятельности министерства бывает сложно разделить функции его как собственника и управленческие функции. В последнее время в политике государств по отношению к управлению госсобственностью стала преобладать позиция рамочного регулирования, преимущества этой модели потеряли свою значимость.

Вторая модель управления - дуалистическая. При ее использовании управление государственной собственностью осуществляют два органа, например, министерство финансов и конкретное отраслевое министерство. Центральное управляющее министерство координирует общую политику в государственном секторе, отраслевое министерство имеет право назначать представителей в состав совета директоров предприятия. При принятии важных решений или разработке стратегии развития предприятия требуется согласование между двумя структурами. Эту модель активно использовали большинство стран. В настоящее время она применяется в Италии, Греции, Мексике, Новой Зеландии, Корее, Турции.

Третья модель управления - централизованная модель, при которой полномочия собственника от лица государства в государственных компаниях сосредоточены в руках одного центрального ведомства. Это может быть Министерство Финансов (в Дании, Нидерландах, Испании), Министерство Промышленности (в Норвегии, Швеции), Министерство государственных предприятий и компаний с государственным участием (в Бельгии).

В ФРГ управление государственной собственностью осуществляет Федеральное агентство по управлению недвижимым имуществом (создано

в 2005 г.). В течение ряда лет Агентство решило задачу по переводу большого количества объектов недвижимого имущества из ведения Федерального министерства внутренних дел и министерства обороны в систему единого управления недвижимым имуществом. В результате между пользователем и Федеральным агентством заключался арендный договор. В бюджете федерации министерству-пользователю закладывалась сумма арендной платы, согласованная с федеральным агентством, в которой учитывались суммы на покрытие управленческих расходов и текущего ремонта сооружений. Единое управление имуществом позволяет экономить средства федерации, переносить издержки на пользователей. Главной причиной перехода на эту модель стало желание осуществлять более унифицированную и результативную политику.

Управление собственностью в крупных городах и муниципалитетах имеют определенные отличия. В городах Франции (Париж, Марсель, Лион, Ницца и др.) используются разные формы государственного участия в коммерческой деятельности - административно-публичные учреждения (имущество и бюджет такого учреждения не выделяются из бюджета и имущества публично-правового юридического лица, которое его создало); фирмы, действующие на основе договора концессии (публично-правовая организация поручает осуществление деятельности частному акционерному обществу, не принимая прямого участия в управлении); публичные учреждения производства и торговли (это самостоятельные юридические лица, которые создаются на основе имущества, принадлежащего государству и капитал которых акционирован); общества с государственным капиталом (это акционерные общества, в которых государство владеет определенной долей акций); смешанные экономические общества (это акционерные общества, статус которых предполагает отступления от стандартных правил в отношении имущества, состава органов управления и контроля).

Как известно из мирового опыта [2], финансирование объектов государственной и муниципальной собственности городов осуществляется через муниципальные бюджеты (например, в Австрии, Германии, Швейцарии, Франции, Японии и др.) [3]. Город управляют этими объектами, получают доходы, несут бремя расходов на их обновление и поддержание в надлежащем состоянии. Например, в собственности Амстердама находится более 50% всех расположенных в городе жилых домов, большое количество нежилых зданий, городских земель, предприятий разных сфер деятельности. Относительно высокий уровень расходов бюджета на одного жителя здесь связан с отказом от приватизации части городского недвижимого имущества. Доходы город получает за счет рационального управления городским земельно-имущественным комплексом [4].

Доходы от эффективного распоряжения земельно-имущественными ресурсами являются важным источником доходов городских бюджетов и в других странах. Так, в Сан-Франциско они дают 38% всех доходов бюджета, в Гааге - более 50% доходов города, в Нью-Йорке около 40%.

Согласно отчетам Всемирного банка, в некоторых развивающихся странах налогообложение недвижимости составляет от 40% до 80% доходной части городских бюджетов. В Москве на долю доходов от земельно-имущественного комплекса приходилось около 5% от доходной части бюджета в 2000 г., 9,9% в 2009 и 9,8% в 2012 г. [5].

При оценке недвижимости важным фактором, влияющим на размер ее рыночной стоимости, является зонирование городской территории. Цель зонирования - создание и сохранение стоимости недвижимости. Неправильное зонирование может привести к неэффективному использованию земельных ресурсов, снижению стоимости недвижимости и сокращению бюджетных поступлений с налога на недвижимость [6].

В разных странах используются разные схемы предоставления льгот при налогообложении недвижимости. Полностью или частично освобождаются от уплаты налога объекты культуры, образования, религии, государственного управления и др. Во многих странах (Дания, Южная Корея, Чили) льготы по имущественным налогам относятся только к объектам недвижимости, а не к налогоплательщикам. В других странах сочетаются льготы и тем и другим. Налогоплательщики получают льготы, если относятся к слабозащищенным категориям (инвалиды) или имеют низкие доходы.

Освобождение от уплаты налогов на недвижимость может предоставляться на определенный срок с целью стимулирования конкретных видов деятельности, например – нового строительства (Чили, Швеция, Япония, ряд штатов США, Нидерланды).

Опыт управления государственным и муниципальным имуществом может быть очень полезен для России, особенно в условиях посткризисного развития.

Литература:

1. Ханов А.Р. Механизмы управления государственной собственностью в агропромышленном комплексе// Экономика и управление собственностью. - 2008. - №4.

2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/rsl0100400000/rsl01004275000/rsl01004275>

3. Зотов В. Особенности местного самоуправления в городах - мегаполисах за рубежом и в городе Москве// Экономика мегаполисов и регионов. – 2007. - № (1)13.

4. Управление недвижимостью и земельными ресурсами предприятия / Под общей ред. Л.Э. Лимонова, Т.В. Власовой. ГП Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский центр". СПб.: ГП МЦСЭИ "Леонтьевский центр". - 2002. - 256 с.

5. Авеков В.В., Баранова Т.В., Райзберг Б.А. Аренда объектов государственной и муниципальной собственности. - М.: Международная академия маркетинга и менеджмента. - 2001.

6. Neuman Michael. Do plans and zoning matter'? As planners, we take planning and zoning as axiomatic to our work. Of course a city needs a plan-right? - (Journal) Planning, Dec 2003. V. 69. ILL. P. 28 (40).

Л.М. Зуева

к.э.н., доцент кафедры экономики
и основ предпринимательства Воронежского ГАСУ, Россия

Богданова Ю.С.

студентка ВГАСУ, Россия

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье представлены этапы проведения анализа инвестиционной активности предприятия, а также общие и частные показатели ее оценки

Инвестиционная политика предприятия представляет собой одну из составляющих его финансовой стратегии. Суть инвестиционной политики заключается в формировании комплекса мероприятий по привлечению и мобилизации инвестиционных ресурсов – с одной стороны, и оптимизации инвестиционных целей и инвестиционного процесса для обеспечения экономического развития предприятия – с другой. Совокупность инвестиционных проектов или предложений с определенной целевой направленностью представляет собой инвестиционную программу, а она, в свою очередь, представляет план реализации совокупности инвестиционных проектов на предприятии. Содержание инвестиционной программы определяется инвестиционной политикой предприятия, которая зависит от стратегии предприятия в рассматриваемом периоде. Инвестиционная программа предприятия предусматривает определение величины и структуры капитала, необходимого для реализации входящих в нее инвестиционных проектов. Выбор формы финансирования и селекция инвестиционных проектов (или проекта) для включения в инвестиционную программу имеет принципиальные значения для ее оптимизации. Оптимальной следует считать такую инвестиционную программу, которая наилучшим образом обеспечивает достижение стратегических целей предприятия при соблюдении существующих ограничений по времени и ресурсам. На рис. представлен алгоритм формирования инвестиционной программы предприятия.

Инвестиционная активность отражает динамику привлечения инвестиций, их структуру и источники, а также соотносит некоторые макроэкономические показатели, которые описывают и характеризуют степень изменчивости инвестиционной деятельности.

На уровень активности осуществления инвестиций влияют следующие факторы:

- наличие денежного капитала;
- наличие производственного капитала;
- наличие трудового капитала;
- наличие инновационного капитала;
- уровень инвестиционных рисков.

Чтобы положительно повлиять на уровень инвестиционной активности, любой экономический субъект способен предпринять осуществление некоторого набора мер способных этому поспособствовать.



Алгоритм формирования инвестиционной программы предприятия

В первую очередь на данный экономический показатель способен положительно повлиять четкий контроль и доступность информации по объемам концентрации и распределения инвестиционного капитала.

Увеличение объемов и улучшение качества прямых и финансовых вложений позитивно влияет на уровень инвестиционной активности [1].

Многие ученые определяют инвестиционную активность как интенсивность инвестиционных процессов в целом, отождествляя ее или с инвестиционной привлекательностью, или с деловой активностью, что является не вполне корректным. Инвестиционная активность организации, - это такая характеристика финансового состояния, которая предполагает, что

субъект хозяйствования не только является экономически перспективно устойчивым, обладающим значительным потенциалом развития, но и владеет значительными свободными средствами, эффективно инвестируемыми.

Основные процедуры и особенности анализа инвестиционной активности организаций включают следующее.

1. Подготовка информационной основы анализа.
2. Предварительный анализ.
3. Оценка внешней среды. Оценка рынка, факторов, определяющих инвестиционную активность и т.д.
4. Анализ свободных собственных средств. Оценка потенциала развития организации.
5. Анализ перспективной экономической устойчивости.
6. Формирование комплексного заключения об инвестиционной активности предприятия.

На первом этапе проводятся подготовка информационной основы, ее обработка, предварительный анализ: внешней среды, факторов, определяющих инвестиционную активность, анализ рынка и т.д. Оценка внешней среды может включать исследование влияния инфляционных воздействий, мер государственного регулирования, макроэкономических тенденций и др.

На втором этапе анализируется инвестиционная активность организации, результатом чего является формирование комплексного заключения об инвестиционной активности предприятия. На данном этапе проводится детальный анализ оборотного капитала организации и источников его формирования, определяется оптимальная его величина с учетом той или иной стадии развития организации. Данный этап особенно важен, поскольку именно здесь определяется размер свободных средств, которыми располагает организация для ведения инвестиционных операций. Здесь же осуществляется анализ потенциала развития и перспективной экономической устойчивости. Аналитиком оцениваются компоненты потенциала, виды и степень устойчивости. В рамках данного этапа осуществляются анализ инвестиционных операций, как текущих, так и нацеленных на получение дохода, оценка их эффективности.

Третий этап может предусматривать процедуру сравнительной оценки инвестиционной активности организаций.

На практике существуют методические особенности анализа инвестиционной активности предприятия. Как правило, аналитиком индивидуально определяется система индикаторов, применяемых в процессе исследования. В общем виде показатели инвестиционной активности систематизированы в табл. 1.

К показателям оценки отдельных инвестиционных операций относят, в частности, коэффициент эффективности движения денежных средств, определяемый как отношение чистого денежного потока к величине валово-

вого отрицательного денежного потока. Важен также коэффициент реинвестирования, определяемый как отношение чистого денежного потока, направленного на развитие организации, к сумме чистого денежного потока. При оценке структуры движения денежных средств необходимо рассчитать долю положительного и отрицательного денежного потока от инвестиционной деятельности в общей величине положительного денежного потока.

В результате всестороннего анализа инвестиционной активности организации осуществляется формирование комплексного аналитического заключения, которое предлагается проводить с учетом обобщающего показателя интенсивности инвестиционной активности. Это позволит оценить интенсивность процессов, протекающих в организации. Для этого аналитику необходимо:

- на 1-м этапе - определиться с системой показателей. Из числа приведенных выше коэффициентов, на наш взгляд, следует использовать наиболее значимые. С учетом поставленной цели состав показателей будет меняться;

- на 2-м этапе - установить границы варьирования коэффициентов. Это могут быть официально рекомендуемые значения или установленные индивидуально;

- на 3-м этапе - рассчитать критериальный показатель инвестиционной активности организации (S) равный: $(X_{\text{в}} - X) / (X_{\text{в}} - X_{\text{н}})$. Где $X_{\text{в}}$ - верхняя граница показателя; $X_{\text{н}}$ - нижняя граница показателя; X - реальное значение показателя.

Если существует база данных за определенный промежуток времени, то в качестве данного показателя может быть использовано его среднее значение. Знаменатель дроби показывает разброс возможных значений показателя, числитель - отклонение от максимального значения, характеризующего уровень, к которому необходимо стремиться. Таким образом, чем меньше критериальный показатель, тем позитивнее динамика интенсивности инвестиционной активности организации, тем предпочтительнее она для совершения операций.

Критериальный показатель рассчитывается по каждому коэффициенту;

- на 4-м этапе - рассчитать обобщающий показатель интенсивности инвестиционной активности организации (s). В простейшем случае он определяется как среднее геометрическое. Отметим, что большие значения обобщающего показателя (по модулю), как показывает практика, свидетельствуют о некачественной исходной информации.

Как правило, в процессе комплексного анализа инвестиционной активности применяется система коэффициентов. В этом случае ранжирование осуществляется по среднему значению обобщающего показателя интенсивности инвестиционной активности.

Таблица 1

Показатели, применяемые в процессе анализа инвестиционной активности организации

№ п/п	Группы показателей оценки	Показатели	
		Общие	Частные
	Б	1	2
1	Свободные собственные средства	1. Показатели состава, структуры, динамики оборотных средств, источников финансирования, обязательств. 2. Показатели эффективности использования оборотных средств. 3. Показатели динамики и эффективности использования собственных оборотных средств	1. Рентабельность оборотного капитала. 2. Удельный вес заемных средств в источниках финансирования. 3. Рентабельность собственных оборотных средств и т.п.
2	Потенциал развития и перспективной экономической устойчивости	1. Показатели состава, структуры, динамики по элементам потенциала	1. Коэффициенты обновления, поступления, фондоотдачи. 2. Показатели структуры запасов, оборотных средств. 3. Коэффициент реальной стоимости имущества. Коэффициент постоянного актива. 4. Система неравенств, обобщающие показатели экономической устойчивости и т.п.
3	Отдельные инвестиционные операции	1. Показатели эффективности движения денежных средств: коэффициент эффективности движения денежных средств, коэффициент реинвестирования. 2. Доля положительного (отрицательного) денежного потока от инвестиционной деятельности в общем потоке	1. Показатели оценки отдельных видов инвестиционных операций

Таким образом, аналитическое заключение об инвестиционной активности организации можно формировать по-разному, опираясь как на частные экономические показатели, так и на интегральные. Применение обобщающих показателей в процессе исследования позволяет более системно, оперативно и комплексно сформировать аналитическое заключение.

При ином подходе к определению инвестиционной активности предприятия анализ осуществляется на основе ряда показателей, представленных в табл. 2.

Таблица 2

**Внешние и внутренние индикаторы инвестиционной
активности предприятия**

Элементы оценки инвестиционной активности	Внешние индикаторы	Внутренние индикаторы
1	2	3
Общая инвестиционная политика	Доля финансовых инвестиций в общем объеме чистых инвестиций	Число принимаемых инвестиционных проектов и их объемы в динамике
	Коэффициент потребности инвестирования в основные средства (отношение чистых инвестиций к приросту выручки)	Доля принятых инвестиционных проектов в соответствии со стратегией компании
Политика замещения активов	Степень износа материальных внеоборотных активов	Коэффициент морального и физического износа по группам активов
	Коэффициент выбытия основных фондов	-
По долгосрочной нацеленности (близорукости) инвестиций	Расходы на НИОКР в относительном выражении (к величине активов, к выручке)	Установленный срок окупаемости капитальных вложений
	Расходы на персонал (исключая заработную плату и бонусные выплаты) в относительном выражении (к величине активов, к выручке)	Ожидаемые сроки жизни проектов
	-	Средний срок жизни принятых проектов
По инвестированию в оборотный капитал	Коэффициент потребности в инвестициях в оборотный капитал (отношение чистого оборотного капитала к приросту выручки)	Инвестиции по элементам оборотного капитала: вложения в дебиторскую задолженность и запасы и деинвестиции в кредиторскую задолженность
По мотивации менеджеров	Наличие бонусных программ и программ долгосрочного вознаграждения	Количество инициированных проектов и доля принятых к реализации
Общая инвестиционная политика	Ежегодный темп роста чистых инвестиций (величина денежного потока, направленная на инвестиционную программу текущего года за вычетом амортизационных отчислений) Дивидендный выход и его динамика	Веса по 3-м портфелям инвестиционных стратегий высокодоходных вложений (роста капитала), средней доходности и некоммерческой направленности
	Доля общей величины инвестиций в основном капитале компании	Структура инвестиционной программы по годам: реальные и финансовые инвестиции, на замещение или создание новых активов

Одна группа показателей может быть диагностирована по открытым данным компании (финансовой отчетности и дополнительно раскрываемой информации), другая – формирует индикаторы, доступные только группе менеджеров компании [2].

Таким образом, инвестиционная активность предприятия предполагает оценку довольно широкого круга финансовых показателей, характеризующих эффективность и объемы вложений в основной и оборотный капитал предприятия. Улучшение этих показателей во времени позволит увеличить выручку организации, прибыль, рентабельность организации, повысить деловую ее активность и конкурентоспособность предприятия.

Литература:

1. Инвестиционная стратегия предприятия : учебное пособие / Н.И. Лахметкина. – 5-е изд., испр. – М. : КНОРУС, 2010. – 232 с.
2. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. - СПб: Питер, 2007. - 460 с.

Н.В. Исаева

к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются некоторые аспекты реализации целевых программ жилищной политики

Жильё является одним из главных оснований бытия человека, его жизнедеятельности. Для того чтобы, вести здоровый образ жизни, полноценно трудиться, растить детей, приобретать и обновлять знания человек должен иметь, прежде всего, жильё, доступ к ресурсам: социальным, экономическим, политическим духовным и т.д., позволяющим ему вести достойное существование. Без учёта данных факторов любые реформы, в том числе и жилищная, обречены на провал. Этим, в первую очередь, обуславливается актуальность избранной темы, ее научная и практическая значимость.

Жилищная политика как социальное явление, как часть процесса современных преобразований в обществе осуществляется с большими трудностями и сопровождается нередко не спрогнозированным тяжелейшим кризисом, охватывая все сферы реформируемой социальной жизни. Это, в свою очередь, обуславливает актуальность исследования жилищной политики как важнейшей из проблем социальной жизни человека, удовлетворения его потребностей, прежде всего, в жилье.

В России жилищный вопрос всегда был и остаётся актуальным. Этому способствует ряд факторов: дефицит ресурсов для расширенного вос-

производства жилья, отсутствие денег у абсолютного большинства населения, постоянный приток в Россию беженцев и вынужденных переселенцев из стран ближнего зарубежья и «горячих точек», продолжающаяся урбанизация и рост городов и т.д.

Под государственной жилищной политикой понимается воздействие государства через государственные и муниципальные органы с помощью нормативно-правового регулирования, бюджетных и налоговых механизмов на всю совокупность жилищных отношений, включая финансирование и строительство жилья, его содержание, управление, владение, распоряжение и использование.

Сегодня стала настоятельно необходимой национальная жилищная политика. Её общегосударственный характер и программные установки предопределяются тем, что достижение жилищной обеспеченности отдельных граждан требует одновременного решения общественных задач: организации системы расселения, проработки её региональных аспектов, формирования современной жилой среды, обеспечения коммуникаций, экологических условий и природоохранных мероприятий.

Неотъемлемым принципом политики должна быть общая доступность удовлетворения жилищных потребностей на основе создания разнообразных форм предложения и кредитования жилья для дифференцированного его приобретения в соответствии с экономическим и социальным положением семей и отдельных граждан.

В иерархии жизненных потребностей людей жилище находится на одном из первых мест. Жилищные условия являются существенным фактором формирования личности, утверждения человеческого достоинства, сохранения здоровья, самореализации в трудовой и духовной сфере.

Во всем мире выработаны и действуют (в развитых странах более полувека) единые принципы государственной жилищной политики. Главные среди них – два следующие:

Во-первых, любой человек может получить на доступных основаниях долгосрочную ссуду (и\или субсидию) для приобретения собственного жилья; для неплатежеспособных строится государственное и муниципальное жилье, предоставляемое на правах найма;

Во-вторых, уровень текущей платы за коммунальные услуги находится под контролем центральных или местных органов власти, которые, с одной стороны, следят за обоснованностью устанавливаемых тарифов фирмами, предоставляющими коммунальные услуги, с другой стороны. Дотируют квартплату отдельным категориям жильцов по имущественным показаниям.]

Литература:

1. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. Моделирование инвестиционной деятельности в жилищном секторе. Препринт #WP/98/059 ЦЭМИ РАН, 2010
2. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2005/vestniksf256-04/vestni «**Региональные аспекты политики социально-экономического развития Российской Федерации**»

Д.Р. Кашинцева
ассистент кафедры экономики ВФ РАНХиГС, Россия

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

В статье представлено краткое обоснование необходимости внедрения конкурентных начал на рынки естественных монополий и приведен перечень альтернативных форм конкуренции для таких рынков.

Конкуренция в классическом понимании заключается в соперничестве на рынке бесконечного числа продавцов товара, обладающих полной, достоверной информацией о рынке, на котором отсутствуют барьеры входа и выхода. Это определение совершенной конкуренции. В чистом виде рынок совершенной конкуренции невозможно увидеть. Эгоистичное, оппортунистическое поведение хозяйствующих субъектов в погоне за сверхприбылями и властью искажает информацию, ограничивает доступ к ресурсам, возводит барьеры выхода на рынок. Экономисты соглашались, что в настоящее время конкурентные рынки являются рынками монополистической конкуренции. Это означает, что на рынке действует достаточное количество фирм, но доступ к информации имеют не все участники хозяйственных отношений, появляются барьеры входа на рынок, обусловленные ограничением доступа к ресурсам, лоббированием интересов. Появляются неценовые методы конкуренции, демпинг, недобросовестная реклама, промышленный шпионаж и пр.

Подходы к определению конкуренции и монополии прошли долгий путь от противопоставления до объединения в единый процесс, обусловленный естественным отбором: на рынке, как и в природе, выживает сильнейший.

Регулирующим механизмом является государство в лице Федеральной антимонопольной службы, которая тщательно следит за долями хозяйствующих субъектов на разных рынках, слияниями и поглощениями.

Противники внедрения конкурентных начал на рынки естественных монополий в качестве основного довода в защиту своих взглядов приводят

неестественность конкуренции на таких рынках. Конкуренция на естественно-монопольных рынках будет искусственной, поддерживаемой государством. А является ли монополистическая конкуренция, царящая на современных рынках, естественной? Нет. Если государство не будет контролировать доли каждого хозяйствующего субъекта в суммарной емкости рынка, то конкуренция превратится в монополию.

Совершенной конкуренции на рынке естественных монополий при сложившемся уровне развития технологий не создать. Но если допускается поддержание соперничества между фирмами на рынках монополистической конкуренции посредством государственного контроля, то почему не использовать альтернативные конкурентные начала не внедрить на рынки естественной монополии для повышения эффективности, как экономической, так и социальной, на эти рынки. Если создание совершенной конкуренции невозможно, и для повышения эффективности на рынках допускается создание монополистической конкуренции, то почему не использовать на рынках естественных монополий иные формы конкуренции. К формам конкуренции относятся перечисленные ниже альтернативные состояния конкурентного рынка.

1. Одним из самых простых и самых сложных одновременно инструментов создание конкуренции на естественно – монопольных рынках является угроза потенциальной конкуренции. Для использования этого инструмента необходимо обеспечить выполнение одного условия – свободные вход на рынок и выход из него. Угроза потенциальной конкуренции заставит естественные монополии держать цену на уровне предельных издержек.

2. Конкуренция на основе торгов за право использования инфраструктуры – концессии. Государство на основе законодательства устраивает торги за право использования инфраструктуры естественных монополий, т.е. обслуживания рынка естественных монополий. Кроме организации торгов, государство должно взять на себя функцию разработки минимальных стандартов качества услуг и товаров.

3. Внедрение конкуренции на рынке естественной монополии путем дробления естественно – монопольного производства на несколько фирм, т.е. вертикальная дезинтеграция отрасли. Часть фирм не будет относиться к естественным монополиям, часть при необходимости сохранит свой статус.

4. Использование потенциала межвидовой конкуренции. Этот инструмент подразумевает не соперничество хозяйствующих субъектов, производящих однотипную продукцию/услуги, а соперничество организаций, производящих разные продукты и оказывающих разные услуги, направленные на удовлетворение одинаковых потребностей. В своей статье «Миф о естественной монополии» Томас ДиЛоренцо приводит пример межвидовой конкуренции на рынке газовых компаний (газовые компании

того времени занимались освещением улиц) Балтимора в конце XIX века. В 1880 году в Балтиморе конкурировали между собой три газовые компании, которые решили в 1880 году объединиться между собой, образовав тем самым монополию. Их план по захвату рынка провалился, потому что в это же время Эдисон изобрел электрическое освещение. И газовые компании стали конкурировать уже не только между собой, но еще и с электрическими компаниями [1].

Примером межвидовой конкуренции в современное время может быть конкуренция между ТЭЦ и крышными котельными. Традиционно отопление поставляется в дома от городской ТЭЦ. Магистральные трубы проложены по всему городу и по отходящим «веткам» тепло доставляется в жилые дома.

В качестве альтернативы стали все чаще возводиться дома с крышными котельными. Сравнительная характеристика ТЭЦ и крышных котельных представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика ТЭЦ и крышных котельных

№ п/п	Сравнительный признак	ТЭЦ	Крышная котельная
1	Потери тепла	Большие. Это связано с тем, что часто отапливаемый объект находится далеко от ТЭЦ. А если и существуют промежуточные котельные, то опять же происходит перерасход ресурсов.	Котельная находится прямо на объекте, что значительно сокращает потери тепла.
2	Капитальный ремонт	Большие расходы. Связанные с тем, что трубы проложены в природных условиях (под землей, на открытом воздухе, их нужно утеплять для минимизации потерь тепла)	Трубы проложены в закрытом помещении, поэтому меньше подвержены износу. Экономия происходит на протяженности труб. Как правило, такая котельная объединяет в единую систему теплоснабжения несколько домов.
3	Скорость реагирования	Длительный профилактический ремонт летом, отсутствует возможность оперативного реагирования на природные условия	Возможность оперативного реагирования на погодные условия и аварийные ситуации (включают/отключают отопление не в соответствии с графиком, а в зависимости от необходимости, отключение горячей воды на один день летом)
4	Тип топлива	Уголь (природный газ)	Природный газ

Кроме того, становятся актуальными индивидуальные газовые котлы, устанавливаемые непосредственно в квартире, доме. Это дает возмож-

ность регулировать потребление топлива, выбирать уровень комфортной ему температуры и тем самым регулировать финансовые расходы на тарифы ЖКХ. Работают такие котлы на природном газе. Важно, что стоимость газа гораздо ниже стоимости подаваемого тепла.

Таким образом, на текущий момент времени потребитель имеет возможность выбора типа отопления, что обеспечивает различный уровень финансовых расходов вплоть до регулируемых. Единственным сдерживающим фактором является высокий уровень стоимости жилья, что существенно ограничивает возможность его смены.

Литература:

1. Томас ДиЛоренцо. Миф о естественной монополии//[электронный ресурс] <http://www.sarov.ru/novoe/n00-45.htm>

С.Ю. Коваленко

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

ОСОБЕННОСТИ РОСТА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ЭКОНОМИКЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ социально-экономических показателей качества жизни населения на примере Владимирской области.

Исследование вопросов роста качества жизни основано на системном анализе социально-экономических процессов, обеспечивающих жизнедеятельность людей. Одним из важнейших признаков таких процессов является непосредственное участие в них экономически активного населения страны, региона, республики, области в общем, или в частности среднесписочная численность предприятий, организаций, учреждений.

Движение личности, группы людей и общества в целом к высокому уровню жизни активизирует ограниченные ресурсы и генерирует доходы предприятия, организации, повышает благосостояние общества.

Эффективность деятельности экономически активного населения, по отношению к конкретному объекту приложения труда позволяет выявить количественно положительные и отрицательные взаимосвязи качества жизни с результатами хозяйственной деятельности исследуемых организаций.

Важной особенностью категории «качество жизни» выдвигается понятие того, что оно имеет две грани: объективную и субъективную (психологическую).

Индивид или общество в целом обладает набором потребностей в удовлетворении качества природной и социальной среды, качества здоровья, качества образования, качества культуры, в зависимости от степени

развития уровня дохода общества; создание общей методики модели роста качества жизни, которая давала бы адекватные результаты динамичности - изменение и появление потребностей, связанное с изменением ценностных параметров уровня и качества жизни.

Многие потребности сложились исторически, и имеют остаточный характер, но при этом существует перспектива зарождения потребностей; концепция жизненных сил экономического субъекта всеобщего удовлетворения потребности открывает возможности для разработки социальных технологий управления качеством жизни и реализации программ его улучшения.

В современных условиях качество жизни выступает, прежде всего, как эффективный инструмент осуществления социальной и экономической политики государства. Данный концептуальный подход основан на предположении о том, что в рамках роста качества жизни рассматривается комплексная экономическая категория, выражающая степень достоверности оценки уровня удовлетворения материальных, культурных и духовных потребностей и интересов человека в динамично развивающейся системе ценностей общества.

К основным социально-экономическим условиям, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности организаций, отнесены трудовые ресурсы, основные и оборотные фонды.

Наиболее важные пропорции, которые необходимо учитывать в процессе анализа условий хозяйственной деятельности, характеризуются показателями обеспеченности ресурсами. Их изучение необходимо для объективной оценки взаимосвязи качества жизни от достигнутых хозяйственных результатов. Рассмотрим их на примере Владимирской области.

Динамика объема промышленного производства Владимирской области отличается своей нестабильностью, а после резкого подъема в 2010 году (117,3 %) показатели снижаются и к началу 2013 года объем промышленного производства сократился почти на 15% по сравнению с 2010 г. и составил 102,5 % [1].

Как показывает мировой опыт, основу материальной базы экономики инновационного типа составляет высокоразвитое машиностроение, ядро которого образуют наукоемкие подотрасли, обеспечивающие автоматизацию, информатизацию и интеллектуализацию производственных процессов. У Владимирской области в этом плане широкие возможности, ведь машиностроение - это ведущая отрасль региональной промышленности, обеспечивающая около 45% ее выпуска. Наиболее перспективными подотраслями в настоящее время является электротехническая (кабельно-проводное производство, электродвигатели, магниты и магнитные системы) и автомобильная промышленность (передовые технологии по выпуску автокомпонентов) [1].

Экономика области в 2013 г. характеризовалась спадом в текстильном производстве, производстве одежды, выделке и крашении меха. Объём производства машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства сократился на 75,4%. Снижение спроса на продукцию машиностроения привело к сокращению станков на 17,5%.

Неблагоприятные погодные условия в сельском хозяйстве в период уборки урожая не позволили в полном объеме запасти семена яровых зерновых культур, картофеля и многолетних трав для урожая будущего года. Обеспеченность посадочным материалом составила 61-65% по отношению к 2012 году [1].

Доля убыточных предприятий составила 29,6% - это предприятия по производству и распределению электроэнергии, газа и воды - 49%, строительства - 26,5%, транспорта и связи - 31,6% [2].

Что касается динамики внешнеторгового оборота области, то импорт в 2013 г. вырос на 18,5% и составил 1,64 млрд. долларов США, а экспорт сократился на 14,3%.

Владимирская область экспортировала в страны СНГ машиностроительную продукцию, изделия из стекла, продукцию химической промышленности, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий. Основу импортных поставок в 2013 г. составили продовольственные товары, продукция химической промышленности, продукция машиностроения, продовольственных товаров, текстильных изделий и обуви и пр. (93,7% всего объёма импортных поставок – продукция стран дальнего зарубежья) [1].

Продовольственные товары подорожали на 6,5%, непродовольственные – на 4,8%, платные услуги населению – на 8,3%. На 12% вырос рынок платных услуг. Наиболее востребованными оказались ветеринарные услуги, услуги сферы физической культуры и спорта [2].

Во Владимирском регионе наблюдается положительная динамика показателей, характеризующих процесс производства товаров и услуг.

Объём ВРП Владимирской области по данным Росстата на начало 2012 года составляет 256409,2 млн.руб. (1,6 % ВРП Центрального федерального округа), этот показатель еще не очень высок, но ярко выражена положительная динамика с 2000 года [2].

Успех развития региона зависит от тех, кто будет работать в общественном производстве, какое у них здоровье, образование, квалификация и уровень жизни в целом.

В 2013 году ожидаемая продолжительность жизни в регионе составила 68,6 лет (на 1,7 года меньше средней по РФ), что обеспечивает 57-е место в рейтинге регионов России. Показатель рождаемости Владимирской области в 2013 году уменьшился на 3,4% и составил 11,2, а смертности увеличился на 1,2% (16,8). Число умерших по-прежнему превышает родившихся в 1,5 раза. По данным региональной статистики в 2013 г. наблюдалось увеличение смертности от болезней органов дыхания (126,4%

к показателю 2012 года), пищеварения (110,8%), нервной системы (102,3%), новообразований (102,4%). Отмечено снижение смертности от некоторых инфекционных и паразитарных болезней на 14,2%, болезней системы кровообращения - 1,6%. Это, безусловно, результаты влияния экономических, социальных и экологических факторов [2].

В системе общего образования с 2010 года функционировало 34,1% моделей образовательных учреждений, обеспечивающих разнообразные потребности населения. При этом доля учреждений, реализующих инновационные программы общего образования, составляла всего 36% [1].

По данным последней переписи населения 2010 г., в возрасте от 15 лет и более высшее профессиональное образование имеют 19% населения, среднее и начальное – 42%, а 0,5% не имеют даже общего образования [2].

Реальные денежные доходы населения в 2013 г. по сравнению с 2012 годом увеличились, по предварительной оценке, на 7,2%, и составили 17,7 тыс. руб., что на 10 тыс. руб. меньше, чем средние по России, на 32,7 тыс. руб. ниже, чем в г. Москве. Средняя заработная плата в 2013 году достигла 19788,9 рублей, увеличилась на 5,9% по сравнению с 2012 годом (16136 руб. – 65-е место в рейтинге регионов России). Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в 2013 году утверждена в сумме 7105 рублей. Внушает оптимизм отрицательная динамика численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, количество данной категории граждан составляет 15,1 % населения на конец 2012 года (по сравнению с 25,5 % в 2006 г., 19,5% в 2009 г.) [2].

Уровень оплаты труда работников варьируется в зависимости от рода деятельности. Средняя зарплата управленческого персонала составляет 40 тыс. руб. Зарботная плата квалифицированного рабочего приблизительно равна оплате труда экономиста, финансового аналитика, торгового представителя, программиста, а зарплата секретаря со знанием иностранного языка равна оплате труда разнорабочего [3].

По ряду показателей Владимирская область исполняет Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» опережающими темпами. Так, за отчетный период средняя зарплата педагогических работников образовательных учреждений общего и образования в регионе превысила среднюю по экономике на 6,3 процента, профессионального - на 74,4 процента. Оплата труда врачей и работников медицинских организаций, имеющих высшее образование, больше средней по области на 53,7 процента [1].

По результатам мониторинга зарплаты работников бюджетной сферы (163 тыс. бюджетных учреждений в 83 субъектах страны) по итогам девяти месяцев 2013 года по соотношению заработной платы социальных работников и научных сотрудников к средней заработной плате по субъекту РФ Владимирская область стала лучшей среди всех 83 регионов. В первом

случае уровень оплаты труда составил 71,1 процента от уровня средней зарплаты, во втором – превысил её на 80,1 процента [1].

Что касается занятости населения региона, то уровень безработицы в целом по области в 2013 г. составил 1%. Показатели безработицы варьируются по районам и сферам занятости. Наибольшее число незанятых граждан, приходящихся на одну заявленную вакансию, было отмечено в Камешковском, Гороховецком и Юрьев-Польском районах. По-прежнему страдают от нехватки квалифицированных кадров производство, торговля, строительство, здравоохранение. Спрос составляет 0,7 резюме на вакансию (в 2010 году – 0,3 процента вакансий на одно резюме) [3].

В рамках реализации мероприятий долгосрочной целевой программы содействия занятости населения Владимирской области на 2012-2014 годы органами службы занятости уже оказана государственная услуга в подборе подходящей работы 32382 гражданам. В оплачиваемых общественных работах приняли участие 4011 человек, в т.ч. 3416 безработных. Прошли профессиональное обучение или получили дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости 2659 безработных граждан. Услуги по профориентации, социальной адаптации, психологической поддержке получили 28,7 тыс. человек [3].

Работали в режиме неполного рабочего времени, а также находились в вынужденных отпусках по инициативе администрации около 3 тыс. человек в 25 организациях области. Наибольшие объемы неполной занятости в 2013 году отмечены в ОАО «Завод «Автоприбор», ОАО ГЗПТО «Элеватормельмаш», ООО «М.Р.-Лакинская промышленная холдинговая компания», ОАО «Владимирский химический завод» [1].

Наиболее востребованными сферами являются торговля, административный персонал, работа без подготовки, банковская и финансовая деятельность, транспортные услуги, автобизнес и автосервис. Средний уровень зарплат по вакансиям на производстве остается более высоким, чем в торговле (примерно 20 тыс. руб. в месяц против 15). В области появляется возможность работы на новых предприятиях, производящих мясо, молоко, полуфабрикаты, но остается конкуренция за рабочие места для квалифицированных специалистов в этих отраслях с мигрантами из других регионов.

Перспективы развития региона зависят от способности региональной администрации привлекать инвестиции. Однако и эта возможность наталкивается на кадровую проблему. Практика показывает, что без компетентных кадров в регионах инвестиционные проекты невозможны. Инвесторы, втягиваясь в длительные переговоры, постепенно теряют интерес и ищут территории с более быстрым и компетентным подходом, без лишней бюрократии и волокиты.

Ощущается дефицит региональных профессиональных кадров с компетенциями по работе с инвесторами, владеющих иностранными языками, да еще и разбирающихся в специфике проектного финансирования.

Основные проблемы оценки роста качества жизни предопределяются усилением многочисленных социальных и экономических разногласий и серьезным неустойчивым состоянием социально-трудовой среды, что является следствием нарастания кризисной ситуации в стране. Спад количества населения, его старение, снижение числа рождаемости и увеличение смертности, диспропорций возрастных групп, миграционные колебания, воздействие войн, значительное снижение продолжительности жизни, депопуляция, то есть постоянное снижение абсолютной численности населения конкретной страны или региона как следствие сниженного воспроизводства численности населения говорит о проявлении одной из форм демографического положения.

В социально-экономических процессах, экономически активное население является весомым фактором в повышении качества жизни. Стремление к лучшей жизни экономически активного населения вносит стохастические элементы в динамику социально-экономических процессов. Поэтому, повышение качества жизни играет существенную роль в активизации капитала.

Литература:

1. Название страницы: Официальный портал Администрации Владимирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.avo.ru
2. Название страницы: Официальный портал Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156
3. Название страницы: Работа. РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vladimir.rabota.ru/research/stati_i_kommentarii/defitsit_kadrov_vo_vladimire_u_kazhdogo_svoj.html

С.Ю. Коваленко

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

А. Глебова

студентка ВлГУ, Россия

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНЫХ МИРОВЫХ ПРОЦЕССАХ

В статье рассмотрены и проанализированы положительные и отрицательные последствия процесса глобализации для России.

Вопросы, связанные с глобализацией являются актуальными на сегодняшний день. Весь мир заинтересован в развитии глобальной мировой экономики, и наша страна не является исключением.

Понятие глобализации возникло на основе необходимости широких взаимоотношений в мире. Глобализация характеризует процесс единения мира, создания единой социальной системы человечества и переход от биполярного мира к многополярному.

Международное разделение труда, международная торговля, внедрение научно технического труда, влияния отдельных стран на экологию крупных регионов и даже мира, организация развития действий на морском, воздушном и космическом пространстве - эти, и другие, процессы невозможны без постоянного сотрудничества и единой стратегии между странами нашего мира.

Глобализация в современных условиях, с одной стороны, вызывает изменения в технологической структуре национальных экономик, с другой - является следствием перехода от традиционной (в том числе сырьевой) экономики к экономике, основанной на знаниях. Функционирование и развитие хозяйства происходит под воздействием глобализационных и интеграционных процессов, ведущему возрастанию интенсивности обмена информацией, ускорению движения капитала, товаров и человеческих ресурсов, наблюдаемому во всем мире.

Изменения, происходящие в мире под воздействием глобализации и "новой экономики", характеризуются рядом особенностей. Возникают новые формы хозяйственных связей, Internet, расширивший число своих пользователей в период с 1994 по 2003 г. в 333 тыс. раз. Активизируется инновационная деятельность, изменяются ее направления, она переходит в новое качество. Развитые страны Европы до 80% финансовых ресурсов направляют в высокотехнологичные отрасли, банковский или страховой бизнес, в то время как ранее примерно 20% их направлялось в промышленное производство, 40% в торговлю и 30% в сферу недвижимости и финансов.

Появляется новый вид компаний, работающих уже не столько в производстве, а в сфере оказания услуг по распространению и внедрению инноваций. На современном рынке такие компании занимают особое место. Гибкость их структуры и инновационные подходы – это основа их существования. В ходе внедрения инновационной продукции на вновь созданных рынках, они преобразуют сознание руководства компаний-клиентов. А значит, постепенно изменяют их бизнес и стимулируют реинжиниринговые процессы.

Изменяется роль государства, что проявляется в переходе от системы прямого государственного регулирования к системе универсальных политико-правовых стандартов, определяемых правами человека и решением проблем социального равенства. Возрастает ценность знания как основного ресурса экономического роста и экономической безопасности. Влияние глобализации выражается в увеличении значимости образования и инвестиций в науку, повышении требований к профессиональным знаниям и умениям сотрудников, для соответствия их качества работы на мировом уровне.

Расходы на образование в России, как процент от ВВП, составляют 4,9 %, процент населения с высшим образованием: 53,3% [1]. Значительные усилия направлены на стимулирование исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании. Реализована финансовая поддержка инновационных программ 57 вузов (в 2005 - 2008 годах на эти цели было выделено 30 млрд. рублей). На конкурсной основе 29 университетам был присвоен статус национальных исследовательских университетов и выделены средства на реализацию программ развития, включая создание инновационной инфраструктуры и развитие исследовательской деятельности (в 2009 - 2010 годах на все программы развития было выделено 8,42 млрд. рублей) [2]. Для создания улучшений инвестиционной привлекательности страны инвестиции в науку, сумма затрат на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности по субъектам Российской Федерации в 2012 году составила 1811014514,9 рублей, и увеличилась по сравнению с 2011 годом 341854149,8 рублей [3].

Негативными последствиями могут стать опасность утраты свободы и опасность исчезновения российской, тысячелетней культуры. Уже сейчас мы можем наблюдать картину того, что современный человек, в молодом возрасте, не стремится познать русскую культуру, мало знает о ней, появляется большое количество заимствованных слов, которые заменяют слова на русском языке и т.д.

Так же существует опасность того, что экономический разрыв между Россией и странами участниками глобальной экономики может не сгладиться, а наоборот – усугубиться.

Положительным последствием глобализации, по мнению Российских теоретиков глобализма [4] может стать постепенное вхождение российских производств в мировое разделение труда и в мировые рынки. Такого рода последствие поможет увеличить долю России в международной торговле и в международном разделении труда. Так вхождение России в глобальное мировое хозяйство способствует более быстрому развитию научно-технического процесса на территории нашей страны, что позволит устранить значительную отсталость от продукции развитых стран.

Таким образом, для России нет смысла отказываться от участия в глобализации вовсе, но стоит избежать тех опасностей, которые она несёт в своём нынешнем виде. Рассмотрим сильные и слабые стороны нашей страны, как участницы процесса глобализации.

Природно-ресурсный потенциал нашей страны, её богатство энергоресурсов, позволяет нашей стране занимать ведущие позиции экспорта на мировом рынке. Это, в первую очередь, газ и нефть. Доля экспорта нефти России на мировом рынке составляет 34,8, газа - 11,9%. Заметно ее присутствие, как поставщика на рынках металлопродукции, необработанных лесоматериалов и химических удобрений. Россия занимает лидирующие позиции в поставках чугуна, стальных полуфабрикатов, никеля, алюминия,

круглого леса (первое место). Химических удобрений (смешанных, калийных удобрений) – второе и третье места, чёрных металлов, цветных металлов, целлюлозы, лесобумажных товаров – с пятого по девятые места.

Многонациональность нашей страны способствует развитию и реализации политики интеграции мировых религий. Это позволит выйти России на новую ступень развития отношений со странами, например, исламского мира.

Высокий научно-технический и производственный уровень в области космического строения и вторичных космических смело конкурирует с США и с самостоятельной космической политикой стран ЕС. Россия располагает развитой наземной инфраструктурой для проведения космических запусков. Активные и постоянные улучшения космодрома Байконур выводит его с точки зрения работы с клиентами в разряд самого современного космодрома. Открыты для выведения иностранных полезных нагрузок военные космодромы Свободный и Плесецк, а также космический полигон Капустин Яр.

Природные богатства, развитость научно технического прогресса в освоении космоса, многонациональность страны, высокие показатели экспорта сырья и мирового вооружения являются для нашей страны возможностями, благодаря которым Россия может успешно участвовать в процессе глобализации. Но есть несовершенства, которые значительно ослабляют возможности нашей страны в процессах глобальной экономики.

Несовершенство российского законодательства и неразвитость некоторых отраслей промышленности (автомобилестроение, нанотехнологии, пищевая, лёгкая) носят тормозящий характер для экономического роста страны.

Отрицательным фактором является недостаточная развитость финансовых рынков России, слабость банковской системы, малочисленность работающих компаний, акции которых притягивали бы интересы вкладчиков капитала.

В реформах и в финансировании нуждаются все уровни системы образования Российской Федерации. Уровень образования в нашей стране не соответствует уровню стран, участвующих в процессе глобализации, например Канада (6,6% Япония); (5,1% от ВВП); США (7,3%)[3]. Необходимы переподготовка учителей, компьютеризация средних классов в школах и ВУЗах, улучшение качества образования на уровне магистратуры и аспирантуры, улучшение переподготовки работоспособного населения и т.д.

Зарубежные эксперты признают, что В.В. Путину, благодаря активному участию в событиях, происходящих на «мировой арене», проведенных реформ в сфере внешнеполитических и внешнеэкономических отношений, вступление в ВТО, удалось вернуть Россию в число стран, которые оказывают влияние на ход мировых событий. Россия находится в самом начале своего нового цикла. Вместе с тем наша страна не видит необходимости навязывать свою волю и свои ценности остальному человечеству.

Таким образом, можем сделать вывод о том, что Россия может стать участником глобального мирового хозяйства. Её имидж и сильные стороны способствуют успешному участию в процессах глобализации. Но для этого нужно решить внутренние проблемы в стране, а так же совершенствовать пути развития внешнеторговых связей, участия в совместном с иностранными корпорациями производстве высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции с целью постепенной интеграции в мировое пространство.

Литература:

1. Первая рейтинговая система. Официальный сайт - <http://rate1.com.ua/obshchestvo/obrazovanie/2768/>
2. Правительство Российской Федерации Распоряжение от 8 декабря 2011 г. №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» - http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=685
3. Федеральная служба российской статистики. Официальный сайт - <http://www.gks.ru/>
4. Мосяков Д.В., Королев А.А. Процессы глобализации: есть ли плюсы для России? // Знание. Понимание. Умение. - М., 2004. № 1.- С. 7.

С.Ю. Коваленко

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

М.Ю. Кулыгина

студентка ВлГУ, Россия

СИБИРЬ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы регионального развития Сибири и Дальнего Востока и пути их решения.

Впервые за последние двадцать лет правительство серьезно озаботилось судьбой Сибири и Дальнего Востока. Регионы ожидают социальные и экономические улучшения. Пойдут ли планы правительства на пользу региону и что предлагают программы развития?

Значительную роль в экономическом развитии современной России играют добыча, переработка и экспорт минеральных ресурсов, основные запасы которых находятся за Уралом. Макрорегион, включающий Сибирь и Дальний Восток, является стратегическим для развития всего государства, однако он оказывается оторванным от Европейской части России, как в социально-экономическом, так и в информационном аспектах.

Рассмотрим, что же было раньше. Пик развития Сибири отмечен в 60-80-е годы XX века. За этот период в Сибири построены тысячи километров железных и автомобильных дорог; начался приток населения, которое в Западной Сибири увеличилось на треть, Восточной Сибири – на 42%. Было создано множество научных центров. Однако главными отраслями экономики региона оставались добыча полезных ископаемых, тяжелая и оборонная промышленность. После распада СССР и перехода к рыночной экономике регион фактически был оставлен на произвол судьбы. Итогом стала деиндустриализация и развал инфраструктуры.

Изменилась структура сырьевой отрасли: рентабельной оказалась лишь продукция, прямо шедшая на внешний рынок. Строительство дорог и инженерных сооружений почти прекратилось, советские дороги и мосты начали приходить в упадок. Изношенный жилой фонд, устаревшие коммуникации, зашкаливающий срок службы самолетов, судов и другого транспорта, аварийные участки дорог, работающие на пределе возможностей элементы энергоснабжения — все это грозит новыми техногенными катастрофами. [1, с.30-41].

В настоящее время растущие потребности Азии в ресурсах – это уникальная возможность для комплексного развития Востока России. На долю Восточной Сибири и Дальнего Востока приходится огромная часть полезных ископаемых России.

Восточная Сибирь это регион, расположенный в непосредственной близости от наиболее перспективных рынков потребления, то есть стран АТР и, в особенности, Китая. Географическое положение Восточной Сибири делает регион естественным мостом между Россией и Китаем. С точки зрения возможных сроков доставки экспортной продукции в Китай Восточная Сибирь не имеет конкурентов. Поставки морем из Южной Африки в Китай занимают 23 дня, из Австралии – 14 дней, из Бразилии – 35 дней. В то время как доставка по железной дороге из Восточной Сибири через территорию Монголии возможна всего за один день.

В мае 2012 года было создано Министерство по развитию Дальнего Востока. Работа новой госкомпании – Автономная некоммерческая организация «Государственная компания развития Сибири и Дальнего Востока» (non-profit organization «State Company for Development of Siberia and the Far East»), должна привести к 2030 году к увеличению ВРП вверенных ей регионов в пять-шесть раз и созданию 5 млн. новых рабочих мест. Для привлечения людей на Восток планируется определить экономические стимулы, в том числе компенсировать специалистам затраты на переезд, выплачивать подъемные, предоставлять льготные ипотечные и автокредиты и освободить как минимум на три года от уплаты НДФЛ. Остановку депопуляции востока России идеологи госкомпании называли её основной целью.

В соответствии с Федеральным законом о развитии Сибири и Дальнего Востока госкомпания при реализации приоритетных инвестиционных проектов на территории: Республики Алтай, Республики Бурятия, Республики Саха (Якутия), Республики Тыва, Республики Хакасия, Забайкальского края, Камчатского края, Красноярского края, Приморского края, Хабаровского края, Амурской области, Иркутской области, Магаданской области, Сахалинской области, Еврейской автономной области, Чукотского автономного округа, определяет правовое положение, порядок создания и деятельности Государственной компании развития Сибири и Дальнего Востока. Госкомпания получила без конкурсных процедур право пользования всеми недрами на этой территории. Настоящий Федеральный закон направлен на привлечение инвестиций в освоение территории Сибири и Дальнего Востока и эффективное использование природных ресурсов. Кроме того, ей будут предоставлены полномочия по распоряжению средствами региональных ФЦП и объектами федеральной, региональной и муниципальной собственности. Еще одним источником финансирования стало «управление средствами фонда национального благосостояния» (ФНБ). Госкомпания будет отвечать за достижение показателей Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 г., участвовать в государственных и частно-государственных проектах и программах и выступать заказчиком от лица государства, оказывать содействие в подготовке, финансировании и реализации проектов и внешнеэкономических контрактов российских экспортеров. Госкомпания подлежит ликвидации через 25 лет после ее создания, а ее имущество будет возвращено в бюджет.

Одна из проблем, с которой сталкиваются российские предприятия, в том числе и за Уралом — высокие цены на электроэнергию. При этом с 1992 года электроэнергия, вырабатываемая на Дальнем Востоке, все в больших объемах экспортируется в Китай — причем по ценам, значительно ниже тех, которые вынуждены платить российские потребители.

Изначально планировалось, что на экспорт будет отправляться излишек электричества из профицитной энергосистемы Восточной Сибири. Однако оказалось, что затраты на экспорт из-за столь большого расстояния до Китая (2600—2800 км) слишком велики. Поэтому поставки наладили с дальневосточных электростанций, которые к китайским покупателям гораздо ближе — всего 700-1000 км. Однако в дальневосточной энергосистеме излишков энергии нет.

Если рассмотреть отношения России и Китая, то можно наблюдать, что на данный момент у значительной части населения России существуют опасения относительно возможной китайской колонизации Сибири. Часто утверждается, что это может иметь негативные последствия для Российской Федерации, так как в последующие годы численность китайцев в Сибири может превысить славянское население, что может привести к сепар-

ратизму Сибири в пользу Китая. 23 сентября 2009 года между президентами Китая и России была подписана программа сотрудничества между восточными регионами России и северо-восточными регионами Китая до 2018 года. Эта программа состоит в том, что КНР будет строить предприятия на территории Сибири и это будет сопровождаться заселением Сибири китайскими рабочими, поэтому из региона наблюдается отток наиболее перспективной и трудоспособной части населения в репродуктивном возрасте. В результате — слабое экономическое развитие региона, неэффективное и примитивное использование природных богатств, психология «временщика», не несущего ответственности за свою землю.

Работодателям гораздо выгоднее нанимать не местных жителей, а мигрантов и для них перспектив гораздо больше, чем для местных жителей.

Поток мигрантов растет, но до сих пор никакого системного, экономически обоснованного подхода к формированию квот на иностранных работников ни за Уралом, ни в России в целом нет.

Минрегионразвития в феврале 2013 года очередной раз подчеркнуло необходимость использовать ряд льгот для привлечения новых жителей в регион, однако никаких конкретных программ в сфере жилищного строительства, переселения и улучшения инфраструктуры по-прежнему не предлагается.

Предложения тех, кто живет и работает в Сибири и на Дальнем Востоке, большей частью сводятся к перераспределению доходов от полезных ископаемых, добываемых в регионе, и к предоставлению льгот для развития местного бизнеса всех размеров.

Сегодня доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете составляет 52%, в Сибири добывается 76% российской нефти и 87% газа, однако доля бюджетов сибирских регионов в общей бюджетной системе России сокращается, потому что на «нефтяные» деньги развивается европейская часть России. В 1999 г., до введения экспортной пошлины на нефть, доходы бюджета города Москвы составляли 72 млрд. рублей, в 2013 г. — 1,46 трлн. руб., таким образом, рост превысил 16,5 раз [2].

Предлагается часть, а лучше всего — половину экспортной пошлины на нефть и газ и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) передать в бюджеты регионов, где они добываются. Кроме того, налог на прибыль предлагается платить по месту деятельности, а не по месту регистрации.

К марту 2014 года уже приняли решение по льготной ставке налога на прибыль и ряду других налогов для новых инвестиционных проектов на Дальнем Востоке. Целесообразным является распространить этот режим на всю Восточную Сибирь, включая Красноярский край и Республику Хакасия.

Кроме того, на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири предлагается создать сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации не сырьевых производств, ориентированных, в том числе и на экспорт. Для новых предприятий, раз-

мещённых в таких зонах, в таких территориях, должны быть предусмотрены пятилетние каникулы по налогу на прибыль, налогу на землю, имущество, а также льготная ставка страховых взносов.

На этих территориях будут созданы условия ведения бизнеса, конкурентные с ключевыми деловыми центрами Азиатско-тихоокеанского региона, должны быть созданы такие условия, включая процедуры разрешения на строительство, подключения к электросетям, прохождения таможи. А чтобы решить вопрос с инфраструктурой в таких территориях, активно задействуем возможности Фонда развития Дальнего Востока.

До 1 июля 2014 года должно быть определено, где конкретно будут организованы такие территории, а также выпустить все правовые нормативные акты, необходимые для их работы, имея в виду важность и масштабность этой задачи.

Будут продолжаться проекты, которые сегодня уже реализуются. Так, на острове Русский, построен новый университет, который должен наладить глубокую научную экспертизу программ развития Дальнего Востока, обеспечить потребность региона в кадрах, прежде всего по таким направлениям, как космос, биотехнологии, робототехника, дизайн, инжиниринг, океанология и использование морских ресурсов [2].

Динамичное развитие всех восточных территорий не только откроет новые возможности в экономике, новые горизонты, но и даст дополнительные инструменты для проведения активной внешней политики.

Литература:

1. Бирюков С.В. «Регионализм в современной России: Проблемы и перспективы. – Москва: ТЕИС, 2011. – 135 с., ISBN 978-5-94338483-7
2. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – URL: http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/346/.

С.Ю. Коваленко
старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия
Я.А. Оржаховская
студентка ВлГУ, Россия

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье представлена роль международных финансовых и экономических организаций. Главные задачи и цели организаций, их основная деятельность и ее анализ.

В современных условиях важную роль в мировой экономике играют международные финансовые и экономические организации. Их деятельность во многом способствует укреплению мирохозяйственных связей и активизации участия стран в международных валютно-кредитных отношениях. Они являются ключевым элементом международной финансовой системы. Обладая значительным объемом финансовых ресурсов, они оказывают заметное влияние на экономическое развитие многих стран и регионов мира. В условиях возросшей взаимозависимости практически все государства заинтересованы в сотрудничестве с международными экономическими и валютно-финансовыми организациями [1, с. 135].

Одни государства используют эти организации в качестве проводников своей стратегической экономической политики, другие находят интерес в своем участии в них в качестве доноров, а третьи - реципиенты - сотрудничают с ними в целях привлечения льготных кредитов для инвестиционных проектов и решения проблем дефицитного бюджетного финансирования. Четвертые, что хуже всего, уже не могут существовать без их помощи и находятся у них в долговой зависимости.

К числу международным и финансовым организация относятся: ОЭСР, Всемирный Банк, Банк международных расчетов, ЮНИДО, ЮНКТАД.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)— международная экономическая организация [развитых стран](#), признающих принципы [представительной демократии](#) и свободной [рыночной экономики](#).

Создана в [1948](#) под названием Организация европейского экономического сотрудничества для координации проектов экономической реконструкции [Европы](#) в рамках [плана Маршалла](#). В 1961 году ОЕЭС была преобразована в ОЭСР, цель которой уже состояла совершенно в ином: создание сильной экономики в странах-членах ОЭСР, повышение эффективности рыночных систем, расширение свободной торговли и повсеместная поддержка экономики как развитых, так и развивающихся стран. ОЭСР объединяет 34 страны. Основным условием членства в клубе является приверженность страны рыночной экономике и плюралистической демократии.

ОЭСР прежде всего является форумом, в рамках которого правительства стран-членов имеют возможность обсуждать, разрабатывать и совершенствовать экономическую и социальную политику. В его рамках они обмениваются опытом, ищут способы решения общих проблем и вырабатывают согласованную внутреннюю и внешнюю политику, которая, в современном едином мире, должна представлять собой все более плотную сеть единых наднациональных подходов к решению этих проблем.

В мае 2007 руководство ОЭСР приняло решение о начале переговоров по членству России в ОЭСР. Руководство России неоднократно отмечало, что по завершении переговоров о вступлении в ВТО процесс присоединения к ОЭСР будет активизирован. С августа 2012 Россия официально

вступила в ВТО и начала переговоры о членстве в ОЭСР. В феврале 2013 года первый замглавы МИД РФ Андрей Денисов сообщил, что переговоры по вступлению в ОЭСР планируется завершить уже в 2013—2014 годах [3.1]. Он также отметил, что никто не имеет планов по форсированию данных переговоров. В январе 2014 генеральный секретарь ОЭСР Хосе Анхель Гурриа сказал, что при выполнении всех необходимых условий Россия может вступить в организацию уже в 2015 году. Однако 13 марта 2014 года ОЭСР приостановила принятие России в члены на неопределенный срок. При этом британский еженедельник [The Economist](#) высказал мнение о нежелательности приема России в ОЭСР до тех пор, пока будет сохраняться анти-западная направленность политики Кремля [2.1].

Всемирный банк (ВБ) — [международная финансовая организация](#), созданная с целью организации финансовой и технической помощи развивающимся странам. Всемирный банк, является одним из крупнейших в мире источников помощи в целях развития. Главной задачей Всемирного банка является содействие устойчивому экономическому росту, который ведет к сокращению нищеты в развивающихся странах, путем оказания помощи по увеличению производства через долгосрочное финансирование проектов и программ развития. При этом приоритетными для него являются структурные преобразования, такие как либерализация торговли, приватизация, реформа образования и здравоохранения, инвестиции в инфраструктуру.

Всемирный банк включает: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) [1, с. 391].

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — основное кредитное учреждение [Всемирного банка](#). Официальной целью деятельности Международного банка реконструкции и развития является содействие странам-членам в развитии их экономики посредством предоставления долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

Международная ассоциация развития (МАР) — [кредитная организация](#), входящая в группу [Всемирного банка](#). Создана в [1960 году](#). Цель организации — оказание помощи самым бедным странам за счет добровольных пожертвований стран-членов. Право на получение займов из МАР имеют страны с [ВВП на душу населения](#) не более 1165 долл.

Международная финансовая корпорация (МФК) — международный финансовый институт, входящий в структуру [Всемирного банка](#). Членами МФК являются более 160 государств, в т.ч. Россия. Создана в [1956](#) с целью обеспечить устойчивый приток частных инвестиций в развивающиеся страны. Основная форма предоставления средств – долевое участие в капитале.

Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ) – международная организация, входящая в структуру [Всемирного банка](#), специализирующаяся на выдаче гарантий инвесторам при работе в странах третьего мира. Целью МИГА является содействие направлению [прямых иностранных инвестиций](#) в развивающиеся страны, страхование от политических рисков и предоставление гарантий частным инвесторам, а также оказание консультационных и информационных услуг.

Исследовательский центр [Heritage Foundation проанализировал](#), какое влияние оказали на наиболее бедные страны кредиты Всемирного Банка. За период с [1980](#) по [2003](#) год его [кредиты](#) и [гранты](#) получили 105 «бедных» государств. В результате, в 39-ти странах [валовой внутренний продукт](#) уменьшился, в 17-ти – рост [ВВП](#) был минимальным (от нуля до 1%), в 33-х – умеренным (1- 4%). Лишь 12 получателей помощи смогли существенно увеличить темпы экономического развития [2.3].

Банк международных расчётов (БМР) — международная финансовая организация, в функции которой входит содействие сотрудничеству между [центральными банками](#) и облегчение международных финансовых расчётов; кроме того, это центр экономических и денежно-кредитных исследований. БМР создан в 1930 в Базеле (Швейцария).

БМР предоставляет широкий круг финансовых услуг: проводит взаиморасчеты между центральными банками, принимает депозиты и выдает кредиты, выступает финансовым посредником, выдает гарантии.

При банке в 1974 году был создан [Базельский комитет](#), который занимается стандартизацией и усовершенствованием банковского регулирования. Регулирующие нормативы «Базель III» - единые стандарты для международной банковской сферы созданы для укрепления устойчивости кредитных институтов за счет увеличения банковских ликвидных резервов и улучшения их качества. По этим нормативам к 2018 году крупнейшие 29 банков мира должны будут увеличить капитал на 23% по сравнению с показателями на конец 2011 г [2.2].

Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) — является специализированным учреждением [Организации Объединённых Наций](#), усилия которого сосредоточены на борьбе с нищетой путем повышения производительности. ЮНИДО оказывает помощь [развивающимся странам](#) и [странам с переходной экономикой](#) в их борьбе с маргинализацией в современных условиях [глобализации](#). Организация мобилизует знания, опыт, информацию и технологии и тем самым содействует производительной занятости, развитию конкурентоспособной экономики и обеспечению экологической устойчивости. ЮНИДО объединяет в своих рядах 169 стран и представляет собой уникальный форум для обсуждения проблем промышленного развития на общемировом уровне.

В 2013 году ЮНИДО была названа наиболее эффективным учреждением-исполнителем проектов Многостороннего фонда для осуществления Монреальского протокола, получив высший за всю историю рейтинг: 100 из 100 возможных пунктов. В настоящее время ЮНИДО оказывает помощь почти 80 странам. ЮНИДО осуществляет также три проекта по линии ГЭФ (Глобальный Экологический Фонд) в странах с переходной экономикой.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — орган Генеральной Ассамблеи ООН, учрежденный в соответствии с резолюцией 19-й сессии Генеральной ассамблеи ООН от 30 декабря 1964 г. для содействия международной торговле и экономическому развитию и призванный служить центром согласования политики правительств и региональных экономических группировок в торговле и связанных с ней аспектах экономического развития, содействовать координации деятельности других учреждений ООН по международной торговле [1, с. 278]. В деятельности ЮНКТАД участвует 191 страна, в том числе Россия. Решения ЮНКТАД принимаются в форме резолюций и имеют рекомендательный характер.

Результатами деятельности ЮНКТАД за последнее 30-летие стали многочисленные международные соглашения по торговле, задолженностям развивающихся стран, проблемам наименее развитых и не имеющих выхода к морям государств, а также стран транзита, по транспорту и др. Кроме того, организация осуществляет ежегодные авторитетные публикации по различным аспектам своей деятельности, содержащие аналитические материалы, экспертные оценки, рекомендации, справочные и другие данные.

Таким образом, международные экономические организации представляют собой, прежде всего, специфическую форму проявления и организации экономического сотрудничества между различными странами. На современном этапе общественного развития пределы действия международного права, характер международных организаций, а также их возможности играть относительно активную роль в становлении международного сотрудничества значительно увеличились. Сегодня именно эти организации отвечают за стабильность экономического положения на различных рынках (финансов, труда, недвижимости, ценных бумаг и тд.).

Литература:

1. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.Е. Рыбалкина. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.

[2] [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

2.1. <http://wikipedia.org/>

2.2. <http://www.banki.ru>

2.3. [Экспертно-аналитический портал Центр гуманитарных технологий –http://gtmarket.ru/news/state](http://gtmarket.ru/news/state)

С.Ю. Коваленко
старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия
И.И. Решетова
студентка ВлГУ, Россия

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ЭТИКЕТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

В статье раскрывается понятие международного бизнес-этикета, принципы и правила делового этикета в разных странах. Обращает особого внимания, в частности, рассмотрены национальные стили поведения и невербальные формы коммуникации.

Под влиянием всемирного процесса объединения и усиления экономических связей, роста рынков экспорта и импорта многие компании стали выводить деятельность за рамки своего государства, становясь многонациональными. Деловой успех в большей степени начал определяться знанием и соблюдением представителей различных компаний этикета тех стран, с которыми они сотрудничают.

Международный деловой этикет образовался в результате длительного отбора правил и норм наиболее целесообразного поведения, которое могло бы способствовать успеху в международных деловых отношениях. Международный деловой этикет - это порядок поведения в сфере бизнеса на международном уровне.

Установление успешных и долговременных деловых связей и отношений с заграничными партнерами по вопросам торговли обязывает знать и уметь использовать принципы и правила делового этикета различных стран, а именно:

- технологию невербального общения (жесты, походку, рукопожатие и т.д.);
- протокольные вопросы приема делегаций (встречу, протокол переговоров, визитные карточки, подарки и т.д.);
- особенности приемов (общение во время приёма пищи и т.д.);
- деловую одежду;
- национальные особенности этикета;
- особенности телефонных переговоров, сетевой этикет (нэтикет);
- речевой этикет.

Когда в контакт вступают представители разных национальных культур, даже говоря на одном языке, каждый представитель действует по своей национальной модели поведения. В случае отсутствия языкового понимания на первый план выходят невербальное общение: мимика и жесты. Один и тот же жест, в свою очередь, у представителей разных стран мо-

жет иметь абсолютно противоположное толкование, поэтому для успешного общения необходимо изучить те невербальные формы общения, которые приняты в данном государстве.

Традиции общения у представителей разных культур различны. Наиболее экспрессивные собеседники - южноевропейцы и американцы, наиболее сдержаны представители большинства культур Востока и Скандинавии. Японцы тщательно контролируют мимику и жесты говорящего, считая их «телепатической передачей информации». Поскольку невербальные признаки поведения людей обладают большой информативностью, они наиболее нормированы в ряде культур, названных «неконтактными» - это скандинавы, жители Индии и Пакистана. В этих странах рассматривать человека считается неприличным.

Западная культура общения предполагает открытость, широту жесты и относится к числу зрительно контактных традиций. Особенно большое значение имеет обмен взглядами для испанцев, португальцев, итальянцев, латиноамериканцев.

Десмонд Моррис, автор работ по вопросам невербальной коммуникации, проанализировал жесты в сорока районах Европы и установил, что значение их не только различны, но и нередко противоположны. Если немец стукнет себя по лбу открытой ладонью, то это равно по значению с фразой: «Да ты с ума сошёл!». Когда аналогичный жест изображает англичанин или испанец – он доволен собой, а если тот же жест делает голландец, при этом вытягивая указательный палец вверх - это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Когда француз потирает указательным пальцем основание носа, это значит: «здесь что-то нечисто»; в Голландии этот жест имеет другое значение: «ты пьян», а в Англии – «конфиденциальность», «секретность» [1]. Движение пальцев из стороны в сторону имеет множество значений: в США, Италии это лёгкое осуждение, угроза или призыв прислушаться к сказанному. В Голландии и Франции такой жест означает отказ [2].

Каждой стране присущ свой национальный стиль, который необходимо учитывать для заключения выгодных сделок при ведении переговоров. Это наиболее распространённые особенности восприятия поведения, знание которых может служить своеобразным путеводителем возможного поведения партнёра. Таким образом, не учитывая особенностей национального стиля, особенностей менталитета того или иного народа, невозможно достичь успеха.

В качестве примера может служить американский стиль ведения переговоров. Для американцев свойственен хороший настрой на переговоры, энергичность и проявление открытости и дружелюбия. Официальная атмосфера при ведении переговоров не имеет первостепенного значения - они ценят шутки и хорошо отзываются на них. Одновременно проявляется

эгоцентризм – американцы считают, что их партнёр должен руководствоваться теми же правилами, что и они, в результате не исключает возникновения недопонимания между партнёрами. Американцы настойчиво стремятся реализовать свои цели на переговорах, любят торговаться. Немаловажное значение придают освещению переговоров в прессе.

Члены французской делегации значительное внимание уделяют предварительным переговорам, предпочитая заранее подготовиться к предстоящим вопросам. По сравнению с американцами, они менее самостоятельны при принятии окончательных решений. Французы достаточно жёстко ведут переговоры, предпочитают использовать французский язык как официальный для переговоров.

Китайский стиль ведения переговоров также достаточно своеобразен. Для них свойственно чёткое разграничение отдельных этапов переговоров: на начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнёров, манере их поведения. Эти аспекты помогают определить статус участников переговоров. В значительной степени китайцы ориентируются на людей с более высоким статусом и на партнёров, выражающих симпатию китайской стороне. С помощью таких партнёров стараются оказать своё влияние на позицию противоположной стороны. Как правило, на переговорах с китайской стороной партнёр вынужден первым высказать свою точку зрения: китайская сторона выступает лишь после того, как оценит возможности противоположной стороны, умело используя допущенные партнёром ошибки.

Арабы привыкли ориентироваться на прошлое, обращаться к своим корням и традициям. Они предпочитают предварительную проработку деталей вопросов в процессе делового общения. Торговая сделка для арабов – всегда маленький спектакль. Это сфера, где западные и восточные понятия совершенно расходятся. В торговле правилом для них является завышение первоначальной цены в 3-4 раза, снижение цены, таким образом, и есть процесс торга, который может длиться более часа. Арабский этикет запрещает прибегать к прямолинейным ответам, категоричности. Собеседники этих стран всегда пытаются «сохранить лицо», выражая отказ в максимально смягчённой форме [3].

В международной практике невозможно быть успешным без соблюдения делового этикета и в частности особенностей культуры представителей стран-партнёров. Поскольку деловой этикет важнейшая составляющая успеха любых международных переговоров, знать его правила обязан любой, кто в таких переговорах участвует, или планирует заниматься этим в будущем.

Литература:

1. Аминов И.И. Психология делового общения : учеб. пособие – 4-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2007. – 304 с.

2. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 295 с.

3. Егоршин А.П., Распопов В.П., Шашков Н.В. Этик а деловых отношений: Учебное пособие для Вузов. – Н.Новгород: НИМБ, 2005. – 408 с.

С.Ю. Коваленко

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

Н.В. Сорокина

студентка ВлГУ, Россия

АУКЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В статье рассмотрены виды, классификация, правовые основы аукционной торговли на примере крупнейших аукционных домов мира.

Аукционы – старейшие институты. Они действовали еще во времена Древнего Рима и Вавилона. Одним из самых известных аукционов был аукцион, проводимый преторианской охраной по продаже древнеримской империи, дата которого относится на 193 г. н.э. На аукционах заключается большое число сделок. Этот способ является основным, когда речь идет о продаже предметов искусства, вин, пушнины, чая и других товаров.

Правительства многих государств, в том числе и России, очень активно используют аукционы, с целью продажи государственного имущества, а так же и для покупки товаров для государственных нужд.

Аукцион - метод продажи отдельных видов товаров в виде публичного торга, проводимого в установленном заранее месте и в обозначенное заранее время с правом предварительного осмотра товаров [1].

Различают:

- английский аукцион;
- голландский аукцион;
- добровольный аукцион;
- принудительный аукцион;
- двойной аукцион;
- закрытый аукцион, "втемную";
- вексельный аукцион;
- чековый аукцион;
- международный аукцион.

Международные аукционы товаров представляют собой специально отдельно организованные, периодически действующие в определенных местах, рынки.

Главными предметами торга на международных аукционах есть пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), невытая шерсть, шетина, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади). Для таких товаров, как пушнина, невытая шерсть, чай, табак, аукционная форма является основополагающей формой реализации на международном рынке. В статистических данных есть информация о том, что через международные аукционы в США Канаде реализуется свыше 70% всей продаваемой этими странами пушнины, в бывшем СССР - около 80%, в Дании 90%, в Швеции и Норвегии - примерно 95%. Через международные аукционы реализуется около 70% чая, продаваемого на мировом рынке, 90-95 % невытой шерсти, экспортируемой Австралией и Новой Зеландией [4].

Международные аукционы классифицируются по следующим признакам.

По времени проведения аукционы подразделяются на:

- регулярные аукционы, которые проводятся особенными аукционными фирмами в специальном месте, в определенное время;
- нерегулярные аукционы, которые проводятся тогда, когда возникает острая необходимость продажи товара.

По форме организации торговли выделяют:

– открытые, которые организуются акционерным товариществом, которое монополизировало торговлю отдельным видом товара и которое диктует на него закупочные цены; покупатели - непосредственные участники аукциона;

– закрытые, они организуются особенными брокерскими фирмами, которые занимаются перепродажей товаров; покупатели и продавцы не принимают участия в торгах.

По источнику получения прибыли аукционы делятся на:

– аукционы, имеющие прибыль за счет разницы между ценой перепродажи и покупательной ценой;

– аукционы, которые осуществляют перепродажу товаров независимых производителей на условиях комиссии; размер комиссионных зависит от суммы соглашения и вида товара;

– смешанная модель деятельности аукциона, по которой фирма выполняет одновременно операции по перепродаже и комиссионные операции в целом.

По признаку функциональной направленности аукционы подразделяются на:

– торговые, имеющие в своем владении соответствующие помещение, оборудование, квалифицированный персонал;

– торгово-производственные, имеющие собственное производство, что позволяет им завершать процесс подготовки товара к продаже.

По характеру деятельности аукционы делятся на:

– специализированные фирмы;

– брокерско-комиссионные фирмы;

– аукционные фирмы, принадлежащие кооперативам или союзам фермеров.

Деятельность по аукционной торговле регламентируется ФЗ от 21.07.05 N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд"[2].

Крупнейшими аукционами мира являются аукционные дома "Sotheby's" и "Christie's" и Интернет аукцион "eBay". Самыми крупными аукционами России являются Санкт-Петербургский пушной аукцион и алмазный аукцион АК "Alrosa". Их спокойно можно назвать одними из самых крупных специализированных аукционов во всём мире, т.к. в них принимают участие представители из различных стран мира.

Также можно отметить, что аукцион – это самый гибкий и быстрый способ продажи товаров (за час возможна продажа до 300 партий), что особенно важно для таких скоропортящихся товаров, как цветы или фрукты. Аукционная торговля – это важнейшая форма реализации пушнины, чая и табака на международном рынке [3].

По мнению Данилевича И., аукционы – это не только показатель престижа страны, но и рычаг его повышения. Свидетельством этого является основанный в 2004 году в Лондоне аукционный дом MacDougall's, специализирующийся только на русском искусстве. Также можно отметить, в Лондоне проходят Русские недели, которые стали традицией граждан, а также являются главным источником приобретения национального искусства для русских коллекционеров и наполнения внутреннего антикварного рынка художественным товаром: картинами, скульптурой, декоративно-прикладным искусством (стекло, фарфор, бронза, мебель и изделия Фаберже) [6].

В последнее десятилетие аукционы столкнулись с проблемой происхождения предметов и возможности их возвращения на родину. Для государственных музеев России, Росохранкультуры, Департамента по сохранению культурных ценностей Министерства культуры стала обязательной процедура проверки аукционных каталогов с целью как выявления случаев незаконного вывоза предметов национального наследия, так и пополнения музейных фондов через закупки. Член Комиссии Российской Федерации по делам ЮНЕСКО А.И.Вилков отмечает, что в их работе «особое значе-

ние имеет поддержка МИД России, российских посольств и консульств за границей, так как в каждом случае уникален не только возвращаемый объект, но и каждый случай возвращения».

Однако в настоящее время роль международных аукционов в современной международной торговле снизилась. Это является следствием динамического развития прямых связей между экспортёрами и импортёрами, расширением товарных поставок равномерного и гарантированного качества, ростом объёмов продаж товаров на основе отдельных договоров, уменьшением эффективности экспорта из-за значительных затрат, связанных с разгрузкой, хранением и отправкой товаров. Хотя, возможно, что наличие в стране международных аукционов является признаком развитости государства, а также признаком того, что государство является достаточно стабильным для проведения таких аукционов. По этой причине Правительству необходимо способствовать продолжению развития такого вида торговых отношений, а также созданию на территории государства новых международных товарных аукционов.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации – www.garant.ru
2. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". – www.garant.ru
3. Герчикова И.Н. Менеджмент и международно-коммерческое дело. – М., 1990 г.
4. Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. – М., 2009 г.
5. Стровский В.И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М., 2004 г.
6. [Данилевич И.](#) Международные аукционы искусства: интересы России // Международная жизнь.- <http://interaffairs.ru/author.php?n=arpg&pg=587>

С.Ю. Коваленко
старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия
М. Хорькова
студентка ВлГУ, Россия

О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «ГЛОБАЛИЗАЦИЯ» И «ИНТЕГРАЦИЯ»

В статье рассмотрены понятия глобализации и интеграции в мировой экономике, их основные особенности, а также выявлено различие в данных понятиях.

В настоящее время процессы глобализации и интеграции оказывают огромное влияние на развитие мировой экономики. Именно поэтому важно знать и различать данные понятия.

Глобализация — процесс всемирного экономического, [политического](#), [культурного](#) и религиозного объединения[5]. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов. Глобализация подразумевает образование всеобщего международного экономического, правового и культурно-информационного пространства.

Глобализация экономики — одна из закономерностей мирового развития, представляющая собой процесс втягивания национальных хозяйств в [мировой рынок](#). На этой базе происходит формирование единой мировой рыночной экономики. Неизмеримо возросшая взаимозависимость экономик различных стран связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учётом мировой [конъюнктуры](#). Основным следствием этого является мировое [разделение труда](#), [миграция](#) в масштабах всей планеты, перемещение капитала, рабочей силы, производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран [2,с.215].

Растущая глобализация экономики выражается в резком увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов, быстром развитии рынков разных стран. В частности, по версии Центра гуманитарных технологий в рейтинге стран с быстроразвивающимися рынками Чили занимает первое место, Польша-второе, Эстония-третье, а на десятом месте находится Латвия, а Россия – на четырнадцатом[5]. Созданные за последние десятилетия информационные системы неизмеримо усилили способность финансового капитала к быстрому перемещению, что содержит в себе, по крайней мере, потенциально, способность к разрушению устойчивых экономических систем.

Глобализация экономики — сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, что подтверждает индекс вовлеченности стран в международную торговлю. По последним данным ООН на 2012 г., первое место в данном рейтинге занимает Сингапур с индексом 6,14; второе место - Гонконг с индексом 5,67, третье место- Дания с индексом 5.41. Россия в данном рейтинге занимает 112-ю позицию с индексом 3,41[5].

Необходимо отметить, что глобализация создаёт условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс. Еще одно преимущество глобализации — экономия на масштабах производства, что потенциально может

привести к сокращению издержек и снижению цен, а, следовательно, к устойчивому [экономическому росту](#) [1, с.158].

С другой стороны, глобализация ведёт к негативным последствиям: закреплению периферийной модели экономики, потере своих ресурсов странами, отстающими по индексу глобализации. Например, по данным ООН на 2013г. первое место в данном рейтинге занимает Бельгия с индексом 92,3, а последние места занимают Лаос с индексом 26,52 и Гвинея с индексом 26,26. Что же касается России, то наша страна находится на 48 месте в данном рейтинге с индексом 67,78[5].

Глобализация распространяет конкурентную борьбу на всех участников, в том числе на слабые страны, что приводит к разорению малого бизнеса, снижению уровня жизни населения. Она разрушает промышленность, способствует росту [безработицы](#), нищеты, тормозит [научно-технический прогресс](#) и усугубляет [экологическую катастрофу](#) на планете.

Развитие процессов глобализации несколько снизило интерес к анализу понятия «интеграция», отчасти подменив его, выйдя на первый план как процесс интеграции в мировом масштабе. В то же время актуальность самих интеграционных процессов продолжает существенно возрастать и в современных условиях.

Международная экономическая интеграция означает объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей между соседними странами, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров[4,с.27].

Экономическая интеграция имеет место, как на уровне национальных хозяйств целых стран, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями.

На корпоративном уровне, отдельные компании разных стран вступают в прямые хозяйственные связи, способствующие реальному переплетению национальных экономик. Особую роль здесь играют [транснациональные корпорации](#).

На уровне межгосударственных соглашений, возникает общая стратегия экономического и политического развития стран, основанная на выработке общих правил перемещения [товаров и услуг](#), [капитала](#), [рабочей силы](#).

На межгосударственном уровне интеграция происходит путем формирования региональных экономических объединений государств и согласования их внутренней и внешней экономической политики. Взаимодействие и взаимное приспособление национальных хозяйств проявляется, прежде всего, в либерализации условий товарообмена и перемещения про-

изводственных ресурсов между странами. Интеграционные процессы, прежде всего, охватывают страны, территориально входящие в один регион. Как правило, необходимо не только географическое соседство, но и сходство хозяйственное, культурно-религиозное, этническое.

Различают пять форм интеграции:

1. Зона свободной торговли — снижаются внутренние таможенные пошлины в торговле между странами-участницами. Сохраняя свой экономический суверенитет, каждый участник зоны свободной торговли устанавливает собственные внешние тарифы в торговле со странами, не участвующими в данном интеграционном объединении. На этой стадии интеграции находятся ЕАСТ, [НАФТА](#), [АСЕАН](#).

2. Таможенный союз — наряду с функциями ЗСТ проводится единая внешнеторговая политика по отношению к третьим странам, формируется единая внешняя граница (например, [МЕРКОСУР](#)).

3. Общий рынок — к минимизации внутренних пошлин добавляется устранение ограничений на перемещение из страны в страну различных факторов производства – капиталов, работников, информации. Это усиливает экономическую взаимозависимость стран – членов интеграционного объединения. Свобода передвижения ресурсов требует высокого организационного уровня межгосударственной координации. Общий рынок создан в ЕС; НАФТА приближается к нему.

4. Экономический и валютный союз — происходит согласование социально-экономической и валютной политики. Осуществляется экономическое сближение стран союза, вводится единая валюта.

5. Политический союз — осуществляется переход к общей политике безопасности, единой структуре правосудия и внутренних дел, вводится единое гражданство [3, с.249].

Однако для менее развитых стран процесс интеграции приводит к нежелательным последствиям в виде перераспределения ресурсов (факторов производства) в пользу более сильных партнеров; образования олигопольного сговора между транснациональными корпорациями стран-участниц, который способствует повышению цен на товары и увеличения эффекта потерь от роста масштабов производства.

Но к сильным сторонам экономической интеграции относят увеличение размеров рынка; рост конкуренции между странами; обеспечение лучших условий торговли; расширение торговли параллельно с улучшением инфраструктуры; распространение новейших технологий [4, с.138].

Таким образом, существенное отличие рассматриваемых понятий заключается в том, что глобализация является процессом образования всеобщего мирового пространства, охватывающего все сферы жизни общества, а интеграция подразумевает намеренное объединение экономических субъектов с целью получения взаимной выгоды.

Литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения // М.:Юристъ,2001 .- 368 с.
2. Большая актуальная политическая энциклопедия / Под общ. ред. А. Белякова и О. Матвейчева. - М.: Эксмо, 2009. - 412 с.
3. Булатова А.С «Мировая экономика»: Учебник / Под ред. Булатова А.С.- М.: Юристъ, 2000.-734 с.
4. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. - М.: Юристъ-Гардарика, 2001 – 336 с.
5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%EB%EE%E1%E0%EB%E8%E7%E0%F6%E8%FF>

С.Ю. Коваленко

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

А.Ю. Яковлева

студентка ВлГУ, Россия

МЕЖДУНАРОДНАЯ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье рассматривается международная система автомобильного страхования «Зеленая карта», основные функции системы, так же описаны другие международные системы страхования автогражданской ответственности. В статье подчеркиваются проблемы российских страховых компаний.

В условиях увеличения количества международных грузопотоков и перемещений граждан автомобильным транспортом особо актуальной стала проблема обеспечения гражданской ответственности участников международного движения.

В ряде стран эти вопросы успешно регламентируются в рамках международной страховой системы «Зелёная карта».

«Зеленая карта» - это полис обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, принятый во многих странах мира. Страны-участники системы «Зеленая карта» взаимно признают договоры страхования, заключенные одной из стран, и гарантируют возмещение ущерба пострадавшей стороне в случае дорожно-транспортного происшествия за границей»[6].

Россия в данную систему вступила в 2009 г., что вызвало большой интерес у участников страхового рынка по нескольким причинам.

Во-первых, как говорилось выше, существенный рост транснациональных грузопассажирских потоков, в которых России зачастую отводится стратегическая роль особо значимых транспортных коридоров и магистралей.

Во-вторых, новый страховой продукт имеет высокий коммерческий потенциал развития.

В-третьих, уже сложившаяся тенденция к консолидации национальных законодательств, в том числе регламентирующих вопросы международного страхования [1].

В 2010 году за рубеж на своих автомашинах выезжало более 2 млн. туристов, в том числе чуть более 1 млн. туристов посетили Финляндию. [2].

Приобретая обычный зарубежный тур, потребителям обычно не приходится задумываться о страховании, этот вопрос решает туроператор. Иначе для автотуриста, в подавляющем большинстве случаев вопрос страхования приходится решать самостоятельно.

Во многих цивилизованных странах, в отличие от России, человеческая жизнь и здоровье стоят исключительно дорого. Например, максимальная выплата на каждого пострадавшего в Хорватии составляет 480 тыс. евро, в Румынии и Польше — 1,5 млн. евро, в Австрии — 5 млн. евро. А в Бельгии, Франции, Финляндии, Великобритании, Люксембурге, Израиле, Ирландии, Норвегии и Тунисе, на страховую ответственность пострадавших лимит не установлен.

В России же лимит на каждого пострадавшего в случае ДТП составляет 4 тыс. евро.

В случае ДТП в странах с без лимитной страховой ответственностью заплатить пострадавшим необходимо будет столько, сколько определит суд. В определенных случаях, суд может признать необходимость пожизненного содержания семьи пострадавшего.

И единственное, что сможет помочь виновнику ДТП в этой ситуации - это «Зеленая карта» в лице страховой компании (при отсутствии КАСКО за рубежом) [3].

Еще одно достоинство "Зеленой карты" – это возможность получить консультацию на русском языке при ДТП за границей.

На сегодняшний день в систему «Зеленая карта» входят 45 стран: все страны Европы, часть из Азии и Африки а также Турция, Израиль, Марокко, Тунис и Иран.

Функции российского бюро «Зеленая карта», о котором говорилось выше, возложены на Российский Союз Автостраховщиков (РСА).

Следует обратить внимание, что "Зеленая карта" страхует только ответственность водителя, а не его имущественный ущерб, то есть выплату получает тот, кто пострадал в ДТП. «Поэтому выплату при ДТП российский турист сможет получить только в том случае, если виновным в аварии будет признан другой водитель. Если у россиянина нет специального полиса КАСКО, действующего за рубежом, за страховым возмещением придется обращаться напрямую в страховую компанию виновника ДТП» [3].

На всей территории России установлена единая стоимость страхования в рамках международной системы страхования "Зеленая карта". Поэтому, для всех страховых компаний, страховых агентов и страховых брокеров - стоимость «Зеленой карты» в России одинаковая. Тарифы утверждаются РСА и согласовываются с Министерством финансов России [5].

Анализируя результаты деятельности транснациональной страховой системы «Зелёная карта» в России, к.э.н. Оdedесион А.В. выделил проблемы, с которыми пришлось столкнуться российским страховщикам. К ним относятся:

1. Проблемы ценообразования страховых полисов «Зелёная карта» для отечественных страхователей.

2. Различия в лимитах ответственности по сертификатам «Зелёная карта» в странах - участницах системы.

3. Вероятная убыточность и возможная нерентабельность системы «Зелёная карта», длительный период окупаемости».

В отношении проблемы несоответствия российских страховых лимитов европейским стандартам по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев ТС Оdedесионом А. В. предложены следующие способы их решения:

- «Заключение дополнительного соглашения с иностранными Бюро «Зелёная карта» об использовании зарубежных лимитов на выплаты потерпевшим.

- Увеличение внутренних лимитов по обязательному страхованию автогражданской ответственности.

- Введение системы «Дополнительного страхования «Зеленая карта» для иностранных страхователей, въезжающих на территорию России.

Это позволит в полном объёме покрывать расходы по возмещению ущерба здоровью и жизни, а также имущественные требования потерпевших в результате ДТП и одновременно повысить страховую культуру населения и имидж России на международном страховом рынке» [1].

Таким образом, несмотря на всю важность и значимость приносимых выгод для российских автовладельцев от вступления в подобную международную систему автострахования, система имеет свои несовершенства, и в первую очередь для самих страховщиков. И вероятнее всего, в ближайшем будущем по данному вопросу появятся некоторые изменения.

Литература:

1. Оdedесион А.В. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2013 / <http://www.dissercat.com/content/razvitie-v-rossii-mezhdunarodnoi-sistemy-strakhovaniya-avtograzhdanskoi-otvetstvennosti-zele#ixzz2y78lV6Ak>

2. Страхование путешествия на автомобиле/ <http://insure.travel/>

[strahovanie-puteshestvija-na-avtomobile](#) (Дата обращения: 06.04.2014)

3. Колесов Г.Б. Все что нужно знать о страховании / <http://www.ypensioner.ru/strahovanie-avtoturista-zelenaya-karta> / (Дата обращения: 06.04.2014)

4. Принципы действия системы «Зеленая карта» / <http://www.znay.ru/greencard/principle.shtml> (Дата публикации: 23.04.2010)

5. Зеленая карта стоимость / <http://www.znay.ru/greencard/principle.shtml> (Дата публикации: 15.02.2014)

6. Росгосстрах / Зеленая карта/ http://www.rgs.ru/products/private_person/auto/zelenaja_karta/all/index.wbp (Дата обращения: 06.04.2014)

М.В. Козлов
магистрант НОУ ВПО «СФГА»,
филиал в г. Владимире, Россия

ЭКСПЕРТИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И АНАЛИЗ ИХ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются некоторые аспекты экспертизы финансово-экономических решений и анализ их влияния на финансовое состояние организации

В современных непростых условиях хозяйствования, когда экономическая и политическая ситуация меняется настолько часто, что уследить за ней практически не представляется возможным, руководство любого хозяйствующего субъекта в России должно постоянно предпринимать меры по стабилизации деятельности.

Финансовой работе на предприятии в условиях рыночных отношений должно уделяться большое внимание как главному звену деятельности, посредством которой можно поднять эффективность всей экономики. Поэтому финансовая работа призвана способствовать решению главных стратегических задач: обеспечению хозяйственной деятельности предприятия необходимыми денежными средствами, его ликвидности и платежеспособности; получению достаточной прибыли и необходимой рентабельности его деятельности, распределению полученных доходов и удовлетворению материальных и социальных потребностей работников предприятия и его собственников (пайщиков, акционеров) [1, С. 112].

В состав финансовой работы включают: финансовое планирование и бюджетирование; финансовый анализ; управление финансовыми отношениями предприятия; управление денежными фондами; управление денежными потоками: управление долгосрочными и краткосрочными активами;

управление процессом реализации продукции, работ, услуг; анализ и организацию взаимосвязи "затраты - выручка - прибыль", управление ценами, управление стимулированием экономического развития; ведение бухгалтерского учета; организацию отношений с бюджетами, обеспечение своевременности расчетов с ними; организацию отношений с банками, выбор наиболее эффективных форм безналичных расчетов и кредитной политики; внедрение системы внутренних финансовых отношений; организацию финансовых отношений с поставщиками; определение и реализацию политики долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и др.

Любой хозяйствующий субъект можно рассматривать как некую систему, инициирующую потоки ресурсов и преобразующую их в продукцию или услуги, предложение на рынок и реализация которых обеспечивают достижение основных целей, определяющих и оправдывающих факт создания данного субъекта. Финансовые ресурсы играют при этом огромную, если не решающую, роль. На момент основания предприятия, а также в первые годы его функционирования приоритетное значение имеет инвестиционный аспект управления финансами; в дальнейшем относительно большее значение приобретают вопросы оптимизации финансирования текущей деятельности, в частности, анализ и прогнозирование денежных потоков, эффективное управление финансовой структурой компании и др.

Организация финансовых потоков и управление ими зависят от многих факторов; в их числе: тип бизнеса, размеры предприятия, его организационная структура управления и др. Совершенно очевидно, что роль и принципы организации финансовых потоков, объемы мобилизуемых при этом ресурсов, степень защищенности интересов кредиторов резко различаются в коммерческой и благотворительной организациях, в финансовой и строительной компаниях, в крупном универмаге и небольшом киоске. Действующим законодательством в России предусмотрено создание различных типов хозяйствующих субъектов, организационно-правовая форма которых накладывает определенный отпечаток и на принципы управления финансами в том или ином случае.

Литература:

1. Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 639 с. ISBN: 5-88045-096-1.
2. Липчиу, Н.В. Финансы организаций: учебное пособие / Н.В. Липчиу. – М.: Магистр, 2010. – 235 с. ISBN: 978-5-88811-404-9.

Т.П. Кокшарова
заслуженный экономист РФ, доцент кафедры БИЭ
ВлГУ, Россия

РОЛЬ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

В статье рассматриваются вопросы совершенствования подготовки инженерных кадров на современном этапе инновационного развития экономики на примере Владимирской области. Рассмотрены условия и возможности основных направлений инновационного развития региона для привлечения высококвалифицированных инженеров, а также проблемы использования выпускников вузов по инженерным специальностям.

Владимирская область является регионом с высоким производственным и научным потенциалом, обуславливающим ее динамичное развитие. За 2013 г индекс промышленного производства составил 102,2% при среднероссийском показателе- 100,3% а объем работ товаров и услуг собственного производства возрос на 9,4% В области действуют предприятия, выпускающие конкурентоспособную продукцию мирового уровня. Это ОАО «Ковровский электромеханический завод», ООО Завод «Синтетические кристаллы», ОАО Ткацко-отделочная фабрика «Авангард», ЗАО «РМ Нанотех», выпускающее высокотехнологичные композитные ультра-, нано-фильтрационные мембраны и рулонные модули на их основе, ЗАО «Генериум» - научно-исследовательская компания, задачей которой, является разработка биотехнологических лекарственных средств и клеточных технологий до этапа промышленного применения. В настоящее время в области реализуется более 30 проектов из которых 16 запланировано ввести в эксплуатацию в этом году. Эти объекты будут производить инновационную продукцию мирового уровня

Важнейшим условием формирования инновационного развития региона является формирование инновационной инфраструктуры поддержки субъектов предпринимательства, которая предполагает создание Бизнес-инкубаторов инновационных кластеров, технопарков. Основными направлениями кластерного развития являются следующие:

- производство машин и оборудования;
- производство электрооборудования,
- электронного и оптического оборудования;
- кабельной продукции;
- химическое производство и производство

пластмассовых изделий;
производство строительных материалов и стекла;
деревообработка;
фармацевтическая промышленность.

Как видно из сказанного выше, Владимирская область четко идет по пути инновационного развития. Инновационная активность области (в % от числа обследованных организаций) составляет 10,8% (по России-10,4%, по Центральному федеральному округу -10,2 %)

Инновационное развитие региона может быть обеспечено только высококвалифицированными научными и инженерными кадрами. Вузы региона осуществляют подготовку инженерных кадров по большинству специальностей, необходимых для работы на предприятиях и организациях области. Однако инновационная направленность экономики требует принципиально нового подхода к подготовке инженеров, который предполагает интеграцию науки, образования и производства. Реализация этого подхода может быть осуществлена путем создания Научно-образовательных центров, а также базовых кафедр вузов на специализированных площадках предприятий, на которых осуществляется учебный процесс. Кластерный подход к инновационному развитию должен быть использован при формировании программ и проектов, обеспечивающих инновационное развитие вузов, как в области организации инновационного процесса и научно-инновационной деятельности, так и в плане сотрудничества с работодателями. При подготовке инновационно-активных инженерных кадров важным требованием является участие ассоциаций промышленников и предпринимателей, специалистов профильных предприятий кластера в выработке критериев, квалификационных характеристик и профессиональных компетенций выпускников. В процессе подготовки будущие инженеры должны быть включены в реальный творческий процесс создания разработки и обеспечения ее реализации, что позволит формировать конкурентоспособного специалиста, адаптированного к работе в новых экономических условиях.

В настоящее время вузы Владимирской области, осуществляющие подготовку инженерных кадров, активно включились в работу по решению задач инновационного развития региона. Так во Владимирском Государственном университете совместно с предприятиями-партнерами создан ряд базовых кафедр, задачей которых является целевая подготовка и переподготовка специалистов. Так на Государственном лазерном полигоне «Радуга» создана базовая кафедра «Лазерные системы и комплексы», на МУП «Владимирводоканал» - «Водоснабжение и водоотведение», на ОАО «ВЗПО Точмаш» - «Конструкторско-технологическое обеспечение маши-

ностроительного производства», с ЗАО «Компания СТЭС-Владимир» - «Энергетическая эффективность в капитальном строительстве. Энергоэффективность зданий и сооружений». В университете разработана и уже действует программа «Владимирский инжиниринговый центр» технологическим, партнером которой является НТО «Полюс» - производитель мощных технологических лазеров и технологического оборудования на их основе. Этот проект позволит обеспечить внедрение современных инновационных лазерных технологий на промышленных предприятиях Владимирской области и близ лежащих регионов с целью модернизации их производства. В настоящее время в рамках проекта запущено четыре производственных участка. В г. Коврове Владимирской области создан региональный Центр подготовки инженерных кадров на базе ОАО «Ковровский электромеханический завод» и разрабатываются мероприятия по содействию развития этого центра.

Создание в регионе научно-образовательных центров обуславливает расширение образовательного поля вузов региона, интеграции передовых исследований и образования, широкому привлечению студентов к научным исследованиям. Взаимосвязь вузов региона с предприятиями, предпринимательской средой способствует формированию соответствующей материально – технической базы, необходимой для подготовки высоко квалифицированных инженеров, а также участием ассоциаций промышленников и предпринимателей, специалистов профильных предприятий в выработке критериев, квалификационных характеристик и профессиональных компетенций инновационных кадров инженеров.

Однако необходимо отметить, что в настоящее время в России существует много проблем, связанных с подготовкой инженерных кадров. Подготовка инженеров и их трудоустройство не в полной мере соответствует современным требованиям. Значительное количество выпускников технических вузов работают не по специальности, что является причиной острой нехватки инженеров.

Участники парламентских слушаний по теме «Развитие инженерного образования и его роль в технологической модернизации России», состоявшихся 2 июня 2011 г. отметили, что:

- подготовка кадров осуществляется по образовательным программам, зачастую разработанным без участия работодателей, без должного учета потребностей рынка труда;
- значительная часть учреждений высшего профессионального образования осуществляет обучение на физически и морально устаревшем оборудовании;

- не решены в должной мере правовые и финансовые вопросы функционирования отраслевых факультетов, базовых кафедр и филиалов кафедр, являющихся структурными подразделениями вузов;
- уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава не способствует пополнению профессорско-преподавательского состава молодыми специалистами;
- не обеспечено проведение практик студентов на базовых предприятиях;
- не решены вопросы закрепления выпускников на промышленных предприятиях, их социальная поддержка.

В рамках выполнения рекомендаций, данных участниками парламентских слушаний, во Владимирской области, как было указано выше, проводится большая работа по подготовке кадров инженеров для обеспечения инновационного развития региона. Однако есть еще много нерешенных задач: отток инженерных кадров в Москву, создание механизма стимулирования предприятий, создающих рабочие места для молодых специалистов и их социальная поддержка.

В Резолюции второго экономического форума «Владимирская область-территория динамичного развития», прошедшего во Владимире 30-31 мая 2014г. определены основные направления развития региона, в том числе в сфере развития инженерного образования. Предусмотрено обеспечивать подготовку инженерных кадров в области передовых технологий для удовлетворения кадровых потребностей и устойчивого развития высоко технологичных предприятий, продолжить создание научно-образовательных центров и базовых кафедр вузов региона на базе предприятий и организаций региона, организовывать более плотное взаимодействие с работодателями, Кадровыми агентствами, центрами занятости и прочими структурами региона с целью мониторинга ситуации в потребности в высококвалифицированных инженерных кадров на рынке труда.

Литература:

1. Миронова Д.Д. Формирование механизма взаимодействия субъектов инновационной деятельности в регионе на основе эффективных инфраструктурных элементов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса.
2. Материалы парламентских слушаний Государственной Думы «Развитие инженерного образования и его роль в технологической модернизации России» от 2.06.2011г.
3. Материалы второго экономического форума «Владимирская область - территория динамичного развития» от 30-31 мая 2014 г.
4. <http://www/garant.ru/products/ipo/prime/doc/>

Л.К. Корецкая
д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов
Владимирского филиала Финуниверситета, Россия
А.М. Губернаторов
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ СТЕКОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с формированием эффективной организационно-экономической модели развития стекольной отрасли.

Изучение тенденций развития инновационной деятельности организаций, производящих продукцию из стекла, позволило не только выявить закономерности в развитии стекольной индустрии, но и определить ряд насущных проблем (носящих как объективный, так и субъективный характер) сдерживающих реализацию инновационного потенциала стекольной отрасли в целом.

Прежде всего, необходимо отметить, что недостаточно разработаны теоретические и методические аспекты инновационного развития именно стекольной отрасли, что не способствует конкретизации в вопросах решения проблемы инновационного развития входящих в нее организаций. Различная степень восприимчивости к инновациям среди организаций стекольной отрасли и различная степень готовности к инновациям призваны определить проблему оценки эффективности инновационной деятельности. Принятие решений об инновационном развитии, так или иначе, требует разработку системы оценок и критериев эффективности. Существующие в настоящее время подходы преимущественно основаны на оценки вложений, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиции в стекольное производство должны быть обоснованы их целесообразностью при использовании новых инновационных решений и адаптации их к новым задачам инновационной деятельности.

Эффективное ведение инновационной деятельности может быть осуществлено только при решении проблемы организационного и экономического обеспечения инновационного развития стекольной отрасли. В основе такого обеспечения может быть положен механизм, способствующий реализации отдельных элементов на различных этапах инновационного развития отрасли.

Организационное обеспечение инновационного процесса и инновационной деятельности стекольной отрасли содержит как минимум следующие направления:

- создание рационально развивающейся инновационной инфраструктуры;
- исследование чувствительности стекольной организации к инновационным изменениям;
- формирование и активизация инновационного потенциала как важнейшего организационного компонента.

При разработке теоретических и практических методов, обеспечивающих инновационное развитие организаций по производству продукции из стекла, появляется еще одна проблема: системная диагностика организации осуществляющей инновационную деятельность. Системная диагностика организации должна быть направлена на изучение следующих свойств:

- финансового мониторинга производственной организации, подтверждающего способность освоения инноваций;
- возможность изменения в структуре организации;
- прогнозирование результатов освоения инноваций для конкретной стекольной организации;

Исследования стадий развития организации и определения типа инноваций, к освоению которых готово данная организация по производству стекла.

Таким образом, основными факторами, влияющими на эффективность инновационного развития стекольной отрасли, являются следующие факторы:

- проблема научно-технического и экономического обоснования инновационного развития организации;
- проблема формирования инновационной системы стекольной отрасли;
- проблема взаимодействия субъектов инновационной сферы (межсекторное партнерство) – участников инновационной деятельности и участников процесса внедрения новых инноваций;
- проблема эффективного организационно-экономического механизма инновационного развития;
- проблема организации и реализации инновационного проекта.

Систематизация назревших проблем позволила авторам предложить организационно-экономическую модель, позволяющую сформировать и активизировать эффективные взаимоотношения институтов развития стекольной отрасли, что позволит решить поставленные проблемы. Институты развития – это специализированные организации и учреждения, деятельность которых направлена на устранение «провалов рынка», реализацию приоритетов структурной политики долгосрочного характера, осуществление модернизации экономики и общества в целом [1].

Состав институтов развития стекольной отрасли представлен в табл. 1.

Таблица 1

Состав институтов развития стекольной отрасли

№	Тип организации	Содержание деятельности
1	Национальные исследовательские центры	Наиболее значимые учреждения науки, в целях формирования технологической базы инновационной экономики, обеспечения опережающего научно-технологического развития и ускоренного внедрения в производство научных разработок, проведения полного инновационного цикла научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, включая создание промышленных образцов, по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в РФ
2	Институты академии наук	Высшие научные организации РФ, являющиеся ведущими центрами фундаментальных исследований в области естественных и общественных наук, направленных на получение новых знаний о законах развития природы, общества, человека, и способствующих технологическому, экономическому, социальному и духовному развитию страны
3	Научные центры	Центр научной деятельности организации, региона, страны или мира в целом
4	Научно-исследовательские лаборатории	Лаборатория для проведения экспериментов и научных исследований
5	Научно-исследовательские институты	Самостоятельное учреждение, специально созданное для организации научных исследований и проведения опытно-конструкторских работ
6	Конструкторские бюро	Специальные отраслевые организации, осуществляющие разработку новых технических средств производства, и инновационной продукции для конечных пользователей
7	Проектно-технологические институты	Специальные организации, осуществляющие подготовку проектной и технологической документации для осуществления инновационной производственной деятельности
8	Технопарки	Имущественные комплексы, в которых объединены научно-исследовательские учреждения, объекты инфраструктуры, включая деловые и выставочные центры, учебные заведения, объекты социальной сферы и т.д., и предприятия, осуществляющие инновационную деятельность.
9	Бизнес-инкубаторы	Организации, осуществляющие поддержку малых, вновь созданных предприятий, стремящихся начать свою предпринимательскую деятельность в условиях дефицита ресурсов. Поддержка заключается в оказании помощи в создании коммерчески выгодных, в первую очередь инновационных, производств и продуктов на базе идей малых предприятий.
10	Особые экономические зоны технико-внедренческого (инновационного) типа	Ограниченная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для предпринимателей, на которой концентрируется научный потенциал, открывающий большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки
11	Технополисы	Форма особых экономических зон, создаваемых для активизации, ускорения инновационных процессов, способствования быстрому и эффективному применению технико-технологических новшеств
12	Венчурные компании	Инвестиционные компании, работающие исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Они осуществляют инвестиции в предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли от инновационной деятельности. При этом по статистике 70-80 % инновационных проектов, как правило не приносят желаемой отдачи, зато оставшиеся 30-20% проектов за счет высокой рентабельности покрывают все издержки.
13	Фонды целевого капитала	Эндаумент-фонды, направляющие на свои цели инвестиционный доход от сформированного донорами капитала, при условии, что доноры имеют право четко указывать, на что может быть потрачен полученный фондом доход. Чаще всего эндаумент-фонды создаются для финансирования организаций образования.

Окончание табл. 1

№	Тип организации	Содержание деятельности
14	Консалтинговые агентства	Компании, предоставляющие профессиональные услуги в сфере инновационной деятельности, а также сопряженными с ней вопросами в области налогообложения, прав на интеллектуальную собственность, финансового анализа, бухгалтерского учета, рекламы и т.д.
15	Инжиниринговые компании	Компании, специализирующиеся на предоставлении услуг в области интеллектуальной деятельности, с целью применения достижений науки, техники, использование законов и природных ресурсов для решения конкретных проблем, целей и задач с привлечением различных поставщиков оборудования, разных подрядных фирм, что обеспечивает возможность оказывать услуги одновременно в нескольких областях деятельности.
16	Центры независимой экспертизы	Организации, занимающиеся проведением независимых экспертиз инновационных разработок (товаров, работ, услуг) и оценку стоимости созданной интеллектуальной собственности
17	Инновационные биржи	Юридические лица, обеспечивающие функционирование организованного рынка инновационных разработок на регулярной основе.
18	Фирмы-эксплореры	Фирма-новатор, сознательно идущая на большой риск в интересах получения прибыли от продажи не только инновационных товаров и технологий, но и от реализации инновационных идей, генерируемых собранными в фирме интеллектуалами.
19	Инновационно-внедренческие фирмы	Фирмы-пациенты, работающие на этапе инновационной деятельности между инновационной идеей и доведением инновационной разработки продукции до уровня серийного образца
20	Центры трансфера технологий	Звено инновационной инфраструктуры, призванное ускорять продвижение в промышленность научных разработок и способствовать коммерциализации разработок, создаваемых в научных организациях и ВУЗах.

Организационно-экономическая модель формирования институтов развития стекольной отрасли представляет собой систему взаимодействия, мер и действий организаций-участников отрасли, государственных органов власти, научно-исследовательских и других институтов, которая способствует разработке и осуществлению стратегий инновационного развития на протяжении всего инновационного цикла.

В основе модели положено информационное обеспечение субъектов (участников) инновационной деятельности стекольной отрасли.

Указанная модель (рис. 1), в отличие от известных, предполагает возможность создания информационной инфраструктуры на основе инновационных центров в интеграционных образованиях стекольного производства, взаимодействующих с информационно-консультационными службами (ИКС) и включенных в Единую систему информационного обеспечения, а также направления расширения функций данной системы в сторону создания подсистемы информационной поддержки инноваций и системы «обратной связи», что позволяет обеспечить эффективное взаимодействие товаропроизводителей, научных организаций и государственных органов власти и широкомасштабную информационную поддержку внедрения современных достижений научно-технического прогресса.

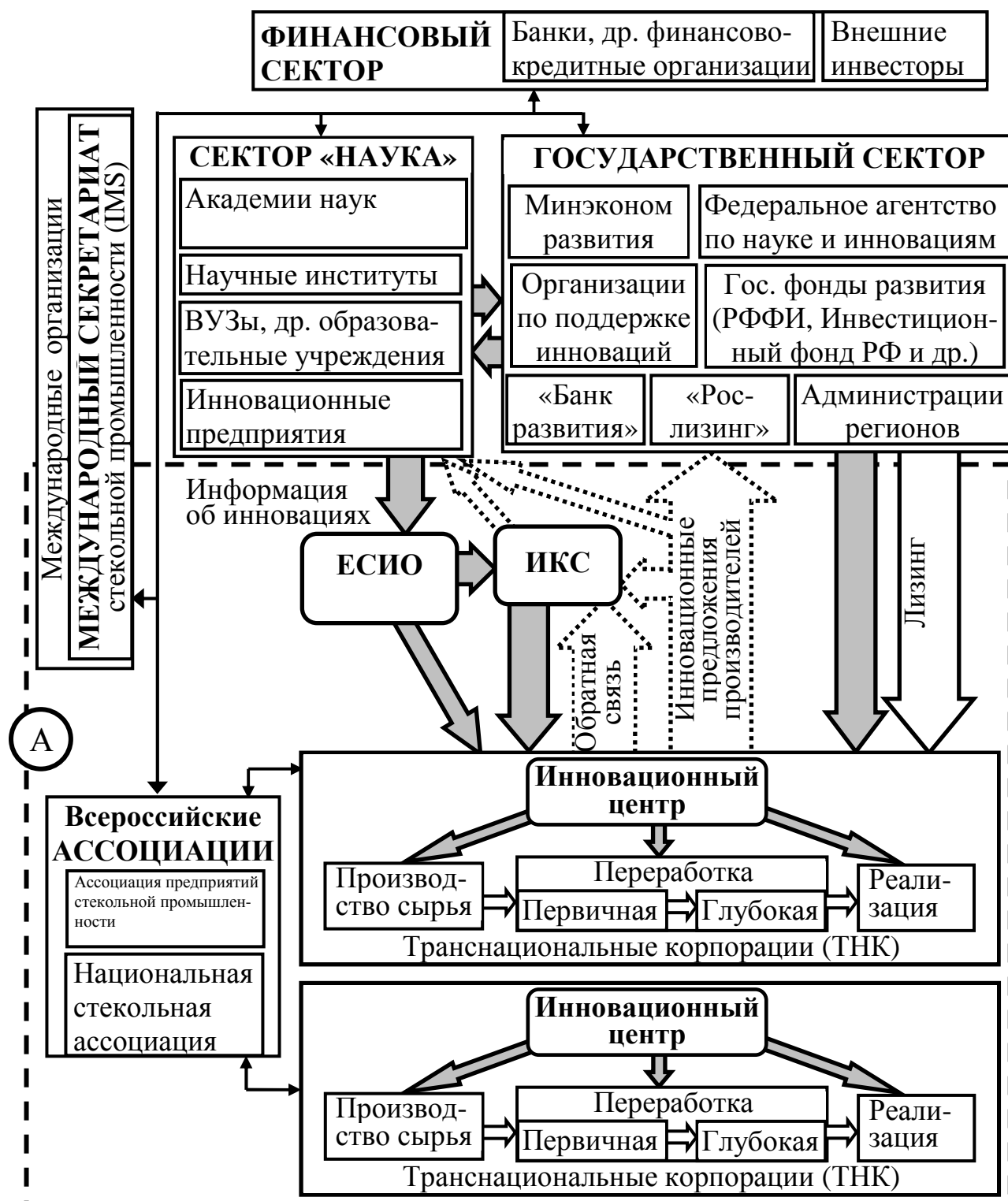


Рис. 1. Модель информационного обеспечения субъектов инновационной деятельности в стекольной отрасли

Иновационные центры организаций, объединившихся во Всероссийскую Ассоциацию, получают от нее информацию о новейших разработках. Международная Ассоциация информирует своего члена-ассоциацию страны об общемировых инновациях и глобальных тенденциях в инновационных процессах в стекольной индустрии.

В течение последних лет усилия государственных органов РФ направлены на формирование ЕСИО, в состав которой входят четыре взаимосвязанных системы, однако при этом функция распространения инновационных знаний и передового опыта не реализуется. В условиях существующей потребности в информационно-аналитическом ресурсе, ориентированном на инновации, следующий этап развития ЕСИО должен заключаться в дальнейшем разворачивании процесса создания информационной системы в производстве стеклопродукции и включении пятой подсистемы в состав ЕСИО: системы информационной поддержки инноваций. В ближайшей перспективе она должна осуществлять распространение информации об инновационных разработках и создание «обратной связи». В долгосрочной перспективе требуется трансформация существующей системы информационного обеспечения в Единую систему информационной поддержки инноваций в стекольной отрасли с включением в нее в качестве приоритетных функций передачу научных достижений, новых знаний, информации об инновациях товаропроизводителям.

Процесс финансового взаимодействия субъектов инновационной деятельности в стекольной отрасли, учитывающей, в отличие от известных, особую роль стратегических партнеров, что позволяет консолидировать дополнительные источники долговременных инвестиций и выбирать различные способы их привлечения.

Чем шире тип инноваций, тем больше риск, и более эффективной в управлении инновациями является организация с большим государственным участием. Предложены следующие формы осуществления инновационной деятельности: для радикальных и улучшающих инноваций преобладающей является структура в виде Минэкономразвития; для улучшающих и модификационных инноваций – Фонд инновационного развития с отделениями в регионах; для общественных инноваций – частногосударственное партнерство.

Литература:

1. Колнинская С.Н. Совершенствование модели деятельности Российского банка развития / С.Н. Колнинская, И.Н. Дворецкий // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 11.

Д.И. Кошкина

к.э.н., доцент кафедры финансов Владимирского филиала РАНХиГС

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

В последние два десятилетия пенсионная система РФ подвергается постоянным изменениям. В разные годы они касались структуры пенсий, размеров пенсионных отчислений и стимулирования добровольного пенсионного страхования. В настоящее время реализуется очередной этап ре-

формирования пенсионной системы, который требует от будущих получателей пенсий принятия решения о выборе варианта формирования пенсионных накоплений.

В данный момент пенсионные взносы, которые работодатель начисляет на доход каждого сотрудника, делятся на две части – страховую и накопительную. В совокупности они составляют 22%, из которых 16% взносов идет на страховую часть, а 6% - на накопительную часть пенсии. Исключение составляет 2014 год – в этом году на накопительную часть пенсии средства не направляются.

В 2012 году в Федеральный закон от 15.12.2001 №167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» были внесены изменения, касающиеся соотношения страховой и накопительной частей пенсии для граждан, родившихся в 1967 году и позже. Для данной категории лиц предусмотрены два варианта формирования пенсионных накоплений и структуры будущей пенсии.

Для лиц, не дававших ранее распоряжений относительно управления средствами накопительной части пенсии, и не подавших соответствующего заявления в Пенсионный фонд РФ до 2015 года, отчисления на страховую часть составят в будущем 22%, а формирование накопительной части будет прекращено. Для тех же, кто выберет альтернативный вариант, будет сохранено соотношение структуры пенсионных отчислений: 16% и 6% соответственно на страховую и накопительную часть. Каждый из вариантов имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Отказавшись от накопительной составляющей, работник полностью перекладывает на государство заботу о своих пенсионных накоплениях. В дальнейшем от него не потребуются принятия никаких решений об управлении этими средствами. Негативные стороны такого выбора, во-первых, в том, что сделать его можно только один раз – в дальнейшем вернуть накопительный элемент будет невозможно. Во-вторых, это значительно снижает возможности застрахованного влиять на размер пенсионных накоплений. Это будет возможно только за счет продолжительности трудовой деятельности, в том числе и после наступления пенсионного возраста, причем при наличии достаточно высокого уровня оплаты труда. Страховая часть пенсии ежегодно индексируется – но уровень индексации таков, что только покрывает инфляцию. Кроме того, если застрахованный погибнет до наступления пенсионного возраста, пенсионные накопления будут потеряны безвозвратно.

Сохранение накопительной части пенсии требует от застрахованного подать соответствующее заявление в Пенсионный фонд РФ, либо в соответствующий негосударственный пенсионный фонд (НПФ), если у него заключено соглашение о взаимном удостоверении подписей. Этот вариант предполагает противоположную ситуацию и имеет ряд плюсов.

Во-первых, данную часть пенсионных накоплений можно завещать – причем наследник выбирается самим застрахованным, а в случае отсутствия его распоряжений определяется в соответствии с положениями законодательства о наследовании имущества. Также в отдельных случаях данные средства могут быть получены самим застрахованным – например, при переезде в другое государство.

Во-вторых, возможность самостоятельного определения вариантов, куда будут инвестированы средства накопительной части пенсии, позволяет увеличить пенсионные накопления при благоприятной конъюнктуре и удачном выборе управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда. Разница в данном случае в том, что при выборе управляющей компании (УК) средства остаются в собственности государства и передаются компании только для инвестирования – причем у негосударственных управляющих компаний круг инвестиционных инструментов шире, чем у Внешэкономбанка и, как показывает статистика, доходность выше. Назначение накопительной части пенсии в дальнейшем будет осуществляться Пенсионным фондом. Если же застрахованным выбирается размещение средств в негосударственном пенсионном фонде, то назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии будет осуществлять этот фонд – в отличие от управляющей компании, он занимается негосударственным пенсионным страхованием в целом, а не просто размещением средств.

При очевидных плюсах сохранения накопительного элемента в структуре пенсии, это влечет за собой и ряд сложностей для застрахованного. От человека в будущем потребуются систематическое изучение финансового рынка и постоянный контроль за состоянием пенсионных накоплений. При этом перед застрахованным будут стоять две задачи – во-первых, получение максимальной доходности, а во-вторых, обеспечение сохранности накопленных средств. Законодательство предусматривает, что в случае ликвидации негосударственного пенсионного фонда застрахованному гарантируется возврат накоплений и перевод их в другой фонд или управляющую компанию, но это касается только основной суммы, а не полученных от ее инвестирования доходов.

Сложность выбора в данном случае обусловлена, во-первых, ограниченным объемом информации о результатах работы УК и НПФ – они работают всего несколько лет, и первые годы приходятся на первоначальное накопление финансовых ресурсов, когда делать выводы об уровне доходности еще рано. Осложняют ситуацию и постоянные изменения пенсионного законодательства, затрудняющие прогнозирование будущей ситуации.

В.Е. Крылов
к.ф-м.н., доцент кафедры таможенного дела и гражданского права
ВлГУ, Россия
И.М. Федотова
студентка ВлГУ, Россия

ВЛИЯНИЕ КОНТРАФАКТНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В статье приведены статистические данные о контрафактной продукции России. Рассматриваются пессимистические и оптимистические прогнозы развития контрафакции.

Контрафакция – это разновидность фальсификации, представляет собой намеренное, в коммерческих целях, незаконное введение в коммерческий оборот объектов, на которые распространяются действия законов Российской Федерации об авторском праве и смежных правах, интеллектуальной, промышленной собственности, а также международных договоров[1].

Объектами контрафакции могут быть как продовольственные, так и непродовольственные товары.

Подделывается все, что пользуется каким-либо спросом, так как контрафакция направлена на коммерческие цели, а именно, получение незаконной прибыли.

По данным правоохранительных и контролирующих органов, а также самих производителей и потребителей, доля контрафактной продукции на потребительском рынке увеличивается по самой широкой номенклатуре. Отдельные группы товара, обращающихся на потребительском рынке, являются контрафактом. Это от 30 до 50% от общего количества продукции.

По статистике Торгово–промышленной палаты РФ: доля фальшивой продукции в товарообороте на российских рынках достигла в 2000 г. - 23 %, в 2007 г. - 26 %, 2010 г. - 30%. При этом объем поддельной одежды и обуви на нашем рынке составляет 40%; парфюмерии, косметики, моющих средств — более 50%; алкогольной продукции — до 60%; рыбных и мясных консервов — 35-40%; масла и маргарина около 45%.

Большой вред контрафакция наносит государству. Так В 2012 году выявлено 19,1 миллиона единиц контрафактной продукции. В данной ситуации ущерб РФ составил 2,3 миллиарда рублей. Для сравнения, за весь 2011 год выявлено 9,3 млн. единиц (Рис.1). В этом случае бюджету Российской Федерации был нанесен ущерб в размере 1,7 млрд. рублей. А с 2007 года таможенными органами выявлено 68,5 миллиона единиц контрафактной продукции. [2].

Можно сделать вывод, что фальсифицированной продукции становится с каждым годом все больше. Это не утешительный прогноз для правоохранительных органов, а также для производителей и потребителей.

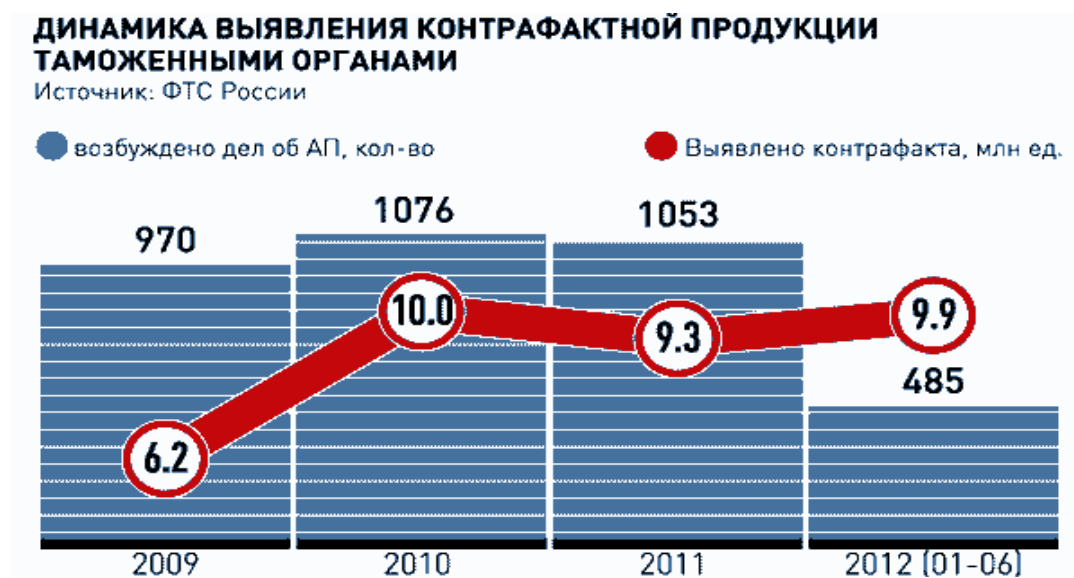


Рис. 1. Динамика выявления контрафактной продукции таможенными органами

По мнению специалистов существует 8 самых популярных подделок в мире - это обувь, духи, банкноты, зажигалки, бытовая техника, сувенирная продукция и продукты питания. Годовой объем продаж контрафактной продукции в мире оценивается в \$600 млрд., компаниям-производителям наносится немалый ущерб.

Например, по данным Росстата, в 2011 году объем фальсифицированного алкоголя на российском рынке составил 29,9%, так как количество ввозимого алкоголя составил 33 млн.л., а продано 47,5млн.л.. По сравнению с 2010г. этот показатель хороший, так как количество фальсифицированного алкоголя составило около 58%, где ввезено было 20млн.л., а продано 42млн.л.

Фальсифицированный алкоголь наносит вред не только экономике страны, но и здоровью населения.

Если раньше в России ежегодно от некачественного алкоголя погибали 30–40 тыс. человек, то сейчас эксперты прогнозируют увеличение смертности минимум в 1,5 раза [4].

С такими подделка ведет активную борьбу государство с помощью правоохранительных органов. Недавно, сотрудники УЭБиПК совместно со следователями ГСУ при силовой поддержке ОМОН ЦСН ГУ МВД России по г. Москве пресекли деятельность подпольного цеха по производству и реализации фальсифицированной алкогольной продукции под марками известных брендов, оклеенной поддельными акциза-

ми. Незаконное производство осуществлялось круглосуточно в две смены. В течение суток выпускалось от 50 до 60 тысяч бутылок контрафактной алкогольной продукции. Это ежедневно наносило ущерб государству на более чем 3 миллиона рублей. В общей сложности полицейские изъяли свыше 60 тысяч бутылок поддельного алкоголя, емкостью от 0.5 до 1 литра. Также было обнаружено более 700 тысяч поддельных марок акцизного сбора, среди которых имеются марки, как нового, так и старого образца, свыше 65 тонн спиртосодержащей жидкости, не менее 600 тысяч бутылок пустой тары, пробки и этикетки, предназначенные для изготовления фальсифицированной продукции[3].

Впрочем, с подделками борется не только государство. Большой опыт в этом вопросе накопило агентство «Служба по борьбе с фальсификацией». На постоянно обновляющемся сайте компании содержится информация по всем видам контрафактной продукции, попадающей на российский рынок. «Служба по борьбе с фальсификацией» (СБФ) - специализированная организация, обеспечивающая защиту рынков сбыта продукции от подделок. В феврале 2001 г. в России был создан консорциум «Защита товарных знаков» с участием Центра социальных программ МВД и подразделений Торгово-промышленной палаты. Их работа заключается в защите брэндов на внутреннем и внешнем рынках при помощи маркировки продукции зарегистрированным знаком ТПП-Эксперт с несколькими степенями защиты[5].

Мы считаем, что главными причинами распространения контрафакции является:

- 1) Низкий уровень платежеспособности населения;
- 2) Высокая прибыль от реализации контрафактной продукции;
- 3) Недостаточность нормативно-правовой базы;
- 4) Почти безнаказанность;
- 5) Коррупция в органах.

В платежеспособность населения входит заработная плата.

В Центре развития Внесшей школы экономики посчитали, что прирост зарплат в 2013г., по сравнению с 2012г., вырос на 3%. А на федеральной службе государственной статистики среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2013г. составила 39648, что на 8,8% больше чем в 2012г., так как заработная плата была 36450. Эти показатели увеличивают платежеспособность населения, тем самым способны приобретать более дорогой товар, что приводит к снижению потребления и использования контрафактной продукции.

Все действия государства, производителей ставят препятствия по продвижению контрафактной продукции. Это является оптимистическим прогнозом.

К сожалению, пока никакой закон и организация не в силах эффективно противостоять фальсификатам.

Литература:

1. Нестеров, А.В., Фальсификация и контрафакция: экспертный аспект / А.В.Нестеров // Статьи д.ю.н Нестерова. г.Москва, 20.01.2009г.
2. Герасютина О. Контрофакт вне закона / О. Герасютина // Таможня - 2013. - № 13. - с. 12-13
3. Волк И. Крупнейшее производство суррогатного алкоголя пресекли сотрудники московской полиции / И.Волк // Московская полиция ГУ МВД России по г. Москве - 31.03.2014.
4. Мой сайт. [Электронный ресурс] / Отравления суррогатным алкоголем в России. Режим доступа: http://ordof.3dn.ru/news/otravlenija_surrogatnym_alkogolem_v_rossii_prinja/2013-09-19-78 (дата обращения 26.04.2014)
5. Отраслевой портал Unipack.ru [Электронный ресурс] / Статья / Проблема фальсификации товарной продукции. - 01.07.2002. - Режим доступа: <http://article.unipack.ru/6118/> (дата обращения 12.10.2013)

И.Ю. Куликова

к.э.н., старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия,

Н.О. Субботина

старший преподаватель кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Современная инвестиционно-строительная деятельность реализуется посредством определенной системы производственных, социальных и экономических структур, образующих единый инвестиционно-строительный комплекс. Данные структуры вместе с нормативной и законодательной базами, могут способствовать, но могут и сдерживать развитие инвестиционно-строительной деятельности на территории конкретного региона.

Полноценное функционирование рассматриваемого комплекса с экономической точки зрения осуществляется в ходе реализации различных инвестиционно-строительных проектов (ИСП), которые в течение всего жизненного цикла проходят ряд экспертиз. Современный экономический словарь определяет термин «экспертиза» как исследование специалистом или группой специалистов определённой сферы вопросов, решение которых требует специальных знаний, умений и навыков ^[1], что, в конечном счете, предполагает выдачу итогового заключения или оценки по поставленной проблеме. Применительно к инвестиционно-строительному ком-

плексу, экспертиза, как правило, проводится на одном из двух уровней жизненного цикла ИСП: либо на этапе технико-экономического обоснования (прединвестиционная стадия), либо после реализации проекта. В отдельных случаях она может быть проведена на любой стадии жизненного цикла, например, при серьезных нарушениях безопасности строительных работ, экологических катастрофах, либо изменении экономической целесообразности.

Сегодня при всем многообразии экспертиз, подвергаемых проекты, все большее внимание уделяется их синергетической экспертизе. Ключевым моментом в указанном обстоятельстве является тот аспект, что современный ИСП представляет собой достаточно многофакторное явление, описать которое только лишь с помощью определенного набора линейных функций или уравнений весьма сложно.

Все выше сказанное в полной мере актуально и для проектов, находящихся еще на стадии замысла или идеи, поэтому необходимо сформулировать основные положения, которые должны быть учтены в ходе проведения их синергетической экспертизы.

Во-первых, в синергетике существует важное правило: результат суммы причин не равен сумме результатов причин. Данная ситуация возникает в ходе выполнения инвестиционных расчетов с помощью нелинейной функции, особенно в части эффективности, которая в геометрическом виде выражается не прямой, а кривой линией. Указанное выше правило порождает важное следствие: численное значение показателей ИСП в целом не равно сумме численных значений его отдельных частей, в чем и проявляется синергетический эффект, который следует обосновать, в том случае, когда речь идет о математической части экспертизы.

Во-вторых, применительно к оценке эффективности ИСП (экономической, бюджетной, экологической, социальной и т.д.) количественные и качественные сдвиги происходят в областях, называемых точками бифуркации. Это точки во многом определяют выбор дальнейшего пути реализации ИСП, и вероятность того, что далее он получит линейный путь развития, как правило, далеко не однозначна [5]. В области бифуркации на проект воздействуют ряд управляющих параметров, среди которых могут быть и вовсе неслучайные, в частности состояние инвестиционного климата конкретного региона, степень развитости сопутствующих строительству отраслей и комплексов и т.д. Именно здесь формируется условие, при котором малые причины могут привести к большим последствиям, в том числе и катастрофическим. После точки бифуркации реализация ИСП, особенно в сфере эффективности, находит новый путь развития, т.к. искривляется геометрическая функция. Поэтому основной задачей проведения рассматриваемой в статье экспертизы реализации новых ИСП является поиск новых управляющих параметров, которые в итоге и дадут синергетический эффект.

В-третьих, синергетика предполагает системный метод анализа, т.е. единое целое инвестиционно-строительного проекта складывается из многих составляющих, включая ранее вместе не слагаемых. Причём влияние каждой из составляющих заранее весьма трудно предопределить.

Современная синергетическая экспертиза реализации инвестиционно-строительных проектов, реализуемых на территории конкретных регионов, представляет собой комплексное обоснование системы, содержащей технические (надёжность строения, здания, сооружения и сопутствующей инфраструктуры), технологические, экономические, социальные, политические и др. составляющие, включая поиск и анализ других факторов, на которых ранее не акцентировалось внимание.

В частности следует обратить пристальное внимание на то обстоятельство, что экологический фактор раньше не только не включался в какие-либо числовые расчёты, но и не закладывался в исходных данных ИСП. Тем не менее в экономическом плане влияние региональных условий, в том числе и геолого-климатологических, для успешного осуществления конкретного проекта имеют первостепенное значение. Между тем, он может быть настолько весом, что учет этого фактора позволяет кардинальным образом изменить экономическое наполнение всего инвестиционно-строительного проекта [3]. В приведенном примере возникает типично синергетическая ситуация: совершенствование строительных технологий, дополнительные инвестиционные вливания в реализацию проекта, позволяющие удовлетворять социальные потребности, и одновременно всё возрастающие воздействия на природу, приводят инфраструктуру к точке бифуркации, к кризисному состоянию. Однако, следует акцентировать внимание на том, что синергетическая экспертиза - это не только экологическая экспертиза или частный случай каких-либо из применяемых в отношении ИСП экспертиз, она призвана проанализировать все механизмы обострения ситуаций и дать соответствующее заключение.

При проведении синергетической экспертизы особый интерес представляют стратегические ИСП, развёрнутые на большом пространстве, и проекты, реализуемые с участием иностранных капиталовложений. Здесь на первое место выходят не только количественные, но и качественные оценки. В синергетике большое внимание уделяется понятию триединности, определяющей разнообразие процессов с помощью тонкого механизма бифуркаций. Триединность – источник качественных состояний, указывающий на присутствие всех трех составляющих системы, причем все элементы триады синергичны [2]. Синергия возникает, когда два из трех процессов распределения ресурсов взаимодействия компенсируют третий. В частности, при определении целесообразности реализации ряда ИСП, например, спортивного или культурного назначения, на первый план выступает социальный и экологический факторы, и только затем ведется оценка инвестиционно-экономической эффективности. Собственно это

правило касается реализации как значительных, так и небольших по объёму и характеру капиталовложений ИСП. Кроме того, что синергетическая эффективность имеет иные значения, чем показатели стандартного инвестиционно-строительного проекта. В данном аспекте предметом синергетической экспертизы должны стать не многочисленные цифры инвестиционных расчётов, а, в первую очередь, сознергичность системы, т.е. оптимальность взаимодействия, участвующих в процессе реализации ИСП, материальных и нематериальных ресурсов [5]. Следовательно, для практического использования этого правила надлежит провести их формализацию с помощью статистических методов или с использованием иного математического аппарата, что в настоящее время удаётся далеко не в неполном объёме [5]. Наибольшую сложность в данном вопросе представляет формализация нематериального ресурса.

При проведении экспертизы ИСП, реализуемых в конкретных региональных условиях, следует сказать, что синергетический эффект обнаруживается в сложной нелинейной системе, характеризующийся новым её состоянием, при воздействии многих управляющих параметров, в том числе и случайных, причём результат этого воздействия не равен сумме воздействующих причин. Полученный результат может оцениваться как негативно, так и позитивно. Задача инвестиционного синергетического моделирования сводится к тому, чтобы использовать более эффективно положительные аспекты. Безусловно, проведение синергетической экспертизы реализации новых инвестиционно-строительных проектов достаточно современное явление, которое в общем виде можно описать следующим математическим выражением:

$$K_{син} = K_{стр.} \cdot K_{э} \cdot K_{эк} \cdot K_{гк} \cdot K_n \cdot K_{соц} \cdot \dots \cdot K_{сл},$$

где $K_{стр.}$ – коэффициент качества инвестиционно-строительного проекта; $K_{э}$ – коэффициент качества экономической экспертизы; $K_{эк}$ – коэффициент качества экологической экспертизы; $K_{гк}$ – коэффициент геологической и климатической целесообразности; K_n – коэффициент политической ангажированности; $K_{соц}$ – коэффициент социальной целесообразности; $K_{сл}$ – коэффициент случайности.

Количество членов в данной формуле может меняться в большую или меньшую сторону, в зависимости от поставленных задач. Например, можно отдельно выделить коэффициент общественной эффективности реализации ИСП, тем более, что уже предложены методы его расчёта [4]. Однако, если осуществление нового ИСП имеет большие масштабы, тогда коэффициент общественной эффективности становится лишь частью всех социальных аспектов его реализации. Все многообразие коэффициентов, используемых при синергетической экспертизе ИСП, осуществляемых в конкретных регионально-экономических условиях, удобно представлять в табличной форме (см. табл. 1).

Таблица 1

Расшифровка коэффициентов используемых при синергетической экспертизе инвестиционно-строительных проектов, реализуемых в конкретных региональных условиях

Коэффициент	Расшифровка коэффициентов	Предельные значения	Оценка некоторых величин
$K_{\text{син}}$	Коэффициент синергетической эффективности	$0 \div 2$	$K_{\text{син}} = 2$ - высшая оценка; $K_{\text{син}} \approx 1$ - положительная оценка проекта; $K_{\text{син}} = 0$ - проект является типовым и многократно апробированным
$K_{\text{стр}}$	Коэффициент качества строительного проекта	$0 \div 2$	$K_{\text{стр}} = 0$ - проект выполнен с использованием устаревших норм; $K_{\text{стр}} = 1$ - проект соответствует нормам, но отсутствует инновационная новизна при его реализации; $K_{\text{стр}} = 2$ - высшая оценка проекта (применение инновационных технологий)
$K_{\text{э}}$	Коэффициент качества экономической экспертизы	$0 \div 2$	$K_{\text{э}} = 2$ - высшая оценка экономической целесообразности; $K_{\text{э}} = 0$ - реализация проекта экономически нецелесообразна
$K_{\text{эк}}$	Коэффициент качества экологической экспертизы	$2 \div 0$	$K_{\text{эк}} = 2$ – не приемлем по экологическим факторам; $K_{\text{эк}} = 0$ – реализация проекта безопасна с точки зрения экологии
$K_{\text{гк}}$	Коэффициент геологической и климатической целесообразности	$0 \div 1$	$K_{\text{гк}} = 0$ – не приемлем по геологическим и климатическим признакам; $K_{\text{гк}} = 1$ – указанные признаки не влияют на реализацию проекта
$K_{\text{п}}$	Коэффициент политической ангажированности	$2 \div 0$	$K_{\text{п}} = 0$ – не приемлем по политическим факторам; $K_{\text{п}} = 2$ – политическое решение вопреки научной проработке
$K_{\text{соц}}$	Коэффициент социальной целесообразности	$1 \div 0$	$K_{\text{соц}} = 0$ – социальные и правовые факторы оказывают непреодолимое давление на реализацию проекта; $K_{\text{соц}} = 1$ - проект имеет высокую социальную направленность
$K_{\text{сл}} = 1/\delta$	Коэффициент случайности	$\delta = 1 \div \infty$	δ - вероятность непредвиденных серьезных осложнений

На основании вышеизложенного можно сделать заключение о том, что проведение синергетической экспертизы ИСП в контексте их результативного осуществления в конкретных региональных условиях направлено не только на определение потребительской и инвестиционно-экономической ценности проектов, но и на повышение положительного социального и экологического эффектов их реализации. На данном этапе самой сложной проблемой является аргументированное обоснование заключительного вывода синергетической экспертизы ввиду недостаточной проработки ее методологического и математического обеспечения. Однако потребность в системном обосновании вопросов, касающихся эффективной реализации новых инвестиционно-строительных проектов на территории конкретного региона, не только сегодня, но и в будущем заставит частично или полностью воспользоваться идеями синергетического анализа.

Литература:

1. Гойхер, О.Л. Инвестиционный процесс строительной отрасли региона : монография / О. Л. Гойхер, И. Ю. Куликова,. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2011. – 206 с. – ISBN 978-5-9984-0148-0.
2. Корчак, М.Д. Синергетика в теории и на практике: монография / М.Д. Корчак, Чепцов А.Ф. – Электросталь: ЭПИМИСиС, 2006. – 435 с.
3. Руководство по подготовке экологически обеспеченных инвестиционных проектов / Под общ. ред. Горкиной И.Д., Максименко Ю.Л., Сенчени И.Н. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Научного и учебно-методического центра, 2012. – 320 с.
4. Сахно, М.Я. Инвестиционно-строительный комплекс как экономическая категория [Электронный ресурс] / М.Я. Сахно // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2013. – № 3 (27). –URL: <http://uecs.mcnip.ru>, свободный. – Загл. с экрана, 2013.
5. Урясьева, М. С. Статистический анализ инвестиционно-строительных комплексов с использованием методики "сигнального" подхода / М.С. Урясьева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – Тамбов: ТГТУ, 2013. - №2 (33) – С. 309-321.

И.В. Лепешина
магистрант ВлГУ, Владимир

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассматривается система формирования неналоговых доходов от использования государственной собственности.

Осуществление субъектом Российской Федерации своих функций, связанных с необходимостью обеспечивать достойное существование как региона в целом, так и его населения в частности, не представляется возможным без наличия соответствующих финансовых ресурсов, которые аккумулируются в региональном бюджете. Определенную часть этих ресурсов формируют доходы от использования государственной региональной собственности.

Бюджетный кодекс Российской Федерации доходы от использования государственной собственности подразделяет на две группы:

1) доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, относимые к неналоговым доходам бюджета;

2) доходы от продажи материальных и нематериальных активов (в том числе имущества, находящегося в государственной собственности).

Доходы от использования государственной собственности, являясь неотъемлемой частью доходов бюджета, представляют собой экономические отношения по поводу мобилизации в бюджет денежных средств от использования различных объектов государственной собственности (земли, объектов жилого и нежилого фонда, государственных унитарных предприятий и других).

Доходы, получаемые регионом-субъектом РФ от расположенного на его территории недвижимого имущества в форме государственных услуг, состоят из следующих компонентов:

1. Арендной платы за нежилые помещения; находящиеся в собственности региона;

2. Средств от продажи прав аренды нежилых помещений, находящихся в собственности региона;

3. Продажи нежилых помещений, находящихся в собственности региона;

4. Продажи акций приватизированных предприятий;

5. Продажи объектов незавершенного строительства;

6. Арендной платы за землю;

7. Доходов от продажи прав аренды земли.

При этом следует заметить, что управление объектами государственной собственности, находящимися в собственности субъекта. РФ, предполагает принятие таких управленческих решений, которые направлены на обладание объектом как ресурсом, извлечение максимального дохода в процессе его использования, а также решение социально-экономических задач, стоящих в регионе.

Подобное управление осуществляется в таких формах, как передача их в доверительное или оперативное управление, хозяйственное ведение, аренду, а также путем купли-продажи. По мнению автора, наиболее эффективными проявили себя аренда.

Преимущества аренды как формы управления заключаются в стабильности получения дополнительного дохода и в возможности использовать объект государственной региональной собственности для развития собственной хозяйственной деятельности, когда изменятся внешние условия.

Муниципальная собственность является, прежде всего, инструментом реализации общественных интересов жителей города в производстве и потреблении, а также одним из основных источников поступления доходов в бюджет города. Усиление контроля со стороны главных администраторов доходов за полнотой и своевременностью перечисления в бюджет администрируемых неналоговых доходов даст дополнительный прирост поступлений в бюджет города. Увеличение поступлений неналоговых доходов и повышение эффективности управления муниципальной собственностью будет осуществляться за счет:

- 1) установления жесткого контроля за поступлением арендных платежей за арендуемое муниципальное недвижимое имущество и земельные участки путем активизации контрольных функций главными администраторами поступления данных неналоговых доходов;
- 2) максимального сокращения количества льгот при использовании муниципального имущества, недопущения фактов безвозмездного пользования собственностью города;
- 3) проведения анализа эффективности использования имущества, переданного в оперативное управление и хозяйственное ведение, а также деятельности хозяйствующих субъектов, акции которых находятся в муниципальной собственности;
- 4) продолжения работы по инвентаризации земельных участков и объектов муниципальной собственности, выявлению бесхозного имущества;
- 5) осуществления продажи муниципального имущества и земельных участков с максимальной выгодой.

Рассматривая вопрос неналоговых доходов бюджета от использования региональной собственности, целесообразно говорить о таких составляющих, как дивиденды по акциям, часть прибыли государственных унитарных предприятий, доходы от имущества, переданного в доверительное управление[1, с. 352]:

Вопросам передачи государственной региональной собственности в доверительное управление как одной из форм хозяйственных сделок посвящена глава 53 Гражданского кодекса РФ. Институт доверительного управления представляет собой делегирование прав по управлению недвижимостью на основе договора. При этом доверительное управление предполагает получение в пользу собственника доходов от использования объектов государственной собственности, тогда как доверительный управляющий имеет право, на вознаграждение, а также на возмещение необходимых расходов,

произведенных им при доверительном управлении имуществом, за счет доходов от использования этого имущества (ст. 1023 ГК РФ).

Доверительное управление по сравнению с арендой имеет ряд сравнительных преимуществ.

1. Известно, что арендная плата четко фиксирована и не варьируется от результатов использования арендованного имущества. В свою очередь при доверительном управлении объектом региональной собственности прибыль от его использования (за исключением вознаграждения управляющему) поступает в полном объеме в распоряжение собственника, который имеет возможность осуществлять необходимый контроль над деятельностью доверительного управляющего;

2. В случае: аренды объекта собственности контроль за его развитием затруднен, причем, интересы региона как арендодателя и конкретного арендатора не совпадают. К. арендатору в этом случае применяется ряд жестких ограничений или обременений, включенных в договор аренды.

При доверительном управлении решаются такие задачи как увеличение неналогового дохода, получаемого в результате управления собственностью региона, увеличивается стоимость объекта доверительного управления (за счет привлечения дополнительных инвестиций, выпуска новой продукции и т.д.); объект собственности готовится к продаже по более выгодной цене.

Рассматривая такой вид неналоговых доходов как дивиденды по акциям, находящимся в государственной собственности, отметим, что регион, принимая решение о вложении средств бюджета в определенный проект или имущество, может исходить из различных мотивов (поддержка конкретной отрасли региональной экономики, улучшение инвестиционного климата в регионе, развитие инфраструктуры, выполнение социальных программ, удовлетворение потребностей территории административного округа в создании предприятий социальной направленности и другое). В любом случае, он планирует получить определенную норму прибыли в зависимости от общего эффекта, получаемого от использования вложенных в экономику субъекта РФ денежных средств. В то же время регион осознает риск неполучения этой прибыли и готов в полной мере разделить убыток. Размер дивидендов показывает степень эффективности работы управленческого органа, которому вверен объект региональной собственности; позволяет сравнивать деятельность схожих субъектов хозяйственной деятельности в рамках одной отрасли, сигнализирует о необходимости выяснения причин складывающейся ситуации (влияние внешних факторов, профнепригодность управляющих).

Именно в этом состоит основное отличие дивидендов от других форм дохода (арендной платы или фиксированных платежей от продажи» объекта государственной собственности), так как в указанном случае реги-

он получает доход от своей собственности, размер которого напрямую зависит, от эффективности использования этой собственности выбранным на конкурсной основе доверительным управляющим.

Рассмотрим динамику неналоговых доходов на примере бюджета г. Владимира [2, с. 12].

Таблица 1

Динамика неналоговых доходов в результате применения различных форм управления государственной собственностью города Владимира в 2011-2012 гг., млн. руб.

Формы управления объектами государственной собственности	2011	2012	Отклонение
Арендная плата за землю	290	248	Снижение 15%
Арендная плата за имущество	116	80	Снижение 31%
Продажа имущества	86	38	Снижение 56%
Продажа земли	130	100	Снижение 23%
Штрафы	76	88	Рост 16%
Прочие доходы	54	64	19%
Итого доходов за год	752	618	Снижение 18% 134

Обобщая результаты анализа, можно констатировать, что все рассмотренные неналоговые доходы, образующиеся в результате использования хозяйствующими субъектами государственной собственности, участвуют в формировании бюджетных средств региона.

Основной причиной снижения доходов муниципальных бюджетов является сниженные арендная плата и ставка за земельные участки, установленные для коммерческих организаций.

В целях повышения собираемости налоговых и неналоговых доходов в бюджет муниципального образования необходимо реализовать план проведения следующих мероприятий [3, с. 251]:

1. Проведение анализа поступления налоговых и неналоговых доходов и наличия задолженности по ним;
2. Проведение заседаний координационного совета по мобилизации налоговых и неналоговых доходов в бюджет муниципального образования, подготовка материала для заседания;
3. Оказание содействия налоговым органам во вручении физическим лицам налоговых уведомлений на уплату имущественных налогов, земельного налога и налога на транспортные средства;
4. Проведение совместных рейдов с представителями районной администрации, ГИБДД, налоговой инспекцией, подразделения судебных

приставов, направленных на снижение задолженности по транспортному налогу, а также поквартирный обход должников;

5. Контроль за работой главных администраторов поступлений в бюджет МО, в части выполнения налоговых и неналоговых платежей в запланированных за год;

6. Представление в финансовое управление сведений о предпринимателях с целью проверки их регистрации в ИФНС, размера выплачиваемой заработной платы наемным работникам;

7. Проведение проверки начисления налога на имущество и полноты начисления налога на имущество по начисленным суммам, предоставленным ИФНС по физическим лицам;

8. Предоставление в МИФНС России № 1 по Владимирской области сведений о земельных участках, с применением программного обеспечения «ЗУМО»;

9. Проведение индивидуальной работы с владельцами земельных участков, строений и сооружений, не оформленных в собственность, по вопросу регистрации их в установленном законодательством порядке;

10. Организация работы по оформлению документации на земельные участки под многоквартирными домами.

Исследуя состав, природу и экономическое содержание доходов регионального бюджета от государственной собственности, становится ясно, что они носят разнообразный характер. Анализ классификаций неналоговых доходов показал, что на практике отсутствует четкое выделение доходов, источником которых выступает региональная собственность. Бюджетный кодекс РФ подразделяет их лишь на две группы. В основу других классификаций закладывается тот же принцип, когда выделяются две крупные подгруппы неналоговых доходов:

- 1) от использования имущества;
- 2) от продажи имущества.

Необходимо конкретизировать источники получения неналоговых доходов от использования государственной собственности, что позволит собственнику владеть информацией обо всех результатах вовлечения в хозяйственный оборот тех или иных объектов региональной собственности. Одним из оснований такой классификации могут стать различные объекты собственности в регионе (нежилые помещения, земля и другое).

Таким образом, при использовании объектов собственности с целью извлечения дохода должен возобладать принцип рациональности, а принятие решения о дальнейшей реализации объекта должно строиться на базе ряда критериев, отражающих степень эффективности использования региональной собственности. В свою очередь размер неналогового дохода будет зависеть от продуманных решений собственника. А именно, при использовании недвижимости (земля, нежилые помещения и др.) регион ори-

ентируется на аналогичные объекты на свободном рынке (коммерческая недвижимость). В этом случае арендная плата за землю и нежилые помещения призвана покрывать издержки собственника, но объект должен оставаться в удовлетворительном состоянии. Принятие решение о продаже объекта должно ориентироваться не только на сиюминутную одновременную выгоду, но и на выполнение объектом социальной роли, основанной на некоммерческих принципах. Иными словами, ориентирование на рынок в эксплуатации объекта собственности или наоборот, создание льготных, нерыночных условий хозяйствования должны зависеть от конкретной задачи, стоящей перед собственником - субъектом РФ.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)-от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22 декабря 1995 г.: в ред. Федерального закона от 17 июля 2009 г. № 145-ФЗ//Собр. законодательства РФ. - 2009.

2. Закон Владимирской области "Об областном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов" от 16.12.2010 № 372-ОЗ// Владимирские ведомости. 2010 г. № 332

3. Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Владимирской области и других исходных данных для составления проекта областного бюджета на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов Постановление Губернатора Владимирской области от 27.06.2011 № 651.

Н.В. Маврин

магистрант Владимирского филиала Финуниверситета, Россия

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Бизнес-планирование представляет собой комплексную деятельность по проектированию деловых процессов и моделированию состояния бизнеса на определенный период в будущем. В отечественной практике понятие «бизнес-планирование» сводится, в основном, к факту составления документа «бизнес-план», и не включает в себя весь комплекс управленческих процедур, связанных с процессом мониторинга реализации бизнес-плана, процессом управления рисками и комплексной оценкой результатов деятельности. Под бизнес-планом стоит понимать как своеобразную оценку предпринимательской активности предприятия, и, в то же время, необходимый инструмент реализации проектно-инвестиционных решений.

Именно бизнес-планирование помогает предпринимателям реально оценить свои сильные и слабые стороны, рассмотреть альтернативные ре-

шения, предложить своевременные меры по предотвращению рисков. В настоящее время в рамках модернизации предприятий реального сектора экономики бизнес-планирование можно рассматривать одновременно как поисковую, научно-исследовательскую и проектную деятельность.

В западной экономики бизнес-планирование представляет собой специальный инструмент управления, широко используемый практически во всех областях современной экономической системы, независимо от масштабов и сферы деятельности и формы собственности предприятия, и может выполнять множество практических функций, как внешних, так и внутренних, жизненно важных для деятельности самого предприятия. Такими функциями являются:

- стандартизация процесса ознакомления с предприятием и проектами, планируемыми на предприятии;
- привлечение финансовых и материальных средств, с целью развития проекта (партнерство, инвестирование, кредитование);
- адекватная оценка предполагаемых или продолжаемых действий; выявление и локализация проблем развития предприятия;
- четкое определение конечных и промежуточных целей бизнеса;
- контроль и управление, позволяющее планомерно продвигать предприятие к поставленным целям;
- процесс постоянного развития и модернизации процессов на предприятии и сопоставление целей фактическим достижениям.

Несмотря на индивидуальные различия, в зависимости от сферы предпринимательской деятельности или размера капитальных вложений, в каждом бизнес-плане можно выделить несколько стандартных этапов, которые необходимо последовательно пройти при его разработке. Одним из таких этапов является проблема анализа и управления рисками.

Для отечественной науки управления проблема риска и его оценки не является, новой, хотя актуальность этой проблемы резко возросла в связи с переходом на систему рыночных отношений. Проведение экономической реформы в нашей стране, переход на инновационный путь развития сделало востребованной теорию риск-менеджмента, вызвало интерес к практическим способам оценки рисков и методам их снижения в процессе формирования стратегических планов развития предприятий. Необходимо принять во внимание, при этом, что рискованное событие представляет собой ситуацию неопределенности, последствия которой для проекта могут быть не только отрицательными, но и положительными.

Эффективное управление рисками в процессе бизнес-планирования предполагает их систематизацию на базе различных классификационных признаков. Важнейшей составляющей теории проектного риск-менеджмента является разработка методов измерения степени риска. Количественная оценка предпринимательских рисков, сопровождающих про-

цесс реализации стратегической политики предприятия, – сложная категория, которая может быть охарактеризована тремя важнейшими аспектами:

- вероятностными (статистическими) характеристиками,
- коэффициентом чувствительности;
- косвенными оценками (рейтинг, котировки, индексы).

Традиционные методы математической статистики позволяют оценить риск финансовой деятельности фирмы как степень отклонения реально полученных финансовых результатов от вероятных, ожидаемых в будущем результатов. Иными словами, количественная степень риска может быть оценена путем расчета показателей отклонения от среднего (волатильности, изменчивости, колеблемости) исследуемой финансовой переменной, как правило, дохода или убытка. В практике проектного менеджмента наиболее распространенными показателями оценки степени риска являются такие известные статистические критерии изменчивости переменных как:

- размах вариации,
- дисперсия,
- среднее квадратическое (стандартное) отклонение,
- коэффициент вариации.

Для количественной оценки проектных рисков используются специальные инструменты и механизмы риск-менеджмента, среди которых анализ чувствительности (*sensitivity analysis*), анализ сценариев (*scenario analysis*), метод Монте-Карло (*Monte Carlo analysis*), модель ожидаемой денежной стоимости (*Expected Monetary Value*), модель дерева целей (*Decision Tree modeling*), оценка реальных возможностей (*real option evaluations*) и другие.

Важными элементами бизнес-планирования на предприятии являются приемы выхода из рискованной ситуации, реализуемые в рамках управленческого процесса: избегание (уклонение от) риска, удержание риска (или принятие риска на себя), передача (трансфер) риска, снижение степени (или ограничение) риска. Основными методами снижения степени риска являются диверсификация, страхование, самострахование, хеджирование, лимитирование, эккаутинг и т.п.

А.В. Марков
магистрант ВлГУ, Россия

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассмотрен российский опыт государственного предпринимательства в условиях кризиса.

Исследование современного государственного предпринимательства невозможно проводить, не учитывая особенностей социально-экономического пространства той или иной страны или группы стран в условиях реформирования либо мирового финансово-экономического кризиса.

Специфической чертой государственного предпринимательства является то, что оно активно используется государством в качестве одного из инструментов экономической политики. В зависимости от конкретной ситуации экономическая политика может быть направлена на контроль ситуации в стране, стабилизацию или рост экономики, преодоление кризисных явлений в экономике страны.

Процесс глобализации и вызванная им нестабильность национальной и мировой экономики порождают деформацию экономических процессов в целом и цикличности развития в частности. Это наиболее ярко выражается в том, что доминирующим элементом экономического цикла становятся финансовые кризисы с эффектом негативного распространения на мировую и национальную экономику.

В этих условиях возрастает роль государства, и увеличиваются масштабы сектора государственного предпринимательства.

Для смягчения кризисных процессов в распоряжении государства, помимо прочего, имеются:

- 1) государственные финансы;
- 2) золотовалютные резервы;
- 3) государственная собственность;
- 4) предприятия с государственной долей собственности и пр.

Первые два инструмента могут использоваться в виде прямых мер по стабилизации экономики. Такой подход приводит в результате к расширению масштабов и сфер государственного предпринимательства. Возможно и такое направление деятельности государства, как оказание финансовой помощи предприятиям, наиболее пострадавшим во время кризиса.

Необходимость развития государственного предпринимательства в российской экономике обоснована неравномерным экономическим развитием регионов страны, поэтому одной из задач государства должно быть выравнивание существующих диспропорций.

В России в последнее десятилетие, после периода монетарных реформ государство существенно расширяет масштабы своей деятельности. В октябре 2008 г. был экстренно выделен 1 трлн. руб., а затем еще 950 млрд. руб. на поддержку финансовой системы [1, с. 15]. По оценкам макроэкономистов, эта сумма и экстренно выделенный государством ранее капитал, для российской экономики равноценны 700 млрд. долл. в масштабах экономики США. (также для сравнения: в это же время ведущие страны зоны евро и Великобритания в совокупности выделили 1,5 трлн. евро на борьбу с финансовым кризисом).

В тоже время был подписан федеральный закон "О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации", которым Внешэкономбанку дано право до 31 декабря 2009 года включительно предоставлять организациям кредиты в иностранной валюте для погашения и (или) обслуживания займов, полученных до начала кризиса от иностранных организаций, приобретать права требования у иностранных кредиторов к этим организациям по обязательствам, возникшим до этого периода, и осуществлять в указанных целях иные операции в соответствии с решениями Наблюдательного совета Внешэкономбанка. Общая сумма указанных кредитов, а также приобретаемых Внешэкономбанком прав требований не должна превышать \$50 млрд.

В результате подобных действий позиции государства в экономике расширилась. В настоящее время линию усиления позиций государства в российской экономике наряду с федеральной активно проводят и региональные органы исполнительной власти.

Анализ разработанных планов антикризисных мероприятий регионов РФ показал, что, с одной стороны, они расширяют и дополняют Стратегию развития субъектов РФ, поскольку зачастую привлекают новые, ранее не использовавшиеся ресурсы и резервы. С другой стороны, эти планы вынуждены реализовываться в более сложных экономических и финансовых условиях, чем те, на которые были рассчитаны Стратегии социально-экономического развития данных регионов.

Антикризисные планы регионов не могут быть осуществлены в полном объеме без экономической и правовой поддержки государства. Это еще один из ключевых инструментов госрегулирования. Антикризисные меры Правительства РФ на первом этапе позволили не допустить разрастания кризиса, его перехода в формы, угрожающие основам функционирования экономики.

В конце 2012 года Правительством России была принята Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» до 2020 года (утверждена распоряжением правительства от 27.12.2012 № 2539-р) [2]. Целью программы является создание в России конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности (в структуре отраслей, относящихся к предмету программы), способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду и разработке передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения обороноспособности страны.

Таким образом, мы видим, что в кризисных условиях роль государства в экономической жизни страны возрастает. Дискуссионным остается вопрос о том, будет ли снижаться роль государства и масштабность сектора государственного предпринимательства по мере посткризисного восстановления.

Литература:

1. Пономаренко Е.В. Мировой финансовый кризис: анализ первых итогов // Государственная служба. – М., 2009.
2. [Электронный ресурс]. - <http://vprk.name>

К.Н. Мешкова
ассистент кафедры «Бизнес-информатика и экономика»
ВлГУ, Россия

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье проанализирована ситуация на рынке труда Владимирской области, рассмотрены основные мероприятия по трудоустройству граждан, имеющих ограничения в трудовой деятельности.

Вовлечение инвалидов в трудовую деятельность является основным показателем результативности их профессиональной реабилитации и интеграции в общество.

Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» одной из намеченных задач определено создание ежегодно в период с 2013 по 2015 год до 14,2 тыс. специальных рабочих мест для инвалидов.

Во Владимирской области проживает более 30,5 тыс. граждан с ограниченными возможностями в трудоспособном возрасте, около 10 тыс. из которых работают.

Численность инвалидов, ежегодно обращающихся в органы службы занятости населения, составляет около 13% от общего числа трудоспособных инвалидов (в среднем 4 тыс. человек) [1].

Инвалиды относятся к категории граждан, испытывающих трудности в поиске работы, и мероприятия по содействию их трудоустройству осуществляются в приоритетном порядке.

Расширению возможностей занятости граждан, имеющих ограничения в трудовой деятельности по медицинским показаниям, способствовала реализация областной Программы дополнительных мероприятий по содействию трудоустройству незанятых инвалидов, родителей, воспитывающих детей-инвалидов, многодетных родителей в 2012 году.

В ходе выполнения мероприятий Программы в соответствии с заключенными договорами между центрами занятости населения области и работодателями в 79 организациях было создано и оснащено 157 рабочих мест для указанных категорий граждан. По состоянию на 14 декабря 2012

г. на эти места трудоустроены 139 незанятых инвалидов, 14 многодетных родителей, 7 граждан из числа родителей, воспитывающих детей-инвалидов. Объем финансовых средств, израсходованных на эти цели, составил 7255,0 тыс. руб. [2].

Темпы снижения безработицы среди инвалидов ниже, чем в целом по области, а период безработицы значительно продолжительнее, чем среди других категорий безработных граждан. Так, численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости населения, уменьшилась в 2012 году на 28,5% и составила на 1 декабря 2012 г. 10,2 тыс. человек (на 1 декабря 2011г. - 12721 чел.). Уровень регистрируемой безработицы в 2012 году снизился с 1,9%. до 1,3%. Средний период безработицы составил 5,4 месяца [2].

На территории области действует Постановление Губернатора Владимирской области от 29 декабря 2012 г. N 1543 «Об областной Программе дополнительных мероприятий по содействию трудоустройству незанятых инвалидов во Владимирской области в 2013 году»

Финансирование Программы осуществляется за счет средств областного бюджета и средств федерального бюджета, предоставленных в виде субсидий бюджету Владимирской области.

Общий объем средств на финансирование Программы составляет 11055,4 тыс. рублей (таблица 1), в том числе: из средств областного бюджета – 552,8 тыс. рублей; а из средств федерального бюджета – 10502,6 тыс. рублей [2].

Таблица 1

Объемы финансирования Программы дополнительных мероприятий по содействию трудоустройству незанятых инвалидов во Владимирской области в 2013 году [2]

	Мероприятие	Всего по Программе		в том числе:			
				федеральный бюджет		областной бюджет	
		численность участников, чел.	объем финансирования, тыс. руб.	численность участников, чел.	объем финансирования, тыс. руб.	численность участников, чел.	объем финансирования, тыс. руб.
1	Содействие трудоустройству незанятых инвалидов	167	11000,3	159	10450,3	8	550,0
	Итого по мероприятиям:	167	11000,3	159	10450,3	8	550,0
	Информационное сопровождение реализации Программы	x	55,1	x	52,3	x	2,8
	Всего по Программе:	167	11055,4	159	10502,6	8	552,8

Данная Программа использует средства федерального и областного бюджетов на оснащение рабочих мест для инвалидов и способствует повышению заинтересованности работодателей в приеме на работу людей с ограниченными возможностями. Она создает условия для использования трудового потенциала инвалидов, который вносит вклад в экономику Владимирской области и повышает ее благосостояние, особенно это важно в условиях сокращения численности трудовых ресурсов региона.

Содержание Программы заключается в том, что центр занятости населения Владимирской области проводит анализа профессионально-квалификационного состава инвалидов, состоящих на учете, с их индивидуальными программами реабилитации, и представляет работодателям предложения по трудоустройству людей с ограниченными возможностями. Затем работодатель производит отбор подходящих кандидатов, определяет меры, необходимые для оснащения рабочих мест по трудоустройству.

При оснащении рабочих мест для трудоустройства инвалидов, работодатель учитывает вид и характер нарушений здоровья и степень ограничения к трудовой деятельности, а также рекомендации индивидуальных программ реабилитации инвалидов.

Центр занятости заключают договор (сроком на 12 месяцев) о содействии трудоустройству людей с ограниченными возможностями и работодателем, определяет количество мест для трудоустройства, сметную стоимость оснащения рабочих мест и размер возмещения затрат работодателям.

Право на получение субсидии получают работодатели, участвующие в Программе.

Размер возмещения затрат Работодателя на оборудование (оснащение) рабочих мест с учетом степени утраты трудоспособности инвалида определяется фактическими затратами на указанные цели и не может превышать за каждое рабочее место:

- 60 тыс. руб. в случае оборудования (оснащения) рабочего места для трудоустройства Инвалида с 1 степенью ограничения способности к трудовой деятельности;

- 85 тыс. руб. в случае оборудования (оснащения) рабочего места для трудоустройства Инвалида со 2 степенью ограничения способности к трудовой деятельности;

- 100 тыс. руб. в случае оборудования (оснащения) рабочего места для трудоустройства Инвалида с 3 степенью ограничения способности к трудовой деятельности [2].

В 2013 году было трудоустроено 167 инвалидов (таблица 2). В 2014 году денежных средств выделено на 173 рабочих мест для трудоустройства инвалидов.

Таблица 2

Содействие трудоустройству незанятых инвалидов [2]

№ п/п	Наименование государственного казенного учреждения Владимирской области центра занятости населения (ЦЗН)	Численность участников, чел.	Затраты на реализацию мероприятия, тыс. руб.
1	2	3	4
1	ГКУ ВО "ЦЗН города Александрова"	8	527,0
2	ГКУ ВО "ЦЗН города Владимира"	40	2 634,8
3	ГКУ ВО "ЦЗН города Вязники"	12	790,4
4	ГКУ ВО "ЦЗН города Гороховец"	4	263,5
5	ГКУ ВО "ЦЗН города Гусь-Хрустальный"	15	988,1
6	ГКУ ВО "ЦЗН города Камешково"	6	395,2
7	ГКУ ВО "ЦЗН города Киржач"	3	197,6
8	ГКУ ВО "ЦЗН города Коврова"	25	1 646,8
9	ГКУ ВО "ЦЗН города Кольчугино"	4	263,5
10	ГКУ ВО "ЦЗН города Меленки"	5	329,4
11	ГКУ ВО "ЦЗН города Мурома"	18	1 185,7
12	ГКУ ВО "ЦЗН города Петушки"	5	329,4
13	ГКУ ВО "ЦЗН поселка Красная Горбатка"	4	263,5
14	ГКУ ВО "ЦЗН города Собинка"	8	527,0
15	ГКУ ВО "ЦЗН города Судогда"	4	263,5
16	ГКУ ВО "ЦЗН города Суздаль"	3	197,6
17	ГКУ ВО "ЦЗН города Юрьев-Польский"	3	197,6
	Итого по мероприятию	167	11 000,3

Несмотря на то, что наблюдается положительная динамика показателей, характеризующих ситуацию на рынке труда Владимирской области и повышение спроса на рабочую силу, проблема трудоустройства граждан с ограниченными возможностями сохраняется.

Главными причинами, которые сдерживают вовлечение инвалидов в трудовую деятельность, остаются: недостаточное количество специально оснащенных рабочих мест для людей с ограниченными возможностями, экономическая незаинтересованность работодателей и отсутствие у них денежных средств на оснащение рабочих мест для инвалидов, а также ограниченное количество вакансий, подходящих инвалидам. Наряду с этим, необходима дополнительная государственная поддержка для расширения возможностей трудоустройства незанятых инвалидов.

Литература:

1. Постановление Губернатора Владимирской области от 29 декабря 2012 г. N 1543 «Об областной Программе дополнительных мероприятий по содействию трудоустройству незанятых инвалидов во Владимирской области в 2013 году».

2. Официальный сайт Департамента по труду и занятости населения Владимирской области <http://vladzan.ru>

С.В. Напольских
магистрант НОУ ВПО «СФГА»,
филиал в г. Владимире, Россия

ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается оценка и страхование рисков деятельности предприятия.

Страхование является экономической категорией, выражающей существующие в обществе производственные отношения. Как и понятие финансов, страхование обусловлено движением денежной формы собственности при формировании и использовании целевых фондов денежных средств. Однако, если финансы связаны как распределением, так и перераспределением доходов и накоплений, то страхование характеризует экономические отношения, связанные только с процессом перераспределения доходов и накоплений для возмещения материальных и иных потерь в результате наступления неблагоприятных событий [2, С. 24].

Особенностями страхования, позволяющими выделить его как отдельную экономическую категорию, являются:

1. Замкнутое вероятностное перераспределение ущерба. Финансы перераспределяют денежные фонды по другим принципам (целевой характер).

2. Возвратность средств страхового фонда (это сближает понятия страхования и кредита). При страховании жизни большая часть страховых взносов возвращается при наступлении страхового случая. При имущественном же страховании производятся страховые выплаты в заранее обусловленном размере.

Функции страхования [1]:

1. Формирование страхового фонда денежных средств.

2. Возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан.
3. Предупреждение страхового случая и уменьшение ущерба за счет части средств страхового фонда (превенции).

Страховой риск – это:

1. Вероятность наступления ущерба страхователю в результате страхового случая; Величину страхового риска определяют с помощью актуарных расчетов, т. е. совокупности технических приемов, математических исчислений и построения страховых тарифов

2. Конкретный страховой случай, который может привести к ущербу (пожар, землетрясение и т.д.). Перечень страховых случаев содержится в договоре страхования.

3. Объекты страхования, соотнесенные по их страховой оценке с вероятностью причинения им ущерба. В этом значении разделяют значительные, усредненные и незначительные страховые риски.

Страховое событие – потенциально возможное событие, которое может привести к ущербу для объекта страхования.

Страховой случай – фактически произошедшее страховое событие, в связи с последствиями которого могут быть выплачены страховое возмещение или страховая сумма.

Страховой ущерб – стоимость полностью погибшей или обесцененной части поврежденного имущества по страховой оценке. Исходя из суммы страхового ущерба, подсчитывают величину страхового возмещения. Оплаченный страховой ущерб называется страховым возмещением.

С развитием рыночных отношений бизнес осуществляется всегда в условиях неопределенности и изменчивости как внешней, так и внутренней среды. Это значит, что постоянно возникает неясность в полезности ожидаемого конечного результата и, следовательно, возникает опасность непредвиденных потерь и неудач.

Литература:

1. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» 27 ноября 1992 года № 4015-1 (внесенными изменениями и дополнениями от 2011г).

2. Сокаева Б.Б., Захарова Н.И., Фобьянчук А.А Страхование объектов повышенной опасности на российском рынке. НОВЫЕ МАТЕОРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ – НМТ-2012. Материалы Всероссийской научно-технической конференции. Москва, 20-22 ноября 2012 г. – М.: МАТИ, 2012. – 410с. УДК 368.1 ISBN 978-5-93271-675-5

С.В. Напольских
магистрант НОУ ВПО «СФГА»,
филиал в г. Владимире, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГАЗИФИКАЦИИ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены вопросы влияния развития газификации на социально-экономическое состояние России.

Программа газификации «Газпрома» оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие регионов и уровень жизни людей. Поэтому их следует рассматривать как особо социально значимые.

В 2001 году, в процессе совершенствования данной работы, в ОАО «Газпром» с привлечением ООО «Газпром межрегионгаз» впервые была организована работа по формированию и утверждению ежегодных программ газификации субъектов Российской Федерации на основе системного подхода к выбору объектов для строительства.

Программы газификации регионов РФ, были возложены на «Газпром межрегионгаз». Основной целью реализации программ газификации это доведение газа до конечного потребителя.

Приоритеты финансирования Программы газификации в регионах:

- полная оплата текущих поставок газа потребителями в регионе и погашение задолженности за ранее поставленный газ;
- экономическая эффективность предлагаемых к строительству объектов газификации;
- обеспечение готовности потребителей к приему газа;
- загрузка существующих газопроводов - отводов и газораспределительных станций (ГРС);
- содействие со стороны администраций регионов в работе по внедрению энергосберегающих технологий.

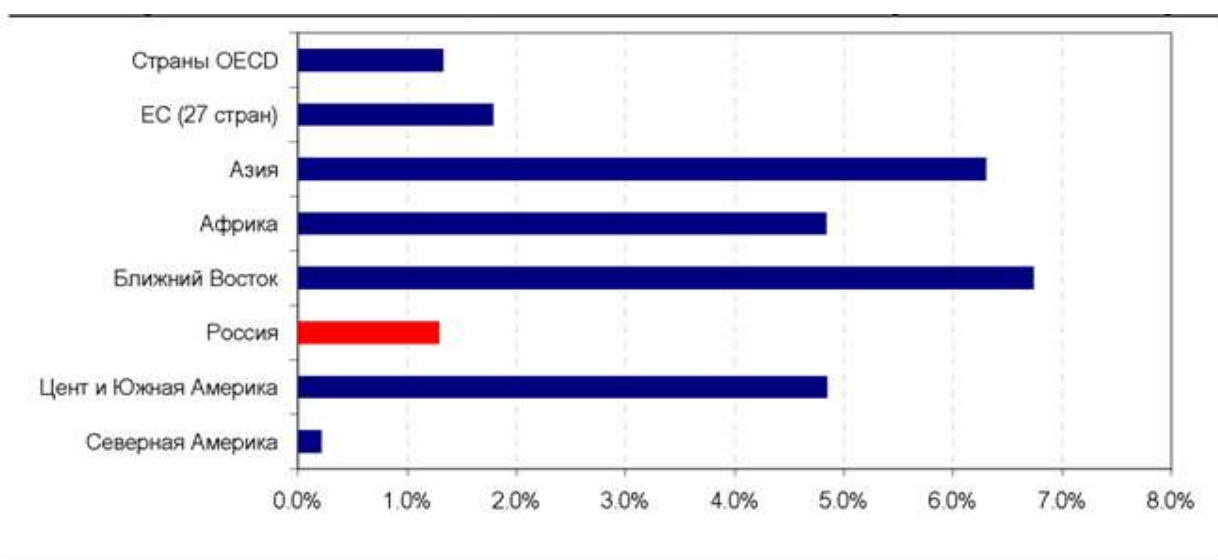
Объемы инвестиций в новое строительство предусматриваются там, где по итогам работы в отчетном году администрациями была успешно выполнена подготовка потребителей к приему газа. В регионах же, где администрации не выполняют обязательств, инвестиции выделяются только на производство работ по уже начатым строительством объектам. Выделение инвестиций на строительство новых объектов предусматривается только после завершения подготовки потребителей в необходимых объемах по программам.

Вложенные ранее средства позволили обеспечить:

- строительство 1 292 газопроводов (протяженность более 18,5 тысяч км);
- газификацию 2 тысячи 524 населенных пунктов;
- перевод на газовое топливо 3 тысячи 150 котельных;
- подключение к местным газовым коммуникациям 546 тысяч домо-владений и квартир.

В соответствии с планами-графиками в 2011 году было завершено:

- строительство 221 объекта газификации в 49 субъектах РФ;
- досрочно построены 23 межпоселковых газопровода;
- завершено строительство 244 межпоселковых газопроводов общей протяженностью порядка 2,5 тысяч километров.



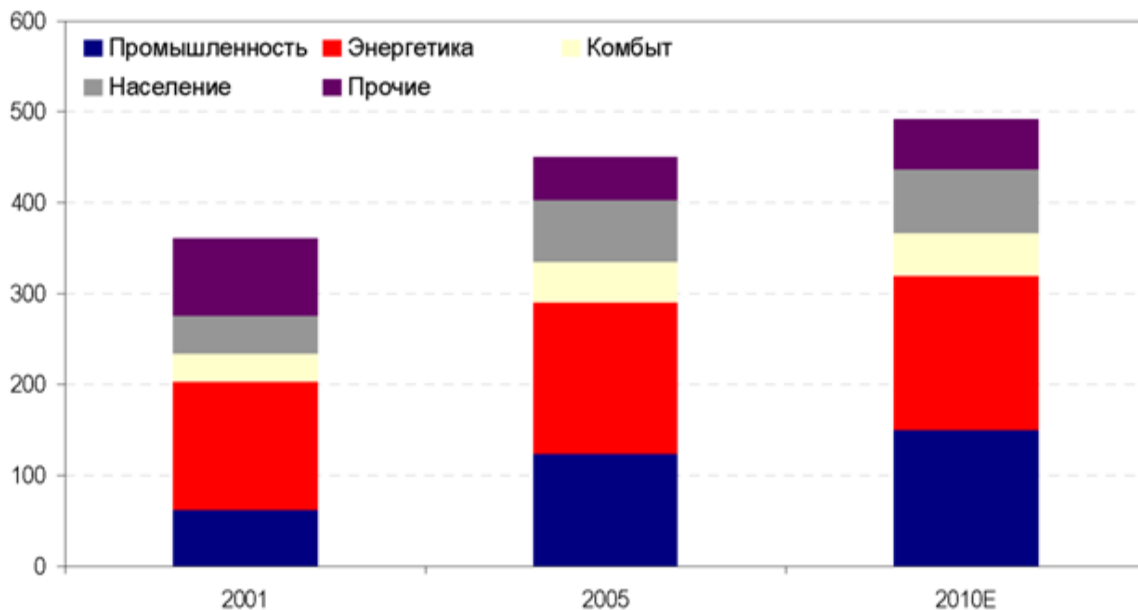
Источник: BP Statistical Review of World Energy 2007

Рис. 1. Диаграмма потребления газа в России в сравнении с мировым

Однако уровень газификации природным газом к началу 2012 года составил только 63,2% в среднем по России (в том числе в городах - 70%, в сельской местности - 46,8%).

Россия потребляет слишком много газа, что не соответствует действительному состоянию. Темпы роста потребления «голубого топлива» в стране за последние 10 лет существенно отставали от общемировых (рис.1).

Структура и объёмы потребления газа по отраслям народного хозяйства приведены на диаграмме ниже (рис. 2).



Источник: IEA, Газпром, CERA, БКС

Рис. 2. Диаграмма структуры потребления и объёмы газа в млрд.м³.

Программа газификации регионов РФ, начиная с 2011 года, наконец, рассматривает возможность автономной газификации наряду с сетевой. Начата реализация проектов по автономной газификации сжиженным природным газом (СПГ) в Сибири и на Дальнем Востоке [1]

Для реализации Программы газификации 68 регионов РФ было выделено бюджетных средств (проектно-изыскательские работы, разработки и корректировки генеральных схем газоснабжения и газификации регионов и строительства газораспределительных сетей в 65 субъектах РФ):

- в 2011 году - 29 млрд. рублей;
- в 2012 год - 37,66 млрд. рублей (увеличение на 30%).

Годовой объем инвестиций ОАО «Газпром» в объекты газификации на территории Владимирской области составил 420 миллионов рублей, построено 64,2 километра межпоселковых газопроводов, более 63 километров распределительных уличных сетей. К газовым сетям подключены 2156 домовладений и квартир, к эксплуатации подготовлено восемь котельных.

Всего же за шесть лет, прошедших с начала реализации Программы, «Газпром» вложил в газификацию Владимирской области свыше трех миллиардов рублей. В итоге, общая протяженность построенных за это время межпоселковых газопроводов составила почти пятьсот километров, на 524 километра увеличилась протяженность уличных распределительных сетей, введено в эксплуатацию 54 котельных, газифицировано 20664 квартиры и домовладения. Масштабные вложения позволили поднять показа-

тель уровня газификации в сельской местности Владимирской области за эти годы с немногим более 21 процента до 32 процентов [2].

И областные, и местные власти во Владимирской области полностью выполняют свои обязательства по подготовке потребителей к приему газа и прокладке распределительных уличных сетей в соответствии с планом-графиком синхронизации строительства объектов газификации.

Благодаря совместным усилиям ООО «Газпром межрегионгаз Владимир», администрации области, органов местного самоуправления в 2010 году два объекта газификации (межпоселковые газопроводы к селу Булатниково, д. Афанасово, п. Зименки Муромского района и к д. Буторлино, д. Усады, д. Серково Вязниковского района) были введены в эксплуатацию досрочно. В особых условиях проводилась газификация поселка Иватино Меленковского района, где к сетям были подключены дома жителей, пострадавших от лесных пожаров.

При сравнительно небольшом объеме потребления газа населением (во Владимирской области это примерно 500 миллионов кубометров газа в год) рассчитывать на быструю окупаемость подобных вложений не приходится. Тем не менее, экономическая составляющая в таких проектах присутствует, как присутствует и понимание того, что положительные инфраструктурные изменения в целом делают регион привлекательным для потенциальных инвесторов. В этом смысле можно говорить, что именно региональные и местные власти определяют, какие именно объекты должны быть включены в Программу газификации, а «Газпром» и его дочерние структуры выступают в этом процессе в роли профессиональных экспертов. В этой связи руководитель ООО «Газпром межрегионгаз Владимир» в очередной раз обратил внимание жителей области, желающих стать участниками программы газификации в будущем, на необходимость тщательного согласования своих намерений, как минимум, с местными органами власти. А представителям самих муниципалитетов пожелал, прежде чем заниматься сбором средств с населения на строительство распределительных сетей, детально выяснять в газовой компании, насколько велика вероятность включения их объектов в план-график синхронизации строительства. Ведь именно незнанием ситуации обусловлены и случаи прямого мошенничества организаторов сборов средств «на газификацию».

Литература:

1. Программа газификации регионов Российской Федерации (утверждена 24 дек 2010 - Председателем Правления ОАО «Газпром» А. Миллером).
2. Газификация Владимирской области: продолжение следует. Призыв.ru

В.Ю. Рудакова
магистрант НОУ ВПО «СФГА»,
филиал в г. Владимире, Россия

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИИ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются технологии инновационного маркетинга на предприятии

В условиях инновационно-ориентированной рыночной экономики перед российскими предприятиями встает проблема гибкого оперативного реагирования на нестабильность рыночной среды, с одной стороны, и формирования долговременной конкурентной политики и стратегии развития предприятий, с другой. В этой связи особое значение приобретают теоретико-методологические и практические продвижения в области как самого стратегического управления предприятиями промышленности, так и его системного обеспечения. Система стратегического управления выступает одним из наиболее действенных способов, призванных повысить эффективность управления современным предприятием.

Современные предприятия различных отраслей функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности окружающей социально-экономической среды. Становление «прозрачного» мирового рынка, когда можно получить практически мгновенный доступ к информации о любых товарах, у любых поставщиков в любых регионах мира, вызывает резкий рост конкуренции между предприятиями. Жесткая, инерционная организация управления предприятием не позволяет мгновенно реагировать на изменение требований рынка. Но главное не только в усилении конкуренции, но и в том, что она приобретает новые формы. Главным условием победы в конкурентной борьбе является способность долговременного предвидения и последовательной реализации различных инноваций в ассортименте продукции и услуг, в технологии, в управлении и пр.

Развитие инновационной деятельности современных предприятий требует формирования нового механизма взаимодействия производителей с потребителями на основе согласования их интересов. Взаимодействие экономических субъектов осуществляется на качественно новом уровне, позволяющем удовлетворять не просто насущные потребности, а потенциально возможные и быстро меняющиеся запросы потребителей. Разработчики инновационных идей и производители инновационной продукции (услуг) должны предугадывать спрос на новые блага, стимулировать по-

требителей к использованию новых технологий и новых продуктов в своей деятельности. Формирование механизма взаимодействия экономических субъектов на основе развития инновационной деятельности основано на использовании действенного инструмента – инновационного маркетинга, который рассматривается в экономической литературе весьма неоднозначно, а в практической деятельности современных предприятий является неотъемлемой частью инновационной деятельности [1, С. 51].

В современных условиях отечественные компании воспринимают маркетинг не как отдельную функцию внутрифирменного управления, а как концепцию управления инновационным развитием, и придают особое значение использованию маркетинговых технологий в управленческой деятельности. Однако в экономической науке недостаточно проработаны теоретико-методологические основы маркетинга инноваций. Анализ исследований в данной области показывает, что большинство современных специалистов рассматривает маркетинг инноваций с позиции вывода на рынок новой продукции и возможности использования комплекса маркетинговых мер для пролонгации стадий жизненного цикла нововведения. В маркетинговой деятельности ключевым моментом является удовлетворение потребностей потребителей в результате производства рыночного продукта, ориентированного на запросы целевого рынка, что на практике достигается на основе проведения целенаправленных поисковых исследований. В процессе управления инновационным развитием предприятия маркетинг приобретает новые оттенки и играет особую роль в управленческом процессе. Это связано с одной стороны с особенностями инновационной деятельности, которая по своей сути является рискованной и не гарантирует получение положительного результата, а с другой стороны, это связано с двойной функцией маркетинга в деятельности современных предприятий, которая выражается [4, С.38]:

1. в создании возможностей и их эффективном использовании в соответствии с имеющимся инновационным потенциалом предприятия;
2. в осуществлении управления предприятием с использованием комплекса тактических инструментов и средств, связанных с продвижением товара, дистрибуцией, ценовой политикой и коммуникациями, которые позволяют предприятию завоевать целевую долю рынка.

Роль маркетинга в инновационном развитии предприятия заключается в осуществлении инновационной деятельности таким образом, чтобы организация обмена и коммуникации между потребителями инноваций и предприятиями способствовали эффективному совпадению спроса и предложения на инновационные продукты, технологии, услуги.

Инновационная деятельность предприятий связана с разработкой, внедрением, использованием новшеств. Все эти процессы невозможно осуществить без проведения маркетинговых исследований, которые позволяют дать объективную оценку рыночной ситуации в целях достижения желаемого результата с меньшим риском, что особенно важно в условиях инновационного развития.

Литература:

1. Никулина О. В. Маркетинг инновационного развития предприятия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. – №10. – С. 50-55.
2. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – С.71.
3. Никулина О. В., Покуль В. О. Маркетинговая концепция реализации инновационных идей // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. – № 24. – С.37-44.
4. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – С.38.
5. Воронина Л. А., Ратнер С. В., Иванова Н. Е. Итерационный маркетинг инновационного развития экономики России. – Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ АПСН, 2008.

Е.Б. Соболева
магистрант НОУ ВПО «СФГА»,
филиал в г. Владимире, Россия

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются вопросы развития системы мотивации труда на предприятии

Ключевой задачей менеджмента является управление имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами с целью получения оптимального результата. В настоящее время общепринятой стала концепция о том, что важнейшим ресурсом предприятия является его персонал (зачастую именуемый человеческим капиталом), и в свете этой концепции особое значение приобретает оптимизация управления человеческими ресурсами. Одной из важнейших характеристик человеческого капитала является его мотивация к труду, и управление этим показателем играет ключевую роль в управлении персоналом, поскольку общепринятым является представление о существовании прямой зависимости между мотивацией сотрудника и эффективностью его труда [1, С. 57].

В последнее время особенно усилилось внимание к проблеме мотивации как функции управления, с помощью которой руководство любого предприятия побуждает работников действовать наиболее эффективно для обеспечения производственного процесса в соответствии с намеченным планом. Процесс создания либо реконструкции организационной структуры управления неразрывно связан с разработкой систем управления персоналом, контроля и информационного обеспечения, а люди – это основной источник эффективного развития предприятия.

Мотивация – это деятельность, которая активизирует коллектив предприятия и каждого работающего и побуждает их эффективно трудиться для выполнения целей. Только тот руководитель добивается успеха, который признает людей главным источником развития организации.

Задача мотивации труда в практике управления – побуждение людей наиболее эффективно выполнять работу в соответствии с делегированными им правами и обязанностями.

Мотивация выполняет на предприятии важную роль и является основным носителем интересов работников. В качестве стимулов могут выступать отдельные предметы, действия других людей и многие иные ценности, которые могут быть предложены работнику в компенсацию за его повышенные умственные или физические усилия.

Мотивация играет ведущую роль в производительности труда, в эффективности организации или предприятия в целом. Знание структуры и иерархии мотивов различных категорий работников позволяет избежать многих ошибок в управлении и создать надлежащие условия для реализации творческого потенциала каждого участника производственного процесса.

Существенный недостаток российских предприятий – недооценка потенциала и интеллектуальных ресурсов людей, работающих в организациях. А ведь человеческий потенциал для предприятия – это основное конкурентное преимущество. В настоящее время необходимо, чтобы весь персонал организации действовал как сплоченная команда с четким видением будущего, ясным представлением о своем значении и мотивацией на самостоятельные действия для достижения поставленных целей. Хорошо обученный, мотивированный и организованный персонал определяет судьбу предприятия.

Проблемы построения системы мотивации и стимулирования труда в настоящее время являются одной из актуальных, поскольку остается нерешенным вопрос о наиболее эффективных механизмах мотивации и стимулирования работников организаций различных сфер деятельности [2, С. 20].

Для эффективного же использования мотивации в целях усиления управленческого воздействия необходимо хорошо представлять ее сущность, то есть потребности, интересы, способности, желания, ожидания,

ценностные ориентации, установки. В то же время теоретические аспекты построения механизмов мотивации, адекватных российской специфике, нуждаются в дальнейшей разработке. Современный этап экономических реформ в России характеризуется тем, что предприятия работают в обстановке растущих требований различных общественных групп. В этой связи особую актуальность приобретает создание эффективной системы мотивации работников.

Литература:

1. Управление персоналом: учебник / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ, 2010. – 560 с.
2. Власова, Е. Система мотивации: как привлечь и удержать / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. – 2010. – № 8. – С. 19–25.

Сыров В.Д.

к.э.н., профессор кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

Трофимов Д.В.

студент ВлГУ, Россия

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА РАБОЧЕГО МЕСТА

Согласно ст. 209 Трудового кодекса РФ [1] *под рабочим местом понимается место, где должен находиться работник или куда ему необходимо прибыть в связи с его работой и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя.*

Определений «рабочего места» существует несколько [2].

Рабочее место – это неделимое в организационном отношении (в данных конкретных условиях) звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения одной операции технологического множества и оснащенное соответствующим оборудованием и технологической оснасткой. В более широком смысле – это элементарная структурная часть производства, в которой субъект труда взаимосвязан с размещенными средствами труда и предметом труда для осуществления единичных процессов труда в соответствии с целевой функцией получения результатов труда.

От того, как организованы рабочие места, во многом зависит эффективность использования самого труда, орудий и средств производства и, соответственно, производительность труда, себестоимость выпускаемой продукции, ее качество и многие другие экономические показатели функционирования предприятия.

Рабочее место включает следующие производственные элементы:

- производственную площадь;

- рабочую машину и оборудование;
- устройства для хранения инструментов, технологической оснастки;
- устройства для хранения материалов, заготовок, готовой продукции, отходов и брака;

- при необходимости подъемно-транспортные устройства и т.д.

Организация рабочего места предусматривает выполнение планировку, при которой решаются следующие задачи:

- обеспечение наименьших затрат рабочего времени на выполнение работ, которые закреплены за рабочим местом;
- минимизация физиологических усилий и нервно-психологической напряженности работника;
- удобство выполнения работы и обслуживания оборудования;
- хороший обзор в активной рабочей зоне всех частей оборудования, приборов, механизмов;
- оптимизация маршрутов передвижения работника по рабочему месту;
- рационализация рабочей позы (положения) работника;
- создание благоприятных условий труда;
- безопасность труда.

Организационная структура созданного рабочего места характеризуется параметрами, которые можно подразделить (Рисунок) на: входные, внутренние и выходные [3].



Организационная структура рабочего места.

Входные параметры рабочего места устанавливают взаимосвязь его с предыдущим рабочим местом, т.е. с технологической себестоимостью предыдущей операции, и отражают: трудоёмкость (штучное время) выполнения операции; вид сырья и основного материала их марку, ГОСТ, типоразмер и т.п.; покупных комплектующих изделий; потребность и вид топливно-энергетических ресурсов и горюче-смазочных материалов.

Внутренние характеристики и параметры отражают организационную структуру рабочего места: назначение; техническое оснащение (наличие рабочих машин и оборудования, вид и тип применяемого инструмента и технологической оснастки и т.п.); условия работы (нормальные, вредные, особо вредные); профессию и квалификацию работника; величину сконцентрированного в нём основного капитала; энерговооруженность; возможность выполнения работ определённого, наперёд-заданного уровня качества; габариты; массу и занимаемую производственную площадь.

Выходные параметры показывает эффективность функционирования рабочего места и «результативность» выполняемых на нём работ.

В этой связи выходные параметры отражают, во-первых, назначение рабочего места – получение *готового продукта* операции, во-вторых, кроме готового продукта на рабочем месте, как правило, может иметь место побочный продукт в виде отходов и потерь.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. В кн.: Кодексы и Законы Российской Федерации. – СПб.: ИГ «Весь», 2008. с. 737 – 828.
2. Бухалков М. И. Организация и планирование труда: Учебник. — М.: Инфра-М, 2007. – 400 с.
3. Сыров В.Д. Организация производства: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – 283 с. (Высшее образование: Бакалавриат). Гриф. ISBN 978-5-369-01170-6 (РИОР). – ISBN 978-5-16-006490-1 (ИНФРА-М).

И.Б. Тесленко

д.э.н., профессор, зав. кафедрой БИЭ ВлГУ, Россия

ФАКТОРЫ НАКОПЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

В статье определены факторы, влияющие на состояние интеллектуального капитала, и выявлены проблемы развития интеллектуального капитала в России.

В эпоху глобализации и открытости все возрастающее значение приобретает способность национальных экономик максимально использовать свои ресурсы и, прежде всего, трудовые. Интеллектуальный капитал, центральным звеном которого является человеческий капитал, становится важным стратегическим ресурсом.

Интеллектуальный капитал испытывает влияние многих факторов, которые составляют содержание такого интегрального показателя как индекс развития человеческого потенциала. Это валовой доход на душу населения, продолжительность жизни, уровень грамотности, число жителей, обучающихся в высших учебных заведениях и некоторые другие факторы.

Реальный ВВП на душу населения в России вырос с 13674 долл. до 23549 долл. в 2013 г. Продолжительность жизни выросла, но не так значительно, как хотелось бы: с 67,9 года в 1990 г. до 69,1 года в 2013 г. А вот уровень образования сократился с 98% в 1990 г. до 78% в 2013 г.

Для сравнения (по данным 2012 г., опубликованным в 2013 г.): продолжительность жизни в Японии составляла 83,6 года, в Швейцарии 82,5 года, уровень образования в Новой Зеландии – 100%, реальный ВВП на душу населения США 16,7 трлн. долларов, что составляет 23 % мирового ВВП⁵.

Младенческая смертность влияет на среднюю продолжительность жизни. По состоянию на 2011 год коэффициент младенческой смертности в России составляет 9,8 (64-е место в мировом рейтинге по данным ООН), в Японии – 2,4 (9-е место), 20-е место занимает Германия с показателем 3,3⁶.

Неутешительны показатели и темпа роста населения в России, которые имеют отрицательное значение (-0,1). Это во многом объясняется уровнем расходов на здравоохранение, которые в России не превышают 3,2% ВВП. По данным ООН, опубликованным в 2012-м году в первую десятку в рейтинге уровня расходов входят такие развитые страны, как Дания (9,7% ВВП), США (9,5% ВВП), Германия (9% ВВП).

В рейтинге по индексу образования (индекс грамотности взрослого населения и индекс совокупной доли учащихся, получающих образование) по данным на 2011 г., опубликованном в 2012 г., Россия занимает 49-ю позицию с показателем 0,784 между Фиджи (48-е место) и Гренадой (50-е место)⁷.

⁵ United nations development. Programme human development reports - <http://hdr.undp.org/en/media/Maps.pdf>

⁶ Центр Гуманитарных технологий – экспертно-аналитический портал <http://gtmarket.ru/countries/russia/russia-info>

⁷ Название страницы: Human development reports. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdrstats.undp.org/en/countries>

В целом, по основным вышеназванным показателям Россия отстает от развитых зарубежных стран. Среди других факторов, влияющих на интеллектуальный капитал, стоит остановиться на таких внутренних факторах как коррупция, уровень квалификации кадров, мотивация к инновационной деятельности и внешнем факторе - вступление России в ВТО,

В настоящее время в России идет процесс, который некоторые называют «долгожданной настоящей борьбой с коррупцией» (громкие дела о хищениях в министерстве обороны и других ведомствах), другие считают всплеском «антикоррупционной кампанейщины»⁸. О результативности борьбы с коррупцией можно судить по индексу восприятия коррупции в государственном секторе страны. По оценкам Центра антикоррупционных исследований, в 2011 году в Индексе восприятия Россия занимала 143 место, в 2012 - 133 из 174 возможных. Хотя положительная динамика налицо, граждане в большинстве случаев скептически относятся к борьбе с коррупцией во власти, которую ведет сама власть.

Что касается вступления России в ВТО, выяснилось, что готовыми успешно конкурировать на отечественном рынке признали себя лишь 1/4 российских транспортных компаний, к конкуренции на рынках СНГ оказались готовы 18%, а на рынках дальнего зарубежья – только 9% предприятий. Большинство отечественных компаний считают неизбежным свое поглощение зарубежными конкурентами.

Вместе с тем вступление в ВТО должно положительно сказаться на бизнесе большинства игроков ИТ-рынка. Под влиянием усилившейся конкуренции и закрытия неконкурентоспособных предприятий, ориентированных на внутренний рынок, дефицитные трудовые и иные ресурсы смогут переместиться в новые сектора, в том числе ориентированные на экспорт.

В сфере здравоохранения будет осуществляться допуск зарубежных компаний и лиц к оказанию коммерческих медицинских и стоматологических услуг без ограничений, а услуг больниц (стационаров) – с правом России ограничивать учреждение нерезидентами коммерческих стационаров на российской территории. Все это может стать стимулом развития интеллектуального капитала.

Что касается обеспеченности кадрами и их квалификации, то Россия открывает вторую десятку стран, испытывающих нехватку квалифицированных кадров. Сложности с этим испытывают 44% компаний⁹.

⁸ Россия в Индексе Восприятия Коррупции – 2012: новая точка отсчета. Официальный сайт: Центр Антикоррупционных исследований и инициатив: <http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriatiia-korruptcii/rossiia-v-indekse-vospriatiia-korruptcii-2012-novaia-tochka-otscheta>

⁹ Сафронова А. Почти половина компаний в РФ испытывает дефицит квалифицированных кадров <http://www.rb.ru/article/pochti-pоловина-kompaniy-v-rf-ispytyvaet-defitsit-kvalifitsirovannyh-kadrov/6739207.html>

Manpower опубликовала глобальное исследование Manpower Talent Shortage Survey за первую половину 2011 года. Опросив порядка 40 тыс. работодателей в 39 странах, компания выяснила, что, несмотря на высокий уровень безработицы во всем мире, предприятия испытывают кадровый голод.

Самый большой дефицит профессиональных кадров в мире, испытывает Япония, он составляет 80%. Чуть меньший дефицит испытывают Индия и Бразилия с показателями 67 и 57% соответственно. Кроме них в десятку стран с острым дефицитом кадров вошли Австралия (54%), Тайвань (54%), Румыния (53%), США (52%), Аргентина (51%), Турция (48%), Швейцария (46%).

По данным опроса, в мире больше всего не хватает технических специалистов, работников торговли, инженеров, рабочих, административных кадров, финансистов и IT-специалистов¹⁰.

Общая потребность в IT-специалистах в России оценивалась в размере от 200 до 500 тысяч человек¹¹. В здравоохранении есть дефицит кадров по клиническим специальностям и в амбулаторном звене, особенно в среде среднего медицинского персонала¹². Дефицит кадров остро ощущается в стройиндустрии и инфраструктурном комплексе. Спрос на квалифицированные рабочие руки растет в машиностроении и металлообработке, в сельском хозяйстве и жилищно-коммунальной сфере.

Специалисты считают, что этот дефицит кадров в нашей стране связан со снижением качества высшего образования. Нехватка технических специалистов восходит еще к 90-м годам XX века, когда престижность инженерных специальностей снизилась на фоне популярности профессий юриста и экономиста¹³.

Дефицит квалифицированных кадров также связан с отсутствием системы профильного образования, дальнейшего трудоустройства и мотивации персонала для работы на той или иной позиции. В России развиваются новые виды деятельности, профессиональные области, специалистов в которых на рынке крайне мало. К таким профессиям можно отнести, например, менеджеров по связям с инвесторами, специалистов по прогнозированию спроса, юристов по деривативным продуктам, профессионалов в сфере инвестбанкинга. По всем прогнозам кадровый голод будет только расти.

¹⁰ Джоррес Дж.А. Цель новой эпохи – человеческий капитал // Ділова панорама. – июль-август, 2013. - <http://www.manpower.ru/pressroom/massmedia/detail.php?ID=183416>

¹¹ <http://nacproject.viperson.ru/wind.php?ID=424865>

¹² РИА Новости <http://ria.ru/society/20120404/617690668.html#ixzz2aqIha5rs>

¹³ Тугускина Г.Н. Состояние и тенденции развития человеческого капитала в России // [Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского](#) - 2011 № 24

Для России характерно простое воспроизводство человеческого капитала. Это воссоздание и поддержание человеческого капитала в неизменном объеме, причем как в количественном, так и в качественном отношении.

Расширенное воспроизводство предполагает как раз развитие и количественных и качественных характеристик человека. Важной составляющей расширенного воспроизводства должна стать подготовка людей, способных предложить новую идею и успешно реализовать её на практике. Речь идет о развитии творческих способностей через тренинги, практикумы, дополнительное образование и обучение. Двигаясь по пути прогресса, создается сообщество интеллектуального капитала.

Переход России на инновационный путь развития связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Будущее России зависит от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и использованию своих навыков и талантов, от мотивации к инновационному поведению и от отдачи, которую приносит труд каждого человека¹⁴.

Подводя общий итог, следует отметить, что наращивание интеллектуального капитала – главная цель и условие перевода экономики на инновационный путь развития. Совершенствование национальной системы здравоохранения и образования, развитие механизма стимулирования творческих способностей, регулирование занятости и профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов в условиях усиления глобальной конкуренции могут изменить конкурентные позиции страны на мировых рынках.

Литература:

1. United nations development. Programme human development reports - <http://hdr.undp.org/en/media/Maps.pdf>

2. Центр Гуманитарных технологий – экспертно-аналитический портал <http://gtmarket.ru/countries/russia/russia-info>

1 Название страницы: Human development reports. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdrstats.undp.org/en/countries>

3. Россия в Индексе Восприятия Коррупции – 2012: новая точка отсчета. Официальный сайт: Центр Антикоррупционных исследований и инициатив: <http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriatiia-korruptcii/rossiia-v-indekse-vospriatiia-korruptcii-2012-novaia-tochka-otscheta>

4. Сафронова А. Почти половина компаний в РФ испытывает дефицит квалифицированных кадров <http://www.rb.ru/article/pochti-polovina-kompaniy-v-rf-ispytyvaet-defitsit-kvalifitsirovannyh-kadrov/6739207.html>

¹⁴ <http://nacproject.viperson.ru/wind.php?ID=424865>

МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ положения малого инновационного предпринимательства в регионе, исследована динамика его развития. Выявлена и обоснована необходимость стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса.

В условиях замедления экономического роста, особое значение приобретает исследование проблем, связанных с применением эффективных механизмов развития малого инновационного предпринимательства. Именно инновационное предпринимательство является ключевым фактором успеха для динамичного развития региона.

Во-первых, малый бизнес играет важную роль в создании конкурентной среды. Обладая способностью быстро реагировать на появление новых потребностей, на изменение спроса, малый бизнес придает дополнительную чувствительность, мобильность и гибкость экономике.

Во-вторых, небольшие предприятия со временем вырастают в более крупный бизнес, и даже глобальные корпорации.

В-третьих, малый бизнес является благоприятной средой для инноваций. Малые фирмы теснее связаны с научными исследованиями и с высокотехнологичными секторами, чем инновации в больших компаниях; малые фирмы более эффективны в реализации высокотехнологичных инноваций; малые фирмы в среднем в 13 раз эффективнее с точки зрения количества инноваций, приходящихся на одного работника, чем крупные компании.

За период с 2010 по 2012 год наблюдалось наиболее активное развитие малого предпринимательства в регионе, количество малых предприятий во Владимирской области выросло почти в полтора раза, тогда как в целом по России – всего на 4.6%. При этом оборот малых предприятий Владимирской области за этот же период увеличился на 74%. По обороту малых предприятий Владимирская область занимает шестое место среди регионов Центрального федерального округа.

В 2013 году оборот малых предприятий (без микропредприятий) во Владимирской области вырос по сравнению с показателями 2012 года на 11.3%. По числу занятых в малом бизнесе Владимирскую область в Центральном федеральном округе опережают только Москва, Московская и Воронежская области. Однако, количество индивидуальных предпринимателей сократилось с 45243 человек (на начало 2013 года), до 39080 человек

(на начало 2014 года), значительное сокращение количества индивидуальных предпринимателей связано с двукратным увеличением фиксированного взноса. Дальнейшее сокращение количества индивидуальных предпринимателей должно прекратиться ввиду изменения размера страхового взноса с 1 января 2014 года.

Во многом такой результат был достигнут политикой администрации области, цель которой была активная поддержка малого бизнеса во Владимирской области. В частности в регионе реализована целевая программа «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2011-2013 годы». К основным инструментам поддержки относятся: субсидии (по договорам лизинга), предоставление гарантий перед кредитными учреждениями, займов и прямых инвестиций.

Использование в бизнесе новых разработок позволит предприятиям инновационной сферы региона выйти на новый высокий уровень качества выпускаемой продукции, что сделает ее более востребованной и конкурентоспособной на рынке.

Мерами по развитию инновационного направления в малом бизнесе Владимирской области могут стать: организация тесного сотрудничества между научно-исследовательскими учреждениями и бизнесом; проведение конкурса и выделение грантов на лучшую бизнес-идею инновационной компании; привлечение к государственным заказам предприятий с высокой долей инновационного производства; проведение открытых семинаров с подробным объяснением преимуществ от внедрения инноваций в бизнесе; создание механизма поддержки и поощрения предприятий использующих инновационные технологии; организация и проведение общественных форумов с участием всех заинтересованных лиц для выявления актуальных вопросов и проблем.

Результатами внедрения таких мер должно стать - субсидирование инновационных проектов, развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства, что позволит существенно сократить цикл от разработок до их внедрения и коммерциализации, а так же расширение доли современного производства в экономике региона.

Важным фактором развития малого предпринимательства в целевой программе занимает создание и развитие бизнес-инкубаторов, которые получают все большую популярность в России, а во Владимирской области внедрение этого механизма содействия малому предпринимательству уже приобретает масштабный характер. В области уже работают пять бизнес-инкубаторов: в городах Судогде, Муроме, Покрове, Коврове, посёлке Ставрово. Причем бизнес-инкубатор в г. Коврове характеризуется как инновационный, ориентированный на IT-технологии, мехатронику, энергосбережение, робототехнику и биотехнологии.

По уровню развития малого и среднего бизнеса Владимирская область заняла третье место рейтинга среди регионов России в 2013 году, подготовленном Центром экономического анализа "РИА-Аналитика", уступив место только Москве и Санкт-Петербургу.

Таким образом, малые предприятия во Владимирской области вносят значительный вклад в развитие региональной экономики, создают рабочие места, решая проблему занятости населения, ускоряя экономический рост. Способствуют инновациям и технологическому развитию экономики региона. Важной ролью инновационного предпринимательства обусловлена необходимость выработать программы стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса.

Литература:

1. Итоги социально-экономического развития Владимирской области в январе - апреле 2014 года [Электронный ресурс]: Администрация Владимирской области. – Режим доступа: <http://www.avo.ru/region/results>

2. Малое и среднее предпринимательство — Основные показатели [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области, 2014. - Режим доступа: <http://vladimirstat.gks.ru/>

3. Постановление Губернатора Владимирской области от 15 июня 2010 г. №681 «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2011-2013 годы»

4. Постановление Главы Владимирской области от 05 ноября 2014 г. №1254 «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014-2020 годы». (в ред. от 03.03.2014 [N 181](#), от 11.03.2014 [N 215](#)).

5. Центр экономических исследований «РИА-Аналитика» [Электронный ресурс] : Электрон. Журн. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru>

Н.Н. Тимофеев

к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются проблемы конкурентоспособности и эффективности функционирования подвижного состава пассажирского АвтоТранспортного предприятия. Анализируются технико-эксплуатационные и экономические показатели работы пассажирского предприятия автомобильного транспорта. Обосновываются направления и возможности и

направления и возможности эффективного использования подвижного состава при работе на различных маршрутах. Приводится система показателей оценки конкурентоспособности и эффективности пассажирских перевозок городским автобусным автомобильным транспортом.

Основной задачей пассажирского АвтоТранспортного предприятия (АТП) является максимальное, по возможности, удовлетворение потребностей населения города (района, области, Мегалополиса) в перевозках с наименьшими затратами с учётом конкурентоспособности, эффективности и качественной работы подвижного состава на различных маршрутах на основе совершенствования организации транспортных и технологических процессов, улучшения, развития и изменения маршрутных сетей, а также реализации ряда других организационно-технических, технологических и экономических мероприятий.

В современных условиях потребности в пассажирских перевозках в городах (районе, области, мегалополисе), при наличии других видов транспорта (такси, троллейбуса и т.п.), могут удовлетворять, на наш взгляд, автобусные АвтоТранспортные предприятия. Так как в условиях массовых пассажирских перевозок автобусный автомобильный транспорт опережает альтернативные виды транспорта по основным технико-эксплуатационным и экономическим показателям их деятельности.

В условиях развивающихся рыночных отношений на предприятиях пассажирского АвтоТранспортного предприятия наблюдаются изменения и совершенствования в условиях и методах хозяйствования, направленные на повышение конкурентоспособности, как в целом, так и по отдельным направлениям его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

При господстве административно-командных методов управления руководители автобусных автотранспортных предприятий автомобильного транспорта вообще не сталкивались с проблемами конкурентоспособности. Основной задачей пассажирского АвтоТранспортного предприятия того периода было выполнение, а лучше перевыполнение запланированных директивных заданий по объёму перевозок пассажиров, показателей производственной программы по эксплуатации, техническому обслуживанию и текущему ремонту подвижного состава, эффективному использованию основного и оборотного капитала, обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, повышению производительности труда, использованию фонда оплаты труда, снижению себестоимости перевозок, росту доходов и уменьшению убыточности пассажирского АТП.

Такой подход не ориентировал и не позволял определить и оценить конкурентоспособность предприятия по выполняемым работам и оказываемым услугам.

В тоже время, существовала определённая состязательность в форме социалистического соревнования как между различными типами предприятий автомобильного транспорта, так и между его работниками в форме товарищеского соперничества, сотрудничества и взаимопомощи.

Социалистическое соревнование являлось одним из важнейших средств повышения производительности труда, эффективности производства, улучшения качества перевозок пассажиров и выполнения работ по техническому обслуживанию (ТО) и текущему ремонту подвижного состава автобусного автотранспортного предприятия на основе творческой активности его работников, а также средством вовлечения персонала предприятия в управление производством. По итогам социалистического соревнования коллектив пассажирского АвтоТранспортного предприятия и отдельные передовики производства за лучшие достижения в труде поощрялись морально и вознаграждались материально.

Однако, достигнутые результаты, а также победы и поражения в социалистических соревнованиях никак не влияли на статус, положение и роль автобусного предприятия и его работников в решении хозяйственных вопросов и проведении экономической политики в условиях централизованного отраслевого управления. Кроме того, государство допускало и позволяло пассажирским АТП быть планово-убыточными и дотационными.

Переход к рынку и проводимые реформы затронули всех субъектов рыночных отношений и поставили деятельность пассажирских предприятий автомобильного транспорта в жёсткие рамки. Для того, чтобы адаптироваться в этих сложных условиях, то есть выживать, развиваться и получать дополнительный доход в ходе конкурентной борьбы за клиента, пассажирские АТП должны постоянно совершенствовать отношения, возникающие в процессе его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. Это побудило и заставило руководителей автобусных АвтоТранспортных предприятий осваивать новые формы и методы управления производством и решать проблемы обеспечения и поддержания конкурентоспособности и эффективности работы предприятия в новых условиях.

Неотъемлемой частью рыночных отношений является конкуренция и поэтому, для эффективного функционирования пассажирского АТП необходимо опираться не только на тщательное изучение возможностей рынка, отношений, которые возникают между автобусными АвтоТранспортными предприятиями и потребителями их продукции (работ, услуг) с учётом их требований и возможностей, но самим АТП осуществлять активное воздействие на рынок и существующий спрос на пассажирские перевозки с целью повышения доли рынка, увеличения рентабельности и доходности производства в целом с наименьшими затратами. Конкуренция в условиях пассажирского АвтоТранспортного предприятия – это состязательность хозяйствующего субъекта на доступных сегментах рынка за ограниченный

объем и платёжеспособный спрос различных социальных групп населения (потенциальных пассажиров) для достижения своих целей (получение прибыли) при наличии конкурентных преимуществ в данный период времени, определяющих возможности (потенциал) АТП и его способности эффективно функционировать на рынке в перспективе.

Конкурентоспособность и эффективность работы подвижного состава пассажирского АвтоТранспортного предприятия представляет собой объективную необходимость, направленную на улучшение количества и качества оказываемых АТП услуг по перевозке пассажиров и является одним из основных рычагов и движущей силой развития производственно-технической базы предприятия, организации транспортных и технологических процессов и инструментом управления производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью автобусного предприятия.

В условиях производственно-хозяйственной и финансовой деятельности пассажирского АТП можно выделить следующие виды конкуренции: видовая – соперничество между различными марками подвижного или услугами (работами); добросовестная – ведётся с соблюдением принципов законности; недобросовестная – связана с осознанными нарушениями законности при оказании услуг или выполнении работ; неценовая – базируется на предоставлении более широкого набора услуг (работ) с повышенным качеством надёжности и комфортности при относительно неизменных ценах (тарифах); олигополистическая – борьба за достижение выгод (преимуществ) между предприятиями автобусного автомобильного транспорта; открытая – сознательно ориентирована на формирование отличий от конкурентов; предметная – соперничество за выполнение конкретной услуги (работы); свободная – состязательность значительного количества пассажирских АвтоТранспортных предприятий и потребителей их услуг (работ); скрытая – ведётся с нарушениями механизма свободного соперничества втайне от конкурентов; функциональная – состязательность в определённой сфере автобусных перевозок; ценовая – основана на предоставлении услуг (работ) по более низким ценам (тарифам); другие виды конкуренции.

Конкурентоспособность пассажирского АТП является тем результатом, который фиксирует наличие у предприятия конкурентных преимуществ, с учётом конкурентного потенциала предприятия, без которых конкурентоспособность не может быть оценена.

Конкурентный потенциал автобусного предприятия автомобильного транспорта характеризуется совокупностью параметров (показателей), которые определяют возможности и способности пассажирского АТП эффективно функционировать в данном сегменте рынка, увеличивать долю рынка и иметь достаточно высокий уровень рентабельности в ближайшем (не более года) и в будущем (не менее двух лет) периодах.

Конкурентные преимущества пассажирского АвтоТранспортного предприятия представляет собой набор факторов, которые в данный период определяют его превосходство над прямыми конкурентами, Фактор конкурентного преимущества автобусного предприятия автомобильного транспорта – это конкретный компонент (набор показателей) внешней и внутренней среды АТП, по которому оно превосходит конкурирующую организацию пассажирского АвтоТранспортного предприятия. Конкурентное преимущество автобусного предприятия автомобильного транспорта характеризуется концентрированным проявлением его превосходства над предприятиями-конкурентами в технической, организационной и экономической сферах деятельности и может быть измерено набором технико-экономических и эксплуатационных показателей, состоит в привязанности к конкретным причинам и условиям деятельности пассажирского АТП и подвергается неоднозначному и разнонаправленному влиянию разрозненных внешних и внутренних факторов.

Конкурентоспособность автобусного предприятия автомобильного транспорта отражает совокупные итоги его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, которые характеризуют не только состояние и развитие всех структурных подразделений АТП (факторы внутренней среды), но и реакцию предприятия на изменение воздействия внешних факторов.

Оценка конкурентоспособности пассажирского АвтоТранспортного предприятия позволит реально охарактеризовать его сильные и слабые стороны, определить направления их эффективного регулирования в целях повышения доходности предприятия и снижения его убыточности при выполнении перевозок пассажиров и оказании иных услуг. В современных условиях могут быть использованы следующие методы оценки конкурентоспособности автобусного предприятия автомобильного транспорта: экспертный метод – основан на количественной (бальной) оценке показателей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий-конкурентов; метод эффективной конкуренции – базируется на выявлении сравнительных преимуществ предприятий-конкурентов по основным технико-экономическим и финансовым показателям, отражающих эффективность их деятельности при прочных рыночных позициях; матричные методы – основаны на рассмотрении и анализе факторов, которые наиболее значимы в рыночных условиях для конкурентной позиции предприятия; другие методы оценки конкурентоспособности предприятия (индикативный метод, маркетинговый подход и т.п.).

Процесс оценки конкурентоспособности пассажирского АвтоТранспортного предприятия должен начинаться с определения и изучения предприятий-конкурентов с учётом его схожести (похожести) с потенциальными конкурентами, затем собирают информацию о всесторонней деятельно-

сти конкурентов с учётом их возможностей и способностей удовлетворять запросы потребителей услуг (работ). На этой основе: -формируются требования к оказываемым услугам (перевозка пассажиров) автобусным предприятием автомобильного транспорта; -определяются цели пассажирского АТП и перспективы рынка автотранспортных услуг; -формируются и выбираются нормативные показатели, которые характеризуют и отражают высокий уровень оказания услуг потребителям; - рассчитываются единичные, групповые и интегральные показатели конкурентоспособности пассажирского АТП на основе сопоставления его технических, экономических и финансовых параметров с аналогичными параметрами предприятий-конкурентов; -выделяются ключевые факторы успеха автобусного предприятия автомобильного транспорта на рынке автотранспортных услуг и выявляются слабые стороны его деятельности.

Для того, чтобы составить объективное мнение о конкурентоспособности пассажирского АвтоТранспортного предприятия, необходимо оценить его производственно-хозяйственную и финансовую деятельность набором параметров (характеристик деятельности) и сопоставить их с аналогичными параметрами предприятий-конкурентов по следующим критериям: -явный лидер (лучше, чем у других), -выше среднего уровня, -средний уровень (стабильное положение на рынке), -невысокий уровень (необходимо принять меры), -положение слишком тревожное (позиции на рынке необходимо улучшать). В состав таких показателей могут быть включены: -основные характеристики подвижного состава и элементов производственной базы автобусного предприятия (тип подвижного состава, пополнение новыми марками автобусов, стоимость транспортных средств и других объектов основного капитала (основных фондов). фондоотдача транспортных средств и основных фондов предприятия, фондовооруженность труда и т.п.); -техничко-эксплуатационные показатели (наличие инвентаря (подвижного состава). коэффициент технической готовности автобусов, коэффициент выпуска подвижного состава на линию, время пребывания в наряде, машино-часы в работе, производительный пробег, количество и протяжённость маршрутов, объём перевозок пассажиров, пассажирооборот и т.п.); -показатели, отражающие материально-техническое обеспечение пассажирского АТП (потребности предприятия в автомобильном топливе, смазочных материалах, всех видов энергии, автомобильных шинах и т.п.); - финансово-экономические показатели (доходы и расходы по предприятию в целом и перевозкам пассажиров по маркам подвижного состава на различных маршрутах, прибыль предприятия, амортизационные отчисления и т.п.); -эффективность работы автобусов на городских и пригородных маршрутах (машино-часы работы, действующий тариф на перевозку пассажиров, доходы и затраты на перевозку пассажиров, уровень убыточности и т.п.); -техническое обслуживание и ремонт

подвижного состава (количество технических воздействий, трудоёмкость работ по техническому обслуживанию (ТО) и текущему ремонту (ТР) подвижного состава, расходы на проведение раб по ТО и ТР, затраты на автошины и запасные части и т.п.); -кадровая политика пассажирского АТП (численность персонала АвтоТранспортного предприятия по категориям работников, состояние трудовой и производственной дисциплины, подготовка и повышение квалификации работников предприятия и т.п.); - социальная политика предприятия (фонд оплаты труда, формы и системы оплаты труда, премии, доплаты, надбавки, материальная помощь, штрафы, проценты за кредит и т.п.).

Сравнение показателей пассажирского АвтоТранспортного предприятия с параметрами предприятий-конкурентов позволит количественно определить его рыночную конкурентоспособность, ориентировать автобусное предприятие на нужды рынка и предоставлять потребителю в перспективе дополнительные услуги (работы) в пределах определённого сегмента рынка.

Литература:

1. Справочник инженера-экономиста автомобильного транспорта / С.Л. Голованенко и др. – М.: Транспорт, 1984. – 320 с.
2. Пеньшин Н.В. Конкурентоспособность услуг автомобильного транспорта в условиях пост-кризисной модернизации экономики России. – Тамбов: Изд-во.гос.ун-та, 2010. – 156 с.
3. Иванова, Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. – Ростов н/Д.: 2008. – 298 с.

Г.А. Трофимова
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЭНЕРГЕТИКЕ

В статье анализируются методы определения тарифов на энергию и их последствия результаты. Учитываются такие особенности энергетического рынка, как наличие монопольных поставщиков, неэластичность спроса на энергию, комплиментарность электрической и тепловой энергии, отдельные и комбинированные способы производства. Произведены расчеты сравнительной стоимости единицы энергии, произведенной по альтернативным технологиям. Показана необходимость перехода с усредненного (котлового) тарифа на методы маржинального ценообразования.

Прежде, чем исследовать модели ценообразования, назовем необходимые для нашего анализа особенности энергетического рынка:

1. Существенная в отраслях коммунального обслуживания "экономия от масштаба" обуславливает желание иметь **монопольного поставщика** со всеми вытекающими последствиями - в большинстве стран отрасли коммунального обслуживания являются регулируемыми, или находятся в государственной собственности и управляются государством.

2. На энергорынке производятся и потребляются два комплиментарных товара (несовершенные товары-субституты) – электроэнергия и тепло.

3. Существует несколько технологий, способов производства обеих энергий. Для нашей проблемы достаточно выделить только два «крайних» способа: раздельное производство электрической и тепловой энергии, и комбинированное производство – когенерация электроэнергии и тепла, в которой тепло является «сбросным», то есть попутным товаром.

4. В условиях российских холодов, комбинированный способ однозначно является наиболее экономичным, почти в два раза увеличивающим коэффициент использования топлива. Но по ряду технологических и климатических причин он должен сочетаться с раздельными технологиями. Еще со времен СССР основу региональных энергокомплексов составляют ТЭЦ, работающих по комбинированному способу. В настоящее время региональные энергокомплексы являются осколками когда-то мощной единой системы энергоснабжения, разбитой надуманными реформами. Но переход к рыночной экономике не задел саму методику ценообразования электроэнергии и тепла. А эта методика имела политический подтекст, и была направлена на искусственное занижение цен на электроэнергию, что компенсировалось завышенными ценами на тепловую энергию.

Если первые 3 пункта характерны для всего мира, то последний отражает специфику России и нуждается в дополнительном осмыслении. Теоретико-практический анализ ценообразования в настоящей статье базируется именно на этих пунктах – монополизме и комплиментарности электрической и тепловой энергии.

В настоящее время расчет тарифов в России производится в соответствии с Основами ценообразования и Правилами государственного регулирования тарифов, утвержденными постановлением Правительства РФ от 26.04.2004 №109 и Методическими указаниями по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую) энергию на розничном (потребительском) рынке, утвержденными Приказом ФСТ России от 06.08.2004 № 20-э/2.

При регулировании тарифов на передачу электрической энергии применяются: метод экономически обоснованных расходов («затраты +») и метод доходности инвестированного капитала (RAB). RAB (*Regulatory Asset Base* — *регулируемая база инвестированного капитала*) — это система долгосрочного тарифообразования, основной целью которой является привлечение инвестиций в расширение и модернизацию инфраструктуры.

Ожидаемые преимущества методологии RAB перед системой «затраты плюс» - Энергокомпании в системе RAB получают гарантированный возврат инвестиций и доход на инвестиции, достаточный для обслуживания кредитов и получения прибыли. Кроме этого, они получают стимул к снижению издержек, так как сэкономленные средства остаются в компании в отличие от применяемой исторически в России системы «затраты плюс». В целом, выбор метода регулирования производится регулирующим органом.

Тарифы на услуги по передаче электроэнергии дифференцируются по четырём уровням напряжения (ВН, СНI, СНII, НН) и устанавливаются едиными (котловыми) с учетом равенства тарифов для всех потребителей услуг, расположенных на территории соответствующего субъекта РФ и подключенных к сетям одного уровня напряжения, и не зависят от того, к сетям какой организации они подключены. В 2009 года в рамках подготовки к внедрению в России нового метода регулирования тарифов RAB в ФСТ были утверждены Методические указания по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала, определены нормы доходности на инвестированный капитал. Правительство внесло поправки в законодательную базу «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в РФ». Это обеспечило возможность широкого применения в России новой методики формирования тарифа.

Развитие событий показало, что новая методика ценообразования не способствует снижению тарифов. В 2013 году начался эксперимент в семи пилотных регионах (включая Владимирскую область), где введены так называемые социальные нормы потребления. Согласно задумке правительства, оплата электроэнергии должна будет производиться по спецтарифу с использованием социальной нормы. В результате до 01.07.14 для основной массы жителей Владимирской области будет действовать социальные нормы потребления электрической энергии 50 квт-час в месяц. После 01.07.14г. будут введены откорректированные социальные нормы и тарифы, но изменений в самом подходе к ценообразованию не предвидится.

Называются 2 причины введения чрезвычайно низкой социальной нормы потребления и высоких тарифов. С помощью новых тарифов государство предполагает:

- 1) Принудить население к экономии энергоресурсов.
- 2) Снизить объемы так называемого перекрестного субсидирования, при котором большую часть тарифа населения оплачивают крупные промышленные потребители.

Проверим обоснованность этих предположений с позиций экономической теории.

Предположение о принуждении населения к экономии потребляемой энергии. Эффект снижения потребления любого товара с ростом его

цены обусловлен эластичностью спроса на этот товар. Эластичен ли спрос на электроэнергию в окрестности 50 квт-час в месяц? - Элементарный бытовой расчет показывает, что одна 100-ватная лампочка, работающая 8 часов в день, уже расходует 24 квт-час электроэнергии в месяц, то есть половину от норматива. Допустим, остальную половину норматива возьмет на себя необходимый всем холодильник. Но тогда не менее необходимые всем стиральные машины, утюги, телевизоры, компьютеры, микроволновки и зарядники, видимо, отнесены чиновниками к «излишества», которыми граждане, экономии ради, могут и не пользоваться. Слишком абсурден образ экономного российского гражданина, сидящего долгими зимними вечерами под стоваттной лампочкой без упомянутых «излишеств» НТП. Очевидно и то, что потребление в окрестности 50-150 квт-час практически не эластично. Люди будут пользоваться достижениями научно-технического прогресса в том объеме, в котором необходимо, а насильное ограничение подачи энергии скажется не на экономии, а на уровне жизни граждан.

Спрос на тепло неэластичен еще более. Регулирование подачи теплоносителя отдельными квартирами в многоквартирных домах технологически пока не возможно. Единственно доступный для населения способ экономии – энергосбережение при эксплуатации недвижимости. Но этот способ уже давно реализуется – замена старых окон на теплосберегающие пакеты и утепление фасадов идет повсеместно по мере материальных возможностей граждан. И не столько экономии ради, сколько ради тепла и комфорта. Итак, предположение об ожидаемой экономии потребления электроэнергии и тепла населением в результате распространения новой модели тарифообразования, не подтверждается.

Предположение о перекрестном субсидировании. Здесь также продолжим тему ценовой эластичности. В условиях монопольного рынка у неэластичных товаров есть еще одна сторона - монопольно высокая цена, определяемая индексом Лернера. Для сильно неэластичных товаров коэффициент эластичности составляет примерно 0,2. При упомянутом коэффициенте, индекс Лернера, указывающий долю монопольной цены, равен 5, то есть монопольная цена превышает цену свободного рынка в 4 раза. Проверим эту гипотезу, рассмотрев альтернативные технологии. Первая, доставшаяся в наследство с советского времени – производство комбинированной энергии (электроэнергия плюс тепло) на ТЭЦ. В этом варианте производство электроэнергии сопровождается выделением тепловой энергии (т.н. «сбросное» тепло), которая либо уходила в атмосферу, либо использовалась для отопления населенных пунктов – жилья, теплиц, объектов соцкультбыта. От каждой градирни ТЭЦ средней производительности сбрасывается в атмосферу порядка 200÷400 Гкал/ч.

Примерный соотношение электрической и тепловой (сбросной)

энергии на примере МиниТЭЦ составляет от 0,25 до 06 мВт/Гкал. Это означает, что производство электроэнергии в 1 МД сопровождается выбросом (неважно - в атмосферу или на отопление жилья) 1,5 -3 МД тепла.

Вторая рассматриваемая технология - производство тепловой энергии в домашних газовых котельных, получивший развитие с развитием коттеджного строительства и в автономных или локальных котельных. Обе эти технологии объединяет возможность использования одного и того же топлива – природного газа.

В качестве критерия для сравнения обычно берутся затраты (расход) условного топлива на единицу вырабатываемой энергии. Неважно, электрической или тепловой, поскольку оба вида можно измерить в одних и тех же единицах, например в мегаджоулях. Нам достаточно взять не условное топливо, а природный газ с теплотворной способностью 40 Дж/куб.м. Монопольной цену определяем для 1 мегаджоуля. Посмотрим на примере конкретного расчета, в основу которого положены установленные в сентябре социальные нормы потребления, средняя норма обеспеченности жилой площадью и тарифы. Все данные взяты по сентябрьским квитанциям в г.Владимире. Во Владимире все три вида коммунальных услуг поставляются единой организацией - ВКС, что облегчает сводку данных. Расчеты сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Расчетная таблица сравнительной стоимости тепловой и электрической энергии

Вид поставляемой энергии (топлива)	Социальная норма на 1 чел- месяц		Тариф (по квитанциям ВКС за сентябрь 2013г.)	Расходы потребителя (руб/чел-мес)	Стоимость энергии Руб/МД
	В расчетных единицах изм.	В мегаджоулях (МД)			
<i>Услуги, поставляемые ВКС</i>					
Электроэнергия	50 квт-час	180	3,5 руб/кВт-ч	175	1,00
Отопление (при средней обеспеченности жилой площадью 20 кв.м /чел.)	0,27 Гкал (0,0135 Гкал/кВ.м х 20кв.м жил. пл.)	1130	1694 руб/гКал	457	0,40
ГВС	0,2187 Гкал	916	1694 руб/гКал	370	0,40
ИТОГО Комбинированная энергия		2226		1002	0,45
Отопление природным газом с теплотворной способностью 40 Дж/куб.м		--	4 руб/куб.м		0,10

Из табл.1 следует, что стоимость 1МДж электроэнергии, полученной комбинированным способом, в 10 раз (!) выше стоимости 1МДж тепла, полученного отдельным способом (1 руб. против 10 коп.). А стоимость отопления и горячего водоснабжения, полученного комбинированным способом, в 4 раза (!) выше (40 коп. против 10 коп) того же товара, произведенного отдельным способом. Российский энергомонополизм во всей красе! Впрочем, владельцы автономных котельных давно и приятно удивляются тому, что отопление огромного частного дома природным газом обходится им дешевле, чем сетевое отопление квартиры в многоэтажке.

Для более адекватного сравнения цен на товары-субституты (электрическую и тепловую энергию) примем во внимание потери при производстве и преобразовании одного вида энергии в другой. Поэтому учтем коэффициент полезного использования топлива (КПИТ). При отдельном способе получения электроэнергии КПИТ = 0,46. КПИТ котельных на газе зависят от мощности и других технических характеристик, но обычно находится в окрестности 90 % . Такой же уровень КПИТ можно принять и для выработки комбинированной энергии на ТЭЦ. Указанные КПИТ откорректируют монопольный коэффициент для электроэнергии в сторону уменьшения в два раза и практически не изменят его для тепловой энергии. Но и в таком виде владимирские потребители уплачивают монопольную цену за тепло и горячую воду примерно в 4 раза большую, а за электроэнергию примерно в 5 раз большую, чем на конкурентном рынке. Итак, расчеты показали печальную сходимость экономической теории монопольного ценообразования с нашей тарифной практикой.

Заметим, что в российских условиях монопольно высокая и фактически бесконтрольная цена не способствует модернизации энергокомплекса. Взамен этого она субсидирует множество направлений, связанных с нерациональным использованием ресурсов: повышенную заработную плату энергетиков, как среднюю по отрасли, так и топ-менеджмента, расходы на содержание излишнего персонала (численность работников в электроэнергетике возросла в 2,5 раза с советских времен при одновременном понижении объемов поставки электроэнергии), и многое другое, достаточно освещенное журналистами обычных СМИ.

Таким образом, обе декларации - о принуждении населения к экономии энергии и ликвидации перекрестного субсидирования жителей промышленностью, не имеют ничего общего с реальностью в виду неэластичности спроса на энергию со стороны населения и существенно завышенного тарифа на тепловую энергию, которая в региональных ТЭК является во многом «сбросной».

Соотношение объемов производства определяется технологическим коэффициентом W – выработки электроэнергии на тепловом потреблении. Для примера приведем крайние значения:

	Технологическая установка	W, МВт/Гкал
1	ТЭЦ-ПГУ и паровым циклом P=100 ата	1,5-1,2
2	ТЭЦ-ПГУ и паровым циклом P=40 ата	1,0-0,8
3	мини-ТЭЦ ГТУ, ГПУ без паровой турбины до 8 МВт	0,42-0,3
4	мини-ТЭЦ с паровым циклом 13 ата, 200 ОС	0,15-0,05

Для окончательного прояснения регионального энергобаланса и разделения цен на электрическую и тепловую энергию (ЭЭ и ТЭ) надо знать соотношение объемов производства ЭЭ и ТЭ по комбинированному циклу и объемов потребления. Если верить социальным нормативам, то она потребляется домохозяйном в соотношении 8% ЭЭ и 92% ТЭ. В реалиях это соотношение другое – 20% ЭЭ к 80% ТЭ, или 1:4. А соотношение вырабатываемой энергии на МиниТЭЦ, как говорилось выше, составляет от 1:1,5 до 1:2,5. Городской житель, использующий комплиментарную (комбинированную) энергию от ТЭЦ, уже обеспечил покупку электроэнергии, выработанной с КПД в 2,2 раза большим. Однако региональная энергетическая комиссия и Федеральная служба по тарифам не предусматривают в тарифной политике естественного права потребителя на выбор варианта с затратами топлива в 2,2 раза ниже!

Вернемся к вопросу ценообразования на энергию в мировой практике. В 60-х годах в мировой практике ценообразования окончательно сформировался метод Вагнера, основанный на предельных затратах и учете альтернативных технологий. Согласно метода Вагнера, расход условного топлива на производство электрической энергии ТЭЦ должен быть незначительно меньше величины, чем при работе станции на конденсатор, т.е. как на обычной конденсационной станции. Применительно к нашей теме ценообразования это означает, что цена за тепловую энергию от ТЭЦ должна устанавливаться примерно на уровне затрат потребителя на покупку тепла от газовой котельной. А цена на электроэнергию примерно на уровне затрат, как если бы она вырабатывалась по отдельному способу (то есть на конденсационной станции). В мировой практике маржинальный метод ценообразования в энергетике – это мейнстрим. Он выбран наукой как единственный, направленный на повышение КПИТ, снижения нагрузки на экологию и воспринимается всеми участниками рынка энергии.

Литература:

1. Анисимов С.П. Хузмиев И.К. Ещё раз о проблеме калькулирования себестоимости в электроэнергетике её последствиях и её решении. <http://exergy.narod.ru/Anbsimov01.pdf>
2. Богданов А.Б. «Перекрестное субсидирование в энергетике России», журнал «Энергорынок» №3 2009г., стр.55-60.
3. Богданов А.Б. «О принципах анализа маржинальных издержек», журнал «Энергорынок» №10 2009г., стр.52-55

Г.А. Трофимова
к.э.н., доцент кафедры БИиЭ ВлГУ, Россия
Б. Джумаев
студент ВлГУ, Туркменистан

ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРКМЕНИСТАНА

В статье анализируется экспортный потенциал республики Туркменистан и его структурные и динамические характеристики в период государственной самостоятельности.

Туркменистан расположен на юго-западе Центральной Азии и занимает выгодное географическое положение – когда-то через его территорию проходил знаменитый шелковый путь. И в наше время страна объективно является "мостом" между Европой, европейскими государствами СНГ, центральной частью России, с одной стороны, и обширными регионами Центральной и Южной Азии, с другой стороны. На суше Туркменистан граничит с Казахстаном, Узбекистаном, Афганистаном и Ираном, имеет выход к Каспийскому морю. Туркменистан богат различными полезными ископаемыми. В стране имеются большие запасы ртути, серы, озокерита, и что немаловажно для засушливого пустынного климата, источники пресной питьевой и минеральной лечебной воды. Туркменистан известен и другими природными богатствами, пользующимися огромным спросом на мировом рынке. Например, в последнее время не малую статью дохода обеспечивает экспорт в Китай натурального шелка, получаемого тутовым шелкопрядом. Разведение тутового шелкопряда вменяется всем жителям Туркмении, получившим бесплатно участки земли, в обязанность. Но фактором стратегического значения, способным определить исторические судьбы Туркменистана, является наличие в республике больших запасов нефти и газа. По разведанным запасам газа Туркменистан занимал 2-е место даже в такой крупнейшей топливно-энергетической державе, которой являлся СССР. И в настоящее время по добыче газа Туркменистан занимает 4-е место в мире. На сегодня с уже эксплуатируемых месторождений ежегодно добывается более 80 млрд. кубометров газа, 6 млн. тонн нефти. Дополнительно к этому на территории республики открыты еще несколько крупных перспективных месторождений нефти и газа. Их разработка позволит в будущем увеличить добычу нефти втрое, а газа вдвое. Разведанные запасы золота позволяют республике создавать свой собственный золотой запас.

Избранная стратегия политического развития Туркменистана как демократического, светского государства, отсутствие в республике политической конфронтации создают прочную основу для формирования самостоятельной внешнеэкономической деятельности на мировой арене.

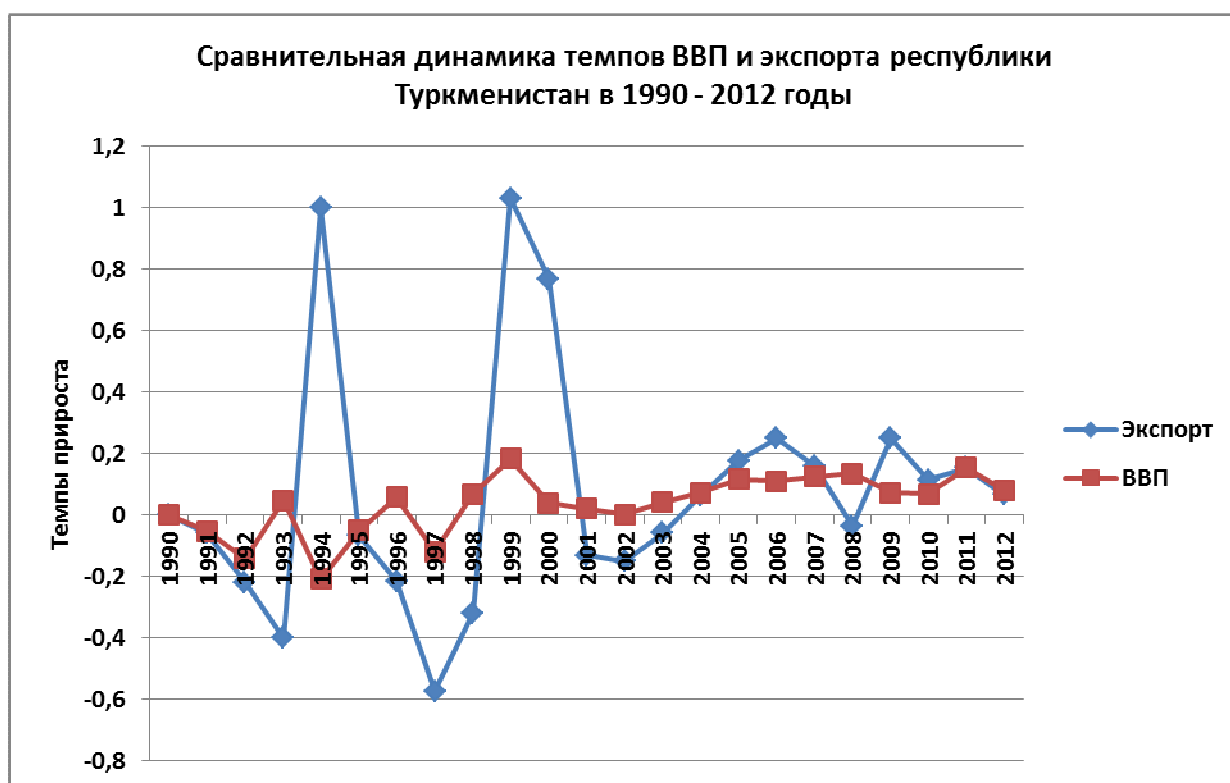
Недолгую 24-х летнюю историю Туркменистана, как самостоятельного государства, можно довольно четко разбить на 3 этапа, различающихся по динамическим характеристикам экономики в целом и развитием экспортного потенциала в частности. Необходимые для анализа статистические данные, начиная с 1990 года, сведены в табл.1. Перед распадом СССР Туркменистан уже был экспортно-ориентированной страной. Экспорт на душу населения в Туркмении был больше среднемирового (827,8 долларов) на 101,4 долларов. Но существующий в административно-плановой экономике диспаритет цен и отсутствие экономической самостоятельности не позволял Туркменистану проводить эффективную внешнеэкономическую политику в национальных интересах. Почти 70% товаров народного потребления и продовольствия Туркменистан получал из других регионов. Взамен по заниженной в 5 - 7 раз реальной стоимости в другие республики поставлялись газ, нефть, хлопок и другие ценнейшие продукты.

Таблица 1. Характеристики экспортной деятельности Туркмении, 1990-2012гг								
Год	экспорт, млрд, долл,	экспорт на душу населения, долларов	экспорт, млрд, долл,	рост экс- порта, %	доля в ВВП, %	Доля в экспортном потенциа- ле, %		
	текущие цены		постоянные цены 1990			в мире	в Азии	в Централь- ной Азии
1990	3,4	929,2	3,4		111,2	0,077	0,32	27,4
1991	3,3	885,3	3,2	-5,9	110,3	0,073	0,29	17,6
1992	2,6	682,9	2,5	-21,9	100,4	0,051	0,21	9
1993	1,6	394	1,5	-40	57,5	0,031	0,11	9,3
1994	3,4	818,5	3	100	145,1	0,061	0,21	22,3
1995	3,1	745	2,8	-6,7	142,5	0,048	0,17	18,1
1996	2,5	590,1	2,2	-21,4	105,8	0,037	0,13	15,7
1997	1,4	317	0,94	-57,3	51,3	0,019	0,067	9,1
1998	0,93	212,6	0,64	-31,9	32,7	0,013	0,05	7,6
1999	2,2	486,7	1,3	103,1	56,1	0,03	0,11	15,8
2000	4,7	1046,7	2,3	76,9	95,5	0,059	0,2	23,9
2001	5,5	1207,8	2	-13	81,4	0,071	0,25	28,3
2002	6	1305,7	1,7	-15	69	0,074	0,25	27,4
2003	7	1499,2	1,6	-5,9	62,3	0,074	0,25	25,6
2004	7,4	1585,1	1,7	6,3	61,7	0,065	0,21	20,2
2005	9,2	1931,3	2	17,6	65	0,07	0,22	19,5
2006	11,8	2458,8	2,5	25	73,1	0,079	0,24	19,1
2007	13,9	2862,7	2,9	16	75,4	0,08	0,24	17,8
2008	13,9	2817,3	2,8	-3,4	64,1	0,07	0,21	13,1
2009	15,1	3028,6	3,5	25	74,6	0,094	0,28	19,1
2010	17,2	3418,4	3,9	11,4	77,8	0,09	0,25	17,5
2011	21,8	4275,9	4,5	15,4	77,8	0,097	0,26	16,4
2012	25,7	4964,4	4,8	6,7	76,7	0,11	0,3	17,9

Туркменистан был практически полностью лишен возможности выходить со своими товарами на международный рынок, налаживать самостоятельные экономические отношения с сопредельными государствами.

Первый этап, 1990 – 1998 годы, период спада – практически весь период имеют место отрицательные темпы прироста ВВП и большая амплитуда колебаний темпов прироста экспорта вокруг нуля. Разрыв внутрисоюзных интеграционных связей в связи с распадом СССР нанес болезненный удар по экономике. Экспорт Туркмении сократился на 72,6% до 0,93 млрд. долл., а на душу населения на 77,1% до 212,6 долларов на человека. Среднегодовые темпы прироста объемов экспорта были отрицательными. Падение экспорта на душу населения в Туркмении составил -89,6 долларов или -9,6%. В сравнении с другими странами: доля в мире уменьшилась на 0,064%, доля в Азии уменьшилась на 0,27%, доля в Центральной Азии уменьшилась на 19,8%.

Следующий этап, с 1999 г. по 2004 г. - годы неустойчивого экономического роста. И экспорт, и другие экономические показатели этого времени характеризовались высокими перепадами от плюса к минусу и наоборот. Туркменистан пытался сформировать самостоятельную внешнюю экономическую политику.



Начиная с 2004 года Туркменистан вступил в фазу устойчивого и одновременно высокого темпа экономического роста. Этому не помешал даже мировой кризис 2008 года. Небольшой спад объемов экспорта в 3,5%

снова сменился высокими ежегодными темпами его роста – от 7 до 25%. И к настоящему времени он по своим экономическим показателям обогнал некоторые соседние страны, например, ранее опережающий Узбекистан.

Интересным для нас оказалось сравнение экспортного потенциала Туркменистана с непосредственными соседями – Ираном, Узбекистаном и Афганистаном, с которыми Туркмения имеет тесные экономические, исторические и культурные связи.

Год	Иран	Туркмения	Узбекистан	Афганистан
1990	13,4	3,4	4,2	0,42
2000	23	4,7	3,4	1,2
2010	116,5	17,2	12,3	1,6
2012	97,8	25,7	16,2	1,6

На протяжении 1998-2012 гг, экспорт Туркмении вырос на 24,8 млрд. долл, или в 27,6 раза до 25,7 млрд. долл.; изменение произошло на 0,17 млрд. долл, благодаря увеличению населения Туркмении на 0,8 млн, чел., а также на 24,6 млрд. долл, благодаря увеличению показателя экспорта на душу населения в Туркмении на 4751,8 долларов. Среднегодовой прирост экспорта Туркмении составил 1,8 млрд. долл, или 190,2%, Доля в мире выросла на 0,097%, Доля в Азии увеличилась на 0,25%, Доля в Центральной Азии выросла на 10,3%.

Год	Туркмения	Иран	Узбекистан	Афганистан
1990	929,2	237,4	206,2	35,6
2000	1046,7	348,9	136,2	59,3
2010	3418,4	1564,1	443,9	55,4
2012	4964,4	1279,7	566,9	52

За период 1998-2012 гг., экспорт на душу населения в Туркмении увеличился на 4751,8 долларов или в 23,4 раза (!). Среднегодовой прирост экспорта на душу населения в Туркмении составил 339,4 долларов или 159,6%,

В результате перехода на рельсы устойчивого развития экономика Туркмении окрепла. И по объемам внешнеэкономической деятельности она переместилась с 80 места в 1990 году на 75 место в 2012 году.

В настоящее время экспорт Туркмении меньше китайского в 90 раз и меньше японского в 34 раза. Но мы не сравниваем абсолютные объемы экспорта Туркменистана и азиатских тигров или драконов, например Китая

и Японии, ввиду разных «весовых» категорий и в экономике, и в численности населения. Но по объемам на душу населения имеет смысл сравнить: объемы экспорта на душу в Туркмении больше китайского в 3 раза (!), но все еще несколько меньше японского - на 38,3%. Это еще раз подтверждает тезис о значительном экспортном потенциале Туркменистана и хороших темпах его развития. А также о том, что будущее экономики Туркменистана связано именно с развитием экспортного потенциала.

В Туркмении до сих пор имеют место диспропорции между развитием добывающих, сырьевых отраслей и состоянием перерабатывающей промышленности, имеются серьезные проблемы в добыче нефти и газа, сохраняется высокая себестоимость туркменской нефти, не всегда достаточна квалификация технического персонала. Но это преодолимые проблемы. Страна вышла на высокие темпы экономического роста, ее товары востребованы на мировом рынке и ее экспортный потенциал является высоким.

Подытоживая результаты анализа динамики экспорта в Туркменистане в период 1990 – 2012 годы, мы можем сделать ряд выводов.

1. Распад СССР, разрыв его внутренних интеграционных связей оказал крайне негативное влияние на экономическое развитие Туркменистана в 90-е годы.

2. В функциональном плане перед молодой республикой стояла задача социально-экономического возрождения и обеспечения тесного экономического взаимодействия с различными субъектами международной жизни во имя внутренней стабильности и безопасности.

3. Система внешнеторговых связей государства Туркменистана находится в тесном взаимодействии с окружающей социальной и природной средой. Стороны этого взаимодействия составляют объективную основу для определения состава направлений внешней политики и экономики Туркменистана. Как во времена шелкового пути, так и в настоящее время Туркменистан является мостом между центральной частью России, и обширными регионами Центральной и Южной Азии.

4. Ориентация внешнеэкономической деятельности Туркменистана на динамичную экономику Юго-Восточной и Центральной Азии придала сильный положительный импульс его развитию, в результате европейский кризис 2008 года оказал несущественное влияние на высокие темпы экономического развития страны.

5. В настоящее время внешнеэкономическая политика Туркменистана направлена на то, чтобы занять достойное положение в СНГ, как евразийской суперсистеме международных отношений.

Г.А. Трофимова
к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия
Педро Маркс ван Дунем
студент ВлГУ, Ангола

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АНГОЛЫ 1970 – 2012 гг.

В 2010 году Ангола исключена из списка наименее развитых стран (НРС) и зачислена в группу развивающихся стран. В статье высказано предположение о том, что главными факторами этого события являются окончание долговременной гражданской войны и экономическая интеграция в мировое сообщество. Для доказательства проведено межстрановое сопоставление в период с 1970 по 2012 год.

Ангола — одна из крупнейших африканских стран, занимающая по площади более 1,2 тыс. кв. км. Соседи: Замбия, Конго, Намибия и ДР Конго. Столица: Луанда. Население - 12 миллионов чел. Страна разделена на 18 провинций. Основные этнические группы - овимбунду, мбунду, конго (или баконго). Городское население - 32%. Прирост населения - 3,3% в год. Средняя продолжительность жизни – около 46 лет (1992 г.). Основная религия: христианство. Основной экспорт: нефть, алмазы, другие полезные ископаемые, кофе, рыба, древесина.

С конца XV века Ангола являлась колонией Португалии. В 1960 году, после того, как в Луанде вспыхнуло восстание против колонизаторов, в Анголе началась гражданская война. 11 ноября 1975 года Ангола провозгласила себя независимой республикой. Президентом страны был избран лидер Народного движения Анголы (МПЛА) Агостиньо Нету. С тех пор - почти четверть века - Ангола находилась в состоянии гражданской войны. Во времена "холодной войны" Советский Союз и Куба поддержали марксистское движение, в то время как США и ЮАР эпохи апартеида поддерживали УНИТА.

Республика Ангола - член ООН с 1 декабря 1976 года. По классификации ООН страны делятся на три группы – развитые, развивающиеся и наименее развитые страны (НРС). По всем критериям – от продолжительности жизни до уровня дохода на душу населения – Ангола на момент освобождения относилась к наименее развитым странам. Интересно, что в то время группа НРС насчитывала 24 государства, а к настоящему времени список НРС расширился до 48 государств. Но Анголы в списке НРС уже нет! – она в 2010 году исключена из этого перечня и включена в список развивающихся стран. И это для страны, раздираемой в течение полу-

века глубокими противоречиями, большое достижение. С помощью межстранового сопоставления посмотрим, каким образом Ангола перешла на более высокую ступень.

Наша гипотеза заключается в том, что главным фактором перехода на путь экономического развития страны является окончание гражданской войны и перевод экономики на мирную внешнюю торговлю. Очевидно, что имеющийся у Анголы богатый природно-ресурсный потенциал (алмазы, нефть и многое другое) позволяет ей вписаться в кооперацию не только со странами-соседями, но и со всем миром - как с развитыми странами, так и с развивающимися. Поэтому межстрановое сопоставление проведем на показателях экспортного потенциала.

Экспорт Анголы и стран соседей в 1970-2012гг. млрд. долл.				
Год	Ангола	Демократическая республика Конго	Замбия	Намибия
1970	1	1.3	1.2	0.41
1980	1.8	3.5	2	1.9
1990	4	2.8	1.7	1.3
2000	6	1.2	0.68	1.6
2010	51.4	8.9	7.6	5.3
2012	81.2	10.7	9.7	5.5

Из всех макроэкономических показателей показатели экспорта являются самыми лабильными, но именно поэтому они являются хорошими индикаторами последующих структурных сдвигов. Сравним динамику таких показателей как объемы экспорта в млн. долл., объем экспорта на душу населения и долей экспорта Анголы в ВВП, в мире, в Африке и в центральной Африке.

Рассмотрим динамику экспорта Анголы в сравнении в абсолютном выражении со странами-соседями: Замбией, Намибией и Демократической республикой Конго (ДРК).

Из представленной таблицы видно, что если на начало получения независимости Ангола имела объемы экспорта значительно ниже, чем у соседей, то в 90-е обогнала их. Но впечатляющего 8-10 кратного превосходства по экспорту Ангола достигла в последнее 5-летие. То, что растущие объемы связаны не только с ростом населения страны и, следовательно, с ростом людского ресурса, но и с другими важными факторами, подтверждается материалами следующей таблицы – экспортом на душу населения.

Экспорт на душу населения в Анголе и в странах-соседях,
в 1970-2012, \$/чел.

Год	Ангола	Намибия	Замбия	Демократическая республика Конго
1970	171	528.6	278.7	66.4
1980	238.9	1840.4	335.3	132.8
1990	387.5	884.2	217.2	79
2000	429.2	841.7	67.6	25.1
2010	2627.2	2411.7	573	142.5
2012	3901.7	2412.8	688.9	162.9

Как видно, в начале самостоятельности Ангола существенно уступала по этому показателю более развитым Намибии и Замбии. Но в последнее пятилетие объемы экспорта на душу в Анголе превысили и намибийские, и замбийские. Справедливости ради следует заметить, что страны –соседи тоже не отличались политической и экономической стабильностью и имели характерные кризисные впадины в 80-х и нулевых годах. Но Ангола сумела обеспечить развитие внешнеэкономической деятельности и в кризисные для этих стран периоды, и в периоды общего экономического подъема. Поэтому для окончательного заключения, сопоставим экспортную деятельность Анголы с общемировой, с африканской и с Центральной Африкой.

Как видим, начиная с 90-х годов, тенденция спада экспортного потенциала Анголы была не только приостановлена, но и была сломлена на противоположную – доля экспорта в ВВП Анголы выросла в два раза – с 34% в 1980 году до 70% в 2011-м. Но еще более показательна динамика роли Анголы на мировой арене, на африканской континенте, в Средней Африке.

Год	Доля экспорта в ВВП, %	Доля экспорта Анголы, %		
		в мире	в Африке	в Средней Африке
1970	35.4	0.27	4.6	33.1
1980	33.8	0.08	1.3	15.9
1990	38.9	0.091	3.2	28.8
2000	67.5	0.074	3.2	34.8
2010	62.2	0.27	8.4	49.9
2011	70.5	0.33	10.2	53.3
2012	69.8	0.36	11.3	56.8

Как на мировой арене, так и у себя в центральноафриканском регионе Ангола к 2010 году существенно укрепила позиции крупного экспортера – ее доля в африканских странах увеличилась в 2,5 раза (с 4,6% в 1970 до 11,3 в 2012 г.), в Центрально-африканских - почти в 2 раза (с 33% в 1970 г. до 56,8 в 2012), и в мире - почти в 1,5 раза (0,27% до 0,36%).

Таким образом, наше предположение о том, что главными факторами экономического роста Анголы и перехода ее из группы наименее развитых стран (по классификации ООН) на более высокую ступень развивающихся стран являются окончание гражданской войны и экономическая интеграция страны с мировым сообществом. Также очевидно, что Ангола уверенно вступила на путь экономического роста. И пусть этот экономический рост еще нельзя назвать устойчивым, но при выборе правильной стратегии развития у Анголы есть все шансы войти в группу стремительно развивающихся стран, по примеру североафриканских или азиатских тигров.

Л.В. Фильберт

к.т.н., профессор кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются проблемы планирования инновационной деятельности предприятий в свете ее соответствия функциональной структуре бизнеса.

Многообразие потребностей современного общества закрывается многообразием производственно-хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей и предприятий разных форм собственности и организационно-правового статуса. При этом независимо от отраслевых особенностей этой деятельности она характеризуется органической взаимосвязью *производства и менеджмента*. Неразрывность производства и менеджмента предопределила появление термина **бизнес**, как многофункциональной деятельности по выполнению миссии предприятия. В науке и практике менеджмента широко применяются понятия основных и конкретных функций менеджмента. Очевидно, что исполнение любой конкретной функции менеджмента требует некоторого системного образования со своими входами и выходами, а также внутренней структурой и обеспечением. Это системное образование названо **функционалом бизнеса** [1]. Очевидно, что название функционалов бизнеса должно быть привязано к названиям конкретных функций менеджмента. С достаточной полнотой и достоверностью функциональная структура бизнеса представлена **семью базовыми (коренными) функционалами**:

- функционал информационного обеспечения,
- функционал интеллекта (кадрового обеспечения),
- функционал маркетинга,
- функционал инноватики,
- функционал учета рисков,
- функционал общего учета,
- функционал производства и продаж.

В условиях устоявшихся, традиционных рынков каждое предприятие имеет так или иначе сформированную функциональную структуру бизнеса. Управление бизнесом есть ни что иное, как управление функционалами, причем в параллельном режиме исполнения. Результирующим функционалом является функционал производства и продаж, выход которого как системного образования, полностью совпадает с выходом предприятия в целом. Это продукция, отвечающая требованиям потребителя и приносящая требуемый доход изготовителю продукции. Очевидно, что недоработки в функционалах, предшествующих функционалу производства, как в самом функционале производства (технико-технологические аспекты бизнеса), так или иначе, сказываются на результатах бизнеса. В первом приближении на конкурентоспособности предприятия.

Рабочим документом предприятий, функционирующих на традиционных, устоявшихся рынках, является бизнес-план. Наиболее полной по сравнению с другими формами является структура бизнес-плана, предложенная Минэкономразвития РФ (Приказ №75 от 23.03.2006 г.), включающая разделы:

1. Информация об организации, реализующий проект
2. Вводная часть (резюме проекта)
3. Анализ положения дел в отрасли и описание организации
4. Описание продукции (работ, услуг)
5. Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг)
6. Логистика производства
7. Производственный план
8. Финансовый план
9. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации
10. Приложение

Таблицы и схемы, расшифровывающие содержание каждого раздела и рекомендуемая последовательность их разработки должны обеспечивать успех его выполнения. Однако это достигается при выполнении, так называемых **производственных бизнес-планов**, когда речь идет о продукции, известной потребителю, относительно которой он *обладает определенной покупательской компетенцией*. Экспертиза таких бизнес-планов сводится, по существу, к проверке качества *корректировки соответствующих*

функционалов бизнеса. Каждая составляющая бизнес – плана должна найти свое место в том или ином функционале бизнеса, а значит работать в конечном итоге на требуемые изменения в функционале производства и продаж.

Гораздо сложнее выглядит ситуация с внедрением радикальных технологических инноваций, особенно продуктовых. Коммерческая реализуемость нового продукта, как обязательное свойство инновации, должна быть достигнута *в условиях отсутствия покупательской компетенции* потенциальных потребителей. Поэтому уже первые промышленные партии нового продукта должны содержать, так называемую **продающую информацию**, способную привлечь внимание потенциальных потребителей. Это предопределяет приоритеты в последовательности первичного формирования функционалов бизнеса и содержания их «выходов». Поэтому разработка **инвестиционных бизнес-планов**, требует абсолютно полного соответствия *будущей функциональной структуре бизнеса*, обозначенной выше.

Литература:

1. Дмитриев Ю.А., Иваницкая А.Е. Маркетинговая составляющая в инновационной деятельности предприятий. Вестник университета, ГУУ, 2013. №11, 89-94 с.

А.А. Фокина
магистрант Владимирского филиала РАНХиГС, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Тенденции последних лет говорят об активном развитии ипотечного кредитования в России.

На сегодняшний день ипотечное кредитование является одним из наиболее сложных кредитных продуктов, включающим в себя взаимодействие расширенного состава участников рынка. Кроме того, необходимым является выполнения ряда специфических условий - размер первоначального взноса, доля платежей по кредиту в доходе заемщика.

Проведенный анализ различных моделей ипотечного кредитования позволяет сделать вывод о целесообразности первоочередного применения в России расширенно-открытой модели ипотеки для повышения доступности жилья. Будучи открытой и ориентированной на получение ресурсов со свободного рынка, данная модель существенно подвержена влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка, также ее стабильность поддерживается государством. Также расширенно-открытая модель ипотечного рынка предоставляет государству широкие возможности регулирования.

Необходимо отметить, что данной модели сопутствуют следующие основные риски: утраты трудоспособности, рыночный риск, нестабильной экономической ситуации в стране; в также следующие риски кредитора: рыночный риск, кредитный риск, ликвидности, досрочного погашения кредита, нестабильной экономической ситуации в стране.

Таким образом, риск-менеджмент ипотечных активов требует глубокого понимания происходящих процессов на мировом рынке. От эффективного управления рисками, их сбалансированного распределения между субъектами ипотечного кредитования зависят надежность и устойчивость ипотечных кредитных институтов.

Также необходимым условием регулирования системы ипотечного кредитования в России являются созданные правовые и экономические основы ипотеки. Кроме того, функционирующая модель ипотечного кредитования в России предполагает активное участие государства в процессах ипотечного кредитования.

На сегодняшний день правительство России сделало ставку на развитие ипотечного кредитования в стране. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться и реализовываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки.

Сегодня как никогда необходимо стимулирование экономического роста, в том числе за счет развития системы ипотечного кредитования, в связи с этим находится в фокусе государственной макроэкономической политики. За последние полтора года в отношении ипотечного кредитования государственными органами были приняты многочисленные решения, направленные как на поддержку банков, так и на стимулирование конечного спроса.

Таким образом, за счет участия государства в процессах ипотечного кредитования достигаются сразу две цели: во-первых, решается задача государственной поддержки жилищного строительства; во-вторых, снижаются кредитные риски, т.е. достигается большая стабильность банковской системы.

Тем не менее, несмотря на определенные позитивные сдвиги, долгосрочное ипотечное кредитование все еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для российских коммерческих банков.

Необходимо также отметить, что повышение доступности ипотеки должно происходить не за счет снижения ставки по кредитам, а прежде всего посредством сокращения стоимости приобретаемого жилья. Это возможно только при росте объемов жилищного строительства. Но именно последнему аспекту уделяется явно недостаточное внимание. С одной стороны, необходимо продолжить политику по формированию на российском рынке действенной системы долгосрочного фондирования ипотечных кре-

дитов, с другой – крайне важно запустить масштабные программы по стимулированию строительства недорогого жилья.

ВТБ 24 ЗАО, согласно своей кредитной политике в области ипотечного кредитования, осуществляет кредитование клиентов, как в Центральном офисе (г.Москва), так и через свои структурные подразделения в регионах. В Санкт-Петербурге таким структурным подразделением является операционный офис филиала №7806. В операционном офисе создан отдел ипотечного кредитования, штат которого в настоящее время представлен начальником отдела и специалистами по ипотечному кредитованию.

При осуществлении ипотечного кредитования в ВТБ 24 ЗАО, заемщики классифицируются по категориям (найм подтвержденный, найм не подтвержденный и бизнес). Наиболее выгодные условия предусмотрены для клиентов категории «Найм подтвержденный» и для корпоративных клиентов.

ВТБ 24 в настоящее время предлагает своим клиентам широкий спектр ипотечных программ (кредиты под залог приобретаемой или имеющейся недвижимости, на вторичное или первичное жилье, рефинансирование).

Процедура выдачи ипотечного кредита включает 7 основных этапов: предварительная квалификация заемщика, интервью с заемщиком, сбор необходимых документов, андеррайтинг заемщика и формирование Части №1 КДЗ, андеррайтинг обеспечения и формирование Части №2 КДЗ, подготовка к сделке и заключение сделки, сопровождение сделки. Работа отдела происходит в тесном взаимодействии с Розничным Ипотечным Центром центрального офиса (г. Санкт-Петербург), где осуществляется андеррайтинг заемщика, андеррайтинг обеспечения, принимаются решения по выдаче кредита. Полномочия отдела в основном сводятся к непосредственному контакту с заемщиком и другими участниками ипотечной сделки в регионе (продавцами, оценочными компаниями, ипотечными брокерами и т.д.), подписанию кредитной документации от имени банка по доверенности, составлению кредитного досье заемщика.

В отличие от других видов кредитования физических лиц, в процедуре ипотечного кредитования задействованы такие дополнительные участники, как: оценочная компания, ипотечный брокер, агент по недвижимости, продавец недвижимости. Также в процедуре ипотечного кредитования задействована ФРС, с целью регистрации обременения ипотекой, и снятия обременения после полного погашения кредита. При ипотечном кредитовании проводится более тщательный андеррайтинг заемщика, а также андеррайтинг обеспечения, поэтому к процедуре дополнительно привлекается Центр Ипотечного Кредитования (г. Санкт-Петербург).

ВТБ 24 разработана своя методика андеррайтинга заемщика, позволяющая всесторонне оценить платеже- и кредитоспособность заемщика до

принятия решения о выдаче ему кредита. При ипотечном кредитовании в ВТБ 24 обязательным условием является страхование имущества. Все эти меры направлены на снижение рисков по ипотечной сделке.

Необходимо отметить, что возможность введения в России более упрощенного механизма ипотечного кредитования на сегодняшний день отсутствует, причиной тому является законодательство и функционирующая модель ипотечного кредитования.

При сравнении условий ипотечного кредитования в разных банках было выявлено, что ВТБ 24 предоставляет кредиты на наиболее выгодных условиях, а именно низкие процентные ставки, первоначальный взнос - 10%. А также, помимо стандартных ипотечных программ Банк предлагает специальные государственные программы.

Сегодня в государственной политике наблюдается явный перекосяк мер в сторону обеспечения роста объемов кредитования за счет снижения процентных ставок и расширения предложения кредитов со стороны банков.

Таким образом, конкурентное преимущество на рынке ипотечного кредитования имеют крупные государственные банки – Сбербанк и ВТБ 24, в силу их надежности, обусловленной поддержкой со стороны государства.

На основе анализа ипотечного кредитования в филиале Банка ВТБ 24 (ЗАО) в г. Санкт-Петербург был разработан и предложен план выдач ипотечных кредитов на 2013 г. План разработан на основе анализа клиентов Банка ВТБ 24 (ЗАО), учитывает в себе особенности населения Санкт-Петербурга: уровень жизни населения, средняя заработная плата; рынок недвижимости Санкт-Петербурга, спрос на суммы кредита. Таким образом, в сравнении с фактическим планом, в разработанном плане снижена общая сумма кредитов к выдаче, в связи с тем, что наибольшее количество клиентов подают заявки на небольшие суммы 500000-800000 руб. Однако увеличился план по количеству выдач, в связи с расчетом возможного количества клиентов и внедрения нового дополнения к программам «Ипотека+ материнский капитал».

По нашему мнению, разработанный план в большей степени отражает состояние рынка ипотечного кредитования в г. Санкт-Петербург и возможности филиала и не является завышенным, либо заниженным. Приведенный пример многофакторного анализа рынка даёт представление о реальном спросе, а, следовательно, способствует реалистичности плана.

Кроме того, анализ рынка ипотечного кредитования, населения и спроса на продукты ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге позволил предложить усовершенствования уже существующих программ ипотечного кредитования, направленные на спрос со стороны слоев населения, не охваченных уже существующими программами. Предложенные

дополнения опираются на анализ программ ведущих банков, предлагающих ипотечное кредитование в Санкт-Петербурге. По нашему мнению, при разработке продуктов ипотечного кредитования необходимо учитывать продукты, предлагаемые основными конкурентами. В связи с этим, необходимым является внедрение к уже существующим программам ипотечного кредитования Банка ВТБ 24 (ЗАО) таких дополнений, как «Ипотека для молодой семьи» и «Ипотека без первоначального взноса». Данные шаги позволят привлечь часть клиентов основного конкурента ВТБ 24 – Сбербанка.

Депозитный продукт «Совершеннолетие» в случае внедрения будет являться уникальным банковским продуктом, позволяющим по достижении клиентом совершеннолетия приобрести квартиру за счет средств ипотечного кредитования на очень выгодных условиях.

Также дополнительному притоку клиентов будет способствовать запуск корпоративных программ, проведение презентаций для работников организаций-корпоративных клиентов, налаживание партнерских отношений с участниками рынка ипотечного кредитования: агентствами недвижимости, риэлторами, страховыми компаниями.

Введение данных предложений, по нашему мнению, будет способствовать притоку клиентов и выполнению поставленного плана.

Таким образом, развитие кредитных отношений населения с банками – это вопрос не только экономический, но и политический, и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабильности, разработки коммерческими банками социально – ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

М.Б. Хрипунова

к.ф.-м.н., доцент кафедры математики и информатики Финуниверситета,
Россия

Е.А. Климова

студентка Финуниверситета, Россия

ДОХОДНОСТЬ И РИСК ФИНАНСОВОЙ ОПЕРАЦИИ

В статье изложены общие понятия и схема оценки финансовых операций, а также методы уменьшения рисков финансовых операций.

Задача анализа доходности и риска финансовой операций заключается в оценке финансовой операции с точки зрения ее доходности и риска.

Финансовая операция - это операция, начало, и конец которой имеют денежную оценку, и целью которой является максимизация разности денежной оценки конца и начала.

Важнейшей характеристикой операции является ее доходность.

Виды доходности:

➤ **Номинальная доходность** определяется как

$$d = (K - H) / H = K / H - 1,$$

где d - доходность, % за время проведения операции,

K - денежная оценка операции в конце периода,

H - денежная оценка операции в начале периода.

➤ **Реальная доходность** операции, т.е. доходность с учетом инфляции, определяется как:

$$dr = [K / (1 + a) - H] / H = [K / (1 + a)] / H - 1, \text{ где}$$

a - величина инфляции, % за время проведения операции.

➤ **Эффективная доходность** операции, т.е. доходность с учетом безрисковой ставки, определяется как

$$d3 = [K / (1 + b) - H] / H = [K / (1 + b)] / H - 1, \text{ где}$$

b - ставка безрискового вложения за время проведения операции, % за время проведения операции.

В практике финансовых расчетов часто возникает необходимость расчета *средней доходности набора* (портфеля) инвестиций за определенный период или средней доходности вложения капитала за несколько периодов времени (например, 3 квартала или 5 лет).

Почти всегда финансовые операции проводятся в условиях неопределенности и потому их результат невозможно предсказать заранее. Поэтому финансовые операции **рискованны**: при их проведении возможны как прибыль, так и убыток (или не очень большая прибыль по сравнению с той, на что надеялись проводившие эту операцию).

Риск — одно из важнейших понятий, сопутствующих любой активной деятельности человека. Вместе с тем это одно из самых неясных, многозначных и запутанных понятий. Однако несмотря на его неясность, многозначность и запутанность, во многих ситуациях суть риска очень хорошо понимается и воспринимается.

Одной из основных задач финансовых институтов является оценка рыночных рисков, которые возникают вследствие флуктуации (благоприятном событии) цен акций, сырьевых товаров, обменных курсов, процентных ставок и т.д. Наиболее распространенной на сегодняшний момент методологией оценивания рыночных рисков является **Стоимость Риска (Value – at – Risk, VAR)**. **VAR** является суммарной мерой риска, способной производить сравнение риска по различным портфелям (например, по портфелям из акций и облигаций) и по различным финансовым инструментам (например, форварды и опционы).

Показатель рискованности был разработан в конце 1980 – х гг.

Для определения величины рискованности необходимо знать зависимость между размерами прибылей и убытков и вероятностями их появления, т.е. распределение вероятностей прибылей и убытков в течении выбранного интервала времени. В этом случае по заданному значению вероятности потерь можно однозначно определить размер соответствующего убытка.

Существует несколько разных способов оценки с точки зрения ее доходности и риска.

❖ Матрицы последствий и рисков

Ситуации, связанные с полной неопределенностью, рассматриваются с помощью теории игр. Всякая теоретико-игровая модель отражает, кто и как конфликтует, а также, кто и в какой форме заинтересован в том или ином исходе конфликта. Действующие в конфликте стороны назовем игроками, а их решения – стратегиями. Содержание математической теории игр состоит, во-первых, в установлении принципов оптимального поведения игроков в играх, во-вторых, в доказательстве существования ситуаций, которые складываются в результате применения этих принципов, в-третьих, в разработке методов фактического нахождения таких ситуаций.

В играх создание модели должно начинаться с построения *матрицы игры, т.е. платежной матрицы, или матрицы выигрышей.*

Матрицу игры с природой можно задавать и в виде т.н. матрицы рисков или матрицы упущенных возможностей. Величина риска – это размер платы за отсутствие информации о состоянии среды. Матрица рисков строится на основе матрицы выигрышей. Оценим размеры риска в данной схеме.[3.С.124]

$$\pi(B) = \begin{bmatrix} 0,8 & 0,1 & 0,1 \\ 0,1 & 0,8 & 0,1 \\ 0,1 & 0,1 & 0,8 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 0,8 \\ 0,1 \\ 0,1 \end{bmatrix} = [0,66; 0,17; 0,17] = BEL(B).$$

❖ Анализ связанной группы решений в условиях полной неопределенности

Полная неопределенность означает отсутствие информации о вероятностных состояниях среды (“природы”), например, о вероятностях тех или иных вариантов реальной ситуации; в лучшем случае известны диапазоны значений рассматриваемых величин. Неопределенность, связанную с отсутствием информации о вероятностях состояния среды, называют «безнадежной», или «дурной». Рекомендации по принятию наилучших решений в таких ситуациях сформулированы в виде определенных правил (критериев)

Анализ связанной группы решений в условиях частичной неопределенности

Если при принятии решения ЛПР — *лицо, принимающее решение* известны вероятности p_j того, что реальная ситуация может развиваться по варианту j , то говорят, что ЛПР находится в условиях частичной неопределенности. В этом случае можно руководствоваться одним из следующих критериев (правил).

Критерий (правило) максимизации среднего ожидаемого дохода. Этот критерий называется также критерием максимума среднего выигрыша. Если известны вероятности p_j вариантов развития реальной ситуации, то доход, получаемый при i -ом решении, является случайной величиной Q_i с рядом распределения

❖ **Оптимальность по Парето двухкритериальных финансовых операций в условиях неопределенности**

Каждое решение (финансовая операция) имеет две характеристики, которые нуждаются в оптимизации: средний ожидаемый доход и средний ожидаемый риск. Таким образом, выбор наилучшего решения является оптимизационной двухкритериальной задачей. В задачах многокритериальной оптимизации основным понятием является понятие *оптимальности по Парето*

(Критерий оптимальности итальянского экономиста В.Парето применяется при решении многокритериальных задач, в которых оптимизация означает улучшение одних показателей при условии, что другие при этом не ухудшаются).

Наилучшую операцию надо искать среди недоминируемых операций. Множество недоминируемых операций называется *множеством (областью) Парето или множеством оптимальности по Парето* (Множеством, или областью Парето в общем случае называют множество всех допустимых решений, для которых невозможно одновременно улучшить все частные показатели эффективности в задачах многокритериальной оптимизации, т.е. невозможно улучшить хотя бы один из них, не ухудшая остальных. Принадлежащие множеству Парето решения называются эффективными, или оптимальными по Парето).[1.С.95-96]

❖ **Правило Лапласа равновозможности**

Такое правило применяют иногда в условиях полной неопределенности: все неизвестные вероятности p_j считают равными. После этого можно выбрать какое-нибудь из двух приведенных выше правил — рекомендаций принятия решений, т.е. правило максимизации среднего ожидаемого дохода или правило минимизации среднего ожидаемого риска.

Оценить рискованность операции невозможно сделать без вероятностной характеристики Операции.

При анализе операций ЛПР желает иметь доход побольше, а риск поменьше. Такие оптимизационные задачи называют двухкритериальными. При их анализе два критерия — доход и риск — часто «свертывают» в

один критерий. Так возникает, например, **понятие относительного риска операции.**

Риск разорения. Так называется вероятность столь больших потерь, которые ЛПР не может компенсировать и которые, следовательно, ведут к его разорению.

Серьезность риска разорения оценивается именно величиной соответствующей вероятности. Если эта вероятность очень мала, то ею часто пренебрегают

Кредитный риск. Так называется вероятность невозврата в срок взятого кредита.

Депозитный риск. Так называется вероятность досрочного отзыва депозита. Очевидно, что депозитный риск нарушает нормальную работу банка, заставляя его перегруппировать свои активы по-другому, что всегда чревато потерями. Массовый отток депозитов вполне может привести к банкротству банка. В общем случае депозитный риск зависит от длины анализируемого периода, динамики изъятая вкладов и многих других обстоятельств.

Как правило, риск стараются уменьшить. Для этого существует немало методов. Большая группа таких методов связана с подбором других операций, таких, чтобы суммарная операция имела меньший риск. [З.С.119-120]

➤ **Диверсификация** (разнообразия) представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой.

Этот же эффект воплощен в народной мудрости — «не клади все яйца в одну корзину».

Принцип диверсификации гласит, что нужно проводить разнообразные, не связанные друг с другом операции, тогда эффективность окажется усредненной, а риск однозначно уменьшится

➤ **Хеджирование** — это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

В широком толковании «хеджирование» характеризует процесс использования любых механизмов уменьшения риска возможных финансовых потерь — как внутренних (осуществляемых самим предприятием), так и внешних (передачу рисков другим хозяйствующим субъектам — страховщикам). В узком значении термин «хеджирование» характеризует внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на страховании рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущем (как правило,

производных ценных бумаг — деривативов).

➤ **Страхование рисков** - это защита имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками). Страхование происходит за счёт денежных фондов, формируемых ими путём получения от **Опцион** на покупку (call-option) дает право его владельцу (держателю опциона) купить актив по установленной в этом документе цене не позже определенной даты (*американский опцион*) или на момент такой даты (*европейский опцион*). Цена эта называется *ценой исполнения*. Владелец опциона может отказаться от указанной покупки актива без всяких штрафов.

Аналогично опцион на продажу (put-option) дает право его владельцу продать актив по установленной в этом документе цене не позже определенной даты (американский опцион) или на момент такой даты (европейский опцион).

Опцион на покупку покупают тогда и те, кто надеется на повышение рыночной цены актива к дате исполнения опциона. [З.С.123-124]

Итак, в условиях неопределенности финансовая операция приобретает еще одну характеристику - риск и, значит, характеризуется двумя величинами: доходностью и риском.

Литература:

1. Управление рисками предприятия: Учеб. пособие / В.Н. Уродовских. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. - 168 с.: 60х90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0158-2, 500 экз.(95-96)

2. Модели финансового рынка и прогнозирование в финансовой сфере: Учебное пособие / А.И. Новиков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.: 60х88 1/16. - (Высшее образование: Магистратура). (обложка) ISBN 978-5-16-005370-7, 300 экз.(174-177)(113)

В.Г. Чернов

д.э.н, профессор кафедры УИТЭС ВлГУ, Россия

М.Л. Соколова

студентка ВлГУ, Россия

ЛОГИСТИКА ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА (ЛОГИСТИКА ТУРИСТИЧЕСКИХ ПЕРЕВОЗОК)

В статье рассмотрено управление транспортной системой туристических перевозок в режиме реального времени на основании использования методов теории нечетких множеств и искусственных нейронных сетей в программе MATLAB.

Эффективная организация туристических перевозок в условиях динамики и неопределенности окружающей среды связана с высоким уровнем логистического управления. В связи с этим возникает проблема создания новой организации туристических перевозок, обеспечивающей устойчивость функционирования отдельных звеньев логистической цепи доставки в зависимости от требований к процессу доставки.

Цель исследования – повышение эффективности логистической организации туристических перевозок. Достижение цели возможно при использовании методов теории нечетких множеств и искусственных нейронных сетей, позволяющих учитывать различные неточности и неопределенности, возникающие в процессах управления туристическими перевозками, в режиме реального времени.

С целью эффективного скоординированного взаимодействия различных видов транспорта на отдельных этапах транспортного процесса организации туристических перевозок в реальном режиме времени предлагается реализовать систему нечеткого вывода в виде нейро-нечеткой сети [4, с. 196].

Нейронная сеть представляет собой ориентированный граф, в котором вершины – это нейроны, внешние входные или выходные переменные, дуги – направление распространения сигнала или синапсы. Количество слоев нейронов зависит от конкретной постановки задачи, при этом количество связей между нейронами не ограничивается [1, с. 76].

Процесс организации туристических перевозок рассматривается как транспортировка туристов в пункт назначения с выбором вида транспорта и маршрута следования.

Организация туристических перевозок характеризуется множеством показателей, отражающих уровень транспортного обслуживания, которые на стадии проектных разработок являются нечеткими лингвистическими переменными, поэтому целесообразно использование аппарата нечетких множеств [2, с. 175].

При разработке нейро-нечеткой сети в качестве входных используются нечеткие лингвистические переменные: вид транспорта, скорость транспортировки, комфортность, зависимость от климатических условий, вместимость, расходы на путешествие.

Зададим терм-множества переменных следующей вербально-числовой шкалой (Таб. 1):

Вербально-числовая шкала переменных

Обозначение	Лингвистическая оценка	Числовое значение
вид транспорта	автомобильный	[0 1 2]
	железнодорожный	[1 2 3]
	речной	[2 3 4]
	морской	[3 4 5]
	воздушный	[4 5 6]
скорость транспортировки	низкая	[-500 0 500]
	средняя	[0 500 1000]
	высокая	[500 1000 1500]
комфортность	плохая	[-5 0 5]
	средняя	[0 5 10]
	хорошая	[5 10 15]
зависимость от климатических условий	низкая	[-5 0 5]
	средняя	[0 5 10]
	высокая	[5 10 15]
вместимость транспорта	низкая	[-50 0 50]
	средняя	[0 50 100]
	высокая	[50 100 150]
расходы на путешествие	малые	[-5e+004 0 5e+004]
	средние	[0 5e+004 1e+005]
	большие	[5.132e+004 1.013e+005 1.513e+005]

Требуется выбрать наиболее рациональный маршрут с требуемым уровнем удовлетворительности транспортного обслуживания.

Для решения задачи предложен подход, основанный на базе нечеткой нейронной сети ANFIS в программе MATLAB.

ANFIS является аббревиатурой Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System – (адаптивная нейро-нечеткая система). ANFIS-редактор позволяет автоматически синтезировать из экспериментальных данных нейро-нечеткие сети. Нейро-нечеткую сеть можно рассматривать как одну из разновидностей систем нечеткого логического вывода типа Сугэно. При этом функции принадлежности синтезированных систем настроены (обучены) так, чтобы минимизировать отклонения между результатами нечеткого моделирования и экспериментальными данными.

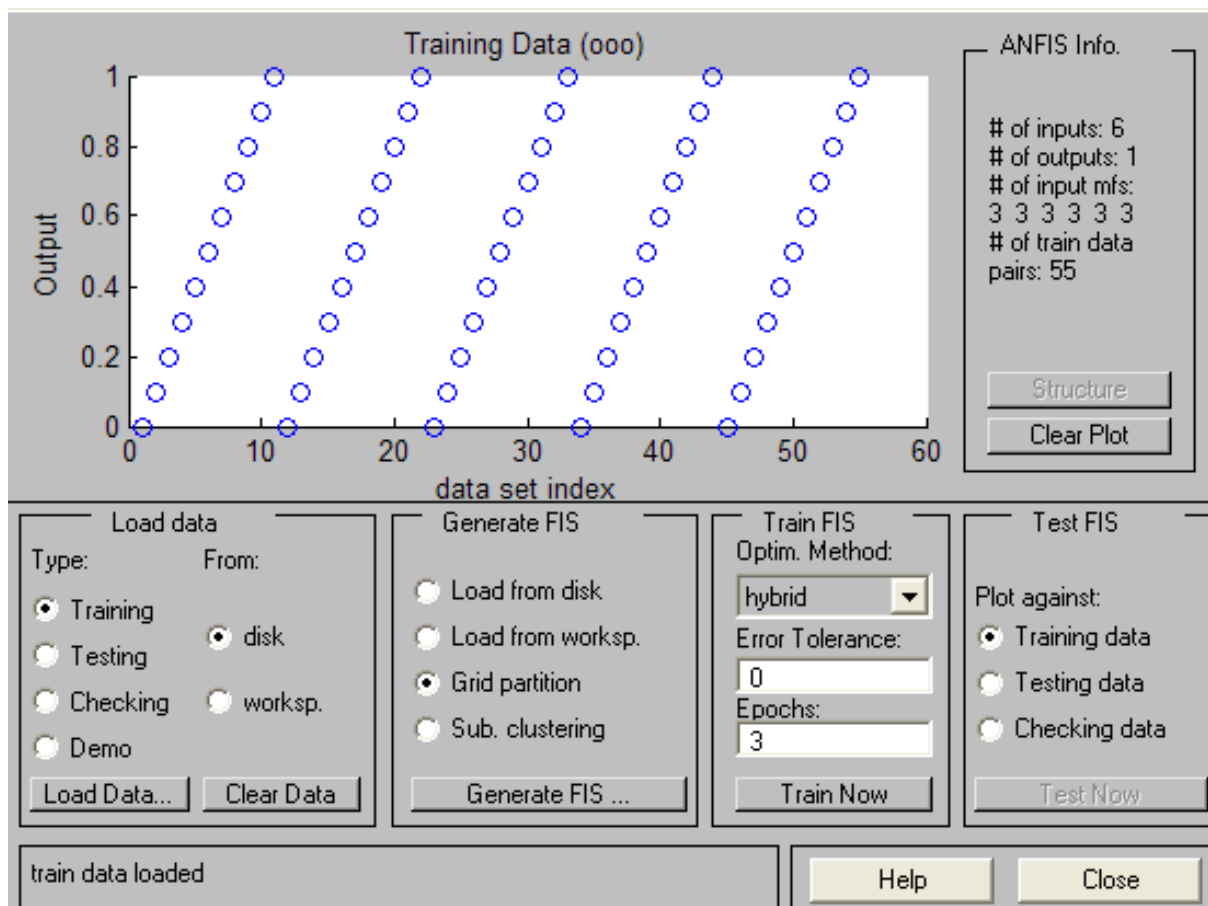


Рис. 1. Графический интерфейс редактора ANFIS после загрузки обучающих данных

Общая последовательность процесса разработки модели гибридной сети может быть представлена в следующей последовательности:

1. Подготовка файла с обучающими данными. Целесообразно воспользоваться редактором электронных таблиц MS Excel. Обучающую выборку необходимо сохранить во внешнем файле с расширением *.dat.

2. Необходимо открыть редактор ANFIS (набрать команду anfisedit) и загрузить файл с обучающими данными. Кнопка загрузки данных Load Data, по нажатию которой появляется диалоговое окно выбора файла, если загрузка данных происходит с диска. Внешний вид редактора ANFIS с загруженными обучающими данными представлен на Рис. 1.

3. После подготовки и загрузки обучающих данных генерируется структура системы нечеткого вывода FIS типа Сугено, которая является моделью гибридной сети в системе Matlab. Для этой цели следует воспользоваться кнопкой Generate FIS в нижней части рабочего окна редактора. При выборе метода Grid partition появляется окно ввода параметров метода решетки, в котором нужно указать количество термов для каждой входной переменной (Number of Mfs: 5 3 3 3 3 3) и тип функций принадлежности для входных и выходной переменных (MF Type: constant).

4. После генерации структуры гибридной сети можно визуализировать ее структуру, для чего следует нажать кнопку Structure в правой части графического окна.

5. Перед обучением гибридной сети необходимо задать параметры обучения, для чего следует воспользоваться следующей группой опций в правой нижней части рабочего окна:

1) выбрать метод обучения гибридной сети – гибридный (hybrid), представляющий собой комбинацию метода наименьших квадратов и метода убывания обратного градиента.

2) установить уровень ошибки обучения (Error Tolerance) – по умолчанию значение 0 (изменять не рекомендуется).

3) задать количество циклов обучения (Epochs).

Ход процесса обучения иллюстрируется в окне визуализации в форме графика зависимости ошибки от количества циклов обучения.

6. Дальнейшая настройка параметров построенной и обученной гибридной сети может быть выполнена с помощью стандартных графических средств пакета Fuzzy Logic Toolbox. Для этого рекомендуется сохранить созданную систему нечеткого вывода во внешнем файле с расширением *.fis, после чего следует загрузить этот файл в редактор систем нечеткого вывода FIS. С помощью графического интерфейса FIS Editor переименовываем лингвистические переменные и меняем названия термов лингвистических переменных.

7. Следующий этап - тестирование нечеткой системы с выводом результатов в область визуализации. Загружаем данные для тестирования (Load data). Выбрав опцию Testing. В области тестирования (Test Fis) выбираем опцию Testing data и запускаем тестирование Test Now.

8. Для проверки адекватности построенной нечеткой модели гибридной сети необходимо воспользоваться функцией evalfis. Получение результата прогноза для определенных входных данных осуществляется путем ввода в командную область следующего кода:

```
x=[1 70 7 3 70 3000] % Ввод входных параметров
```

```
fis = readfis('set1.fis'); % Загрузка файла созданной системы нечеткого вывода
```

```
y = evalfis(x, fis) % Вывод результата прогноза
```

Полученное значение выходной лингвистической переменной “удовлетворительность транспортного обслуживания” для функции принадлежности $y=0,7$ является результатом решения задачи нечеткого вывода для предложенных значений входных лингвистических переменных показателей организации туристических перевозок на определенном шаге выбора рационального маршрута и говорит о незначительном времени доставки туристов в пункт назначения.

Полученные результаты дают основание говорить о возможности практического применения полученной нейро-нечеткой сети для повышения эффективности организации туристических перевозок. Дальнейшие исследования состоят в разработке нечетких ситуационных сетей для оперативного принятия решений при управлении взаимодействием всех участников системы перевозок в режиме реального времени.

Выводы:

1. Предложенный подход скоординированного взаимодействия элементов и звеньев системы туристических перевозок позволяет сократить время самих перевозок.

2. Использование ANFIS-редактора в среде MATLAB для решения задачи координации взаимодействия звеньев логистической цепи организации туристических перевозок является весьма перспективным. Недостатком является то, что качество результатов зависит от качества экспериментальных данных или обучающих выборок. Поэтому отбор обучающих выборок является важным процессом при использовании ANFIS.

Литература:

1. Губенко, В.К. Эффективность функционирования логистической системы доставки грузов автотранспортом / В.К. Губенко, Я.И. Нефёдова, А.А. Лямзин // Вісник Приазовського державного технічного університету, 2007. – № 17. – С. 204 – 208.

2. Леоненков, А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / Леоненков А.В. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.

3. Нефёдова, Я.И. Логистическое управление транспортным обслуживанием системы «металлургическое предприятие – порт» в реальном режиме времени: дис. на соискание ученой степени канд. техн. наук: 05.22.01 / Нефёдова Яна Игоревна. – Х., 2010. – 155 с.

4. Штовба, С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB / Штовба С.Д. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.

А.А. Чуб

д.э.н., профессор БИЭ ВлГУ, Россия

К ВОПРОСУ О ДИНАМИКЕ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье на основе авторской методики оценки устойчивости регионального развития произведен расчет интегрального индекса устойчивости и его частных составляющих для 80 субъектов РФ за период с 2002 по 2012 год, представлена интерпретация полученных результатов.

Настоятельная необходимость поиска путей и методов обеспечения устойчивого характера развития РФ в целом и ее субъектов в частности, порожденная глобализацией мирового пространства и цикличностью функционирования рыночной экономики, придала особую актуальность проблеме количественной оценки уровня устойчивости различного рода пространственных образований.

В настоящей статье представлена методика, позволяющая количественно оценить степень устойчивости регионального развития, а также выявить факторы, наиболее активно воздействующие на данный процесс.

Прежде чем переходить непосредственно к описанию методики, кратко определим основные термины и понятия, используемые в данной работе.

Анализ подходов зарубежных (Isard, 1960; Deutsch, 1981) и российских (Гутман, 1996; Гранберг, 2006; Дорошенко, 2010) авторов к категории регион позволил определить его как сложную динамическую систему, представляющую собой относительно автономное локальное, институционально и экономически целостное образование, в рамках которого обеспечиваются процессы расширенного воспроизводства валового регионального продукта и рабочей силы.

На основании положений информационной концепции развития систем (Аруцев, 1999) и концепции эволюционной экономики (Дорошенко, 2010), сделан вывод, что устойчивость развития региона следует определять как «сохранение в изменении», то есть способность региональной социально-экономической системы поддерживать динамическое равновесие, обеспечивая за счет информационного обмена адаптивное закрепление полезных для выживания в данной среде характеристик. При этом региональное образование будет устойчиво развиваться только в том случае, если, с одной стороны, будет обладать социально-экономической и институциональной целостностью, а с другой будет способно на какой-то период времени становиться неустойчивым под влиянием возмущений, влекущих за собой появление у него новых признаков.

В качестве элемента региональной системы, обеспечивающей устойчивость ее структуры, выделена институциональная среда. Следует отметить, что, несмотря на значительное количество исследований, посвященных роли институтов в процессах общественного развития (North, 1990; Klein 1999; Williamson, 1996; Иншаков, 2001) устоявшееся определение данного термина в настоящее время отсутствует. В рамках данной статьи под региональной институциональной средой мы будем понимать упорядоченную совокупность институтов, организаций и их взаимосвязей, образующих институциональное пространство региона, формируемое под воздействием как внутренней интеграции экономических субъектов, так и внешних факторов, где на основе системы стимулов и механизмов при-

нуждения обеспечивается преодоление функциональной и информационной разобщенности элементов региональной системы, а также ориентация ее движения в направлении устойчивого развития.

На основе работ таких авторов как: Кондратьев (1914); Shumpeter (1939); Mensh (1975), Глазьев (1986) возмущениями, выводящими региональные образования из состояния равновесия и способствующими их переходу на новый, более высокий этап развития признаны инновации.

Изложенные выше теоретические положения позволили сделать вывод, что на процесс устойчивого развития региональных систем принципиальное влияние оказывают следующие группы факторов:

- 1) экономические отношения;
- 2) социальная ситуация;
- 3) институциональная среда;
- 4) инновационный потенциал.

Разработка формулы интегрального индекса устойчивости развития региона производилась исходя из методики расчета ИРЧП ПРООН (Human Development Index - HDI), которая применялась до 2010 года. В результате формула приобрела следующий вид:

$$Ks_{it} = \frac{1}{N} \sum k_{ij}^t \quad (1.1),$$

где, Ks_{it} – интегральный индекс устойчивости для i -ого региона в году t ;

N – количество частных индексов ($N \in [1;4]$);

k_{ij}^t – частный индекс j -ого показателя в i -м регионе в году t ($j \in [1;N]$).

При этом расчет частных индексов производится по формуле:

$$k_{ij}^t = \frac{\left(k_{ij} - \min_{i=1, \dots, 80} k_{ij} \right)}{\left(\max_{i=1, \dots, 80} k_{ij} - \min_{i=1, \dots, 80} k_{ij} \right)} \quad (1.2),$$

где

k_{ij}^t – индекс j -того показателя в i -том регионе ($i \in [1;M]$, где M – число рассматриваемых регионов);

k_{ij} - значение j -того показателя для i -того региона.

При отборе показателей, используемых для расчета частных индексов, использовался международный опыт, а также инструментарий многофакторного корреляционно-регрессионного анализа.

В частности, в качестве показателя отражающего результаты функционирования региональной экономической подсистемы, был принят объем валового регионального продукта (ВРП). Аналогичный подход применяется в следующих работах: Keynes, 1936; Harrod, 1939; Domar, 1946; Федоренко, 1989.

Индикатором, характеризующим уровень развития социальной подсистемы региона, был избран показатель «Объем бюджетных расходов на социально-культурные мероприятия». Отбор производился исходя из того факта, что данный индикатор используется в официальных базах Федеральной службы государственной статистики, в том числе в региональном разрезе [1], а также в международной практике, о чем в частности, свидетельствуют данные сборника «Россия и страны мира. 2012», где в разделе «Уровень и условия жизни населения» приводится сравнительный анализ расходов на образование и здравоохранение в РФ и других странах, составленный по данным ЮНЕСКО, Всемирной организации здравоохранения и НИУ «Высшая школа экономики» [2].

Отбор показателя, на основе которого следует рассчитывать частный индекс инновационного развития, проводился исходя из гипотезы о том, что если реальный сектор создает материальный базис для реализации основной функции региональной социально-экономической системы – максимально полного удовлетворения потребностей населения, проживающего на территории региона, то, следует выявить инновационные факторы, оказывающие наиболее сильное влияние на итоговую эффективность функционирования экономического комплекса. Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил выделить в качестве такого фактора количество созданных передовых технологий¹⁵.

Трудность отбора индикатора для расчета частного индекса по блоку «Институциональная среда» состояла в том, что как было указано выше, на текущий момент в науке не сложилось устоявшегося определения институциональной среды. Данное обстоятельство повлекло за собой существенные расхождения в ее критериальных оценках.

Например, в рамках индекса глобальной конкурентоспособности (GCI), в составе одного из 12-ти слагаемых, характеризующего «Качество институтов» анализируются: степень подотчетности правительству органов гражданского общества; независимость судебной системы в стране; уважение прав собственности; уровень вмешательства государства в деятельность частного сектора экономики; коррумпированность государственных чиновников; качество бюджетной политики; уровень личной и общественной безопасности в стране; эффективность деятельности полиции и специальных служб безопасности; состояние корпоративной этики и прозрачность деятельности компаний [3].

¹⁵ Более подробно о методике отбора показателей, используемых для расчета частных индексов, которые характеризуют уровень инновационного развития и устойчивость институциональной среды см.: Чуб, А.А. Оценка перспектив инновационного развития регионов Центрального федерального округа / А.А. Чуб // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 41 (248). – С. 35-45.

В центральной базе статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ учет институциональных преобразований в экономике проводится по следующим направлениям: малое и среднее предпринимательство, юридические лица, приватизация, демография организаций [4].

Ввиду указанных обстоятельств, отбор показателей для расчета частного индекса институциональной среды проводился исходя из:

- определения институциональной среды, сформулированного в первой части настоящей статьи, в связи с чем, были выделены статистические показатели, которые, на наш взгляд, количественно отражают ее характеристики;
- результатов анализа международного опыта, позволивших установить, что эффективная работа коммуникационных каналов обеспечивается, в том числе, путем развития и совершенствования транспортной инфраструктуры (Myrdal, 1990).

В результате в качестве составляющих частного индекса развития институциональной среды были приняты индикаторы: «Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования» и «Уровень расходов на информационно-коммуникационные технологии».

Далее на основе полученных результатов был рассчитан общий интегральный индекс устойчивости за период с 2002 по 2012 год (рис. 1).

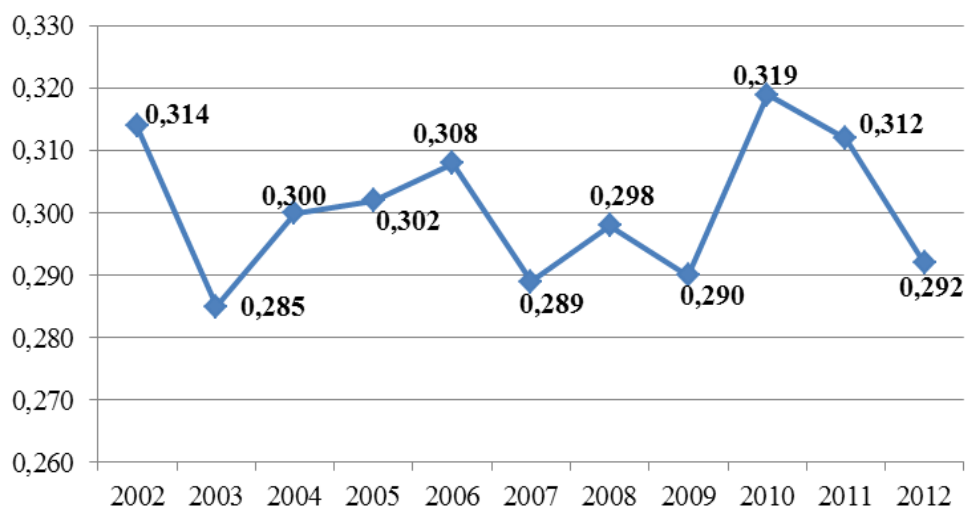


Рис. 1. Динамика интегрального индекса устойчивости развития региональных образований

Как показал анализ данных, представленных на рисунке 1, в исследуемом периоде развитие большинства российских регионов не отличалось устойчивым характером, о чем свидетельствуют резкие ежегодные колебания индекса. Более того, в 2012 году его значение понизилось на

0,22 пункта относительно уровня 2002 года и составило 0.292 пункта, что является одним из самых низких показателей за исследуемый период.

Накладывая результаты, полученные теоретическим путем, на реалии развития РФ в последнее десятилетие, можно говорить о том, что они достаточно корректно отражают тенденции и проблемы развития российского общества. В частности, устойчивую тенденцию роста в период с 2003 по 2006 можно объяснить общей стабилизацией российской экономики, возникшей в результате повышения мировых цен на нефть, а низкие значения в период с 2007 по 2009 и далее в 2011-2012 годах – влиянием глобального экономического кризиса и его последствиями.

Говоря о значениях интегрального индекса устойчивости по отдельным регионам, следует отметить, что большинство исследуемых субъектов не преодолели уровень 0,500 пунктов. Исключение составили города Федерального значения Москва и Санкт-Петербург (соответственно 0,790 и 0,653 пункта в 2012 году). В том же году близко к указанной отметке подошли Чукотский автономный округ (0,447) Магаданская область (0,465) и Камчатский край (0,447). Интегральный индекс устойчивости Владимирской области в 2012 году составил 0,241 пункта.

Оценивая уровень развития субъектов РФ в разрезе частных составляющих интегрального индекса устойчивости (рис. 2), отметим, что наибольший вклад в процессы регионального развития вносит экономическая система (индекс колеблется в диапазоне от 0,478 до 0,405 пунктов). По нашему мнению, данную ситуацию можно объяснить перераспределением доходов на федеральном уровне.

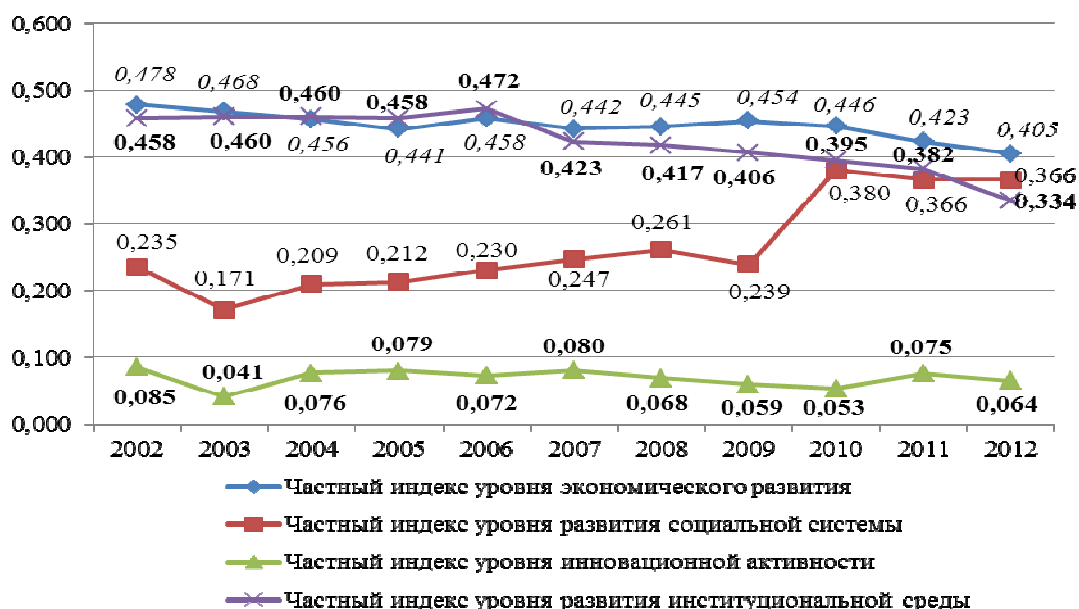


Рис. 2. Динамика частных индексов устойчивости развития региональных образований

Относительно удовлетворительным следует признать уровень развития институциональной среды (значения индекса принимают значения от 0,458 до 0,334).

Анализ эффективности функционирования социальной подсистемы региональных образований РФ, позволил сделать следующие выводы. В период с 2002 по 2009 год ситуация была достаточно сложной, хотя, начиная с 2003 года наблюдается устойчивый рост частного индекса. Дальнейшее падение в 2009 году объясняется воздействием глобального кризиса, а последующий рост и, в частности, резкое увеличение значения (более чем на 0,100 пункта) – мерами по повышению уровня социальной поддержки населения, предпринятыми органами исполнительной власти в посткризисный период.

Наиболее сложная ситуация наблюдается в сфере инновационного развития, где показатели основной массы субъектов не поднимаются выше отметки в 0,100, что говорит о крайне низком влиянии инновационной составляющей на уровень развития экономики регионов России. Кроме этого проведенные расчеты отражают перекос между спросом и предложением на инновации в пользу последнего, так как в итоговой модели наиболее сильным факторным признаком выступил показатель «Число созданных передовых технологий».

В заключении следует отметить, что переход субъектов Российской Федерации к экономике знаний, в рамках которой определяющими факторами общественного развития являются человеческий капитал и инновации, при сохранении тенденций, выявленных на основе анализа интегрального индекса устойчивости развития региональных образований и его частных составляющих, крайне затруднителен.

Литература:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/23-05.htm
2. Россия и страны мира. 2012.: Стат.сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 130-131.
3. Рогатных, Е.Б. Индекс глобальной конкурентоспособности: вопросы методологии построения и оценки [Электронный ресурс] / Е.Б. Рогатных. – Режим доступа: [http://www.vavt.ru/journal/id/3E808A/\\$File/13-19.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/3E808A/$File/13-19.pdf)
4. Центральная база данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>

РАЗВИТИЕ ВИЭ КАК ПУТЬ К СТАБИЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ ГОСУДАРСТВА

В данной статье рассматриваются зеленые тарифы на альтернативные источники энергии. Анализируются перспективы развития ВИЭ. Выявляются проблемы развития на данном этапе, а так же предлагаются варианты их решения.

За последние 5 лет динамики численности населения России обрела положительный характер. Вместе с ростом население происходит увеличение потребления природных ресурсов. По оценкам специалистов на сегодняшний день в Российской Федерации нефть может закончиться через 22,5 года. А вот газ будет добываться в течение 55,6 лет. С уменьшением этих природных запасов сократится так же и доходная часть бюджета, так как 60% поступлений в бюджет это таможенные платежи, а основной частью таможенных платежей составляют экспортные пошлины. В структуре Российского экспорта на первом месте и с большим отрывом лидирует группа минеральные ресурсы.

Для сохранения запасов минеральных ресурсов, стабильного роста экономика, социального развития населения для нашего государства необходимо развитие возобновляемых (альтернативных) источников энергии (энергия ветра, солнца, воды, атомная).

Для развития возобновляемых источников энергии (далее по тексту ВИЭ) необходимо введение зеленых тарифов. Зеленые тарифы это экономический и политический механизм, предназначенный для привлечения инвестиций в технологии использования возобновляемых источников энергии. Тарифы могут отличаться не только для разных источников возобновляемой энергии, но и в зависимости от установленной мощности ВИЭ. Как правило, надбавка к произведённой электроэнергии выплачивается в течение достаточно продолжительного периода (10-25 лет), тем самым гарантируя возврат вложенных в проект инвестиций и получение прибыли. [2, С. 18] На данном этапе развития нашего государства нет действующих зеленых тарифов, но наше государство стоит на правильном пути. Для развития ВИЭ и введения зеленых тарифов был разработан проект правительством Российской Федерации: "Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источ-

ников энергии на период до 2020 года". Данный проект содержит цели, направления и методы реализации политики государства в сфере развития ВИЭ. Изучив данный документ можно сделать следующие выводы:

За 20 лет планируется замещать топливо в размере более 400 млн. тон, что будет способствовать сокращению выработки ресурсов. За этот же период планируется замещать газ в размере около 450 млрд³., а выбросы в атмосферу CO₂ почти до 700 млн. тон.

Это приведет к сокращению истощения ресурсной базы нашего государства, и сократит выброса в CO₂, что улучшит экологическую ситуацию в стране.

Замещение традиционных источников энергии альтернативными не повлияет на поступление средств в федеральный бюджет: суммарная за 2010 - 2020 гг. выручка от продаж по ценам оптового рынка выработанной всеми видами ВИЭ электроэнергии составит почти 60 млрд. € в приведенных к 2009 г. ценам, а стоимость замещенного ВИЭ топлива в пересчете на природный газ может составить до 70 млрд. € в ценах оптового российского рынка и свыше 140 млрд. € в экспортных ценах.

Затраты на строительство (капитальные вложения), эксплуатацию и ремонт составят около 45 млрд. €, примерно 35 млрд. € из которых приходятся на первые 10 лет, в следующие года будет происходить снижение затрат на производство.

Таким образом данный масштабный проект ВИЭ в случае его реализации выполняет для России функцию беспроигрышного сверхприбыльного банка с рентабельностью до 200% по истечению 20-летнего срока.

Так же на данном этапе развития ВИЭ остаются и проблемы. Проблемы в основном не материального, а физического характера. Например Подготовка кадров для новых отраслей возобновляемой энергетики требует ежегодной подготовки до 5- 6 тысяч специалистов по ВИЭ на уровне высшей и столько же специалистов средней специальной школы.

Система средне-технической подготовки специалистов ВИЭ в России в настоящее время отсутствует полностью.

Специализированной подготовкой специалистов в области ВИЭ в современной России занимается, по имеющимся данным, около 12 - 15 ВУЗов, учебные мощности которых номинально позволяют выпускать ежегодно до 300 - 400 специалистов-инженеров, что в 12 - 15 раз меньше требуемого, даже без учета качества подготовки специалистов. [1]

Для решения этой проблемы можно предложить присоединение к RECS International (Renewable Energy Certificate System – Система сертификации возобновляемой энергии), объединяющей такие страны как США, Япония, страны ЕС, Австралия, Турция в целях трансферта отработанных схем. В перспективе возможен выход на международные рынки зеленых сертификатов.[3]

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.01.2009 N 1-р (ред. от 28.05.2013) «Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года».

2. Делегация Европейская Комиссии в России: Разработка национального Плана развития ВИЭ в России, март 2009.

3. Копылов, А. Е., Зерчанинова, И. Л. «Механизм «зеленых» сертификатов возобновляемой энергии и возможности его использования в России» [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://www.ecotoc.ru/law/energetics/d141/> - Загл. с экрана.

Ю.М. Шкатова

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»

Научный руководитель: к.э.н., доц. Пономарева Л.В.

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ДВИЖЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Жилищно-коммунальное хозяйство - довольно специфическая область российской экономики. С одной стороны ее представляют владельцы помещений в многоквартирных домах, являющиеся потребителями коммунальных услуг, с другой стороны - это управляющие компании и товарищества собственников жилья, которые управляют многоквартирными домами.

Предприятия ЖКХ, как и все организации, зарегистрированные и ведущие свою деятельность на территории Российской Федерации, обязаны составлять бухгалтерскую отчетность. Как известно, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность, состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. В состав приложений включается: отчет об изменении капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств и иные приложения, которые именуются пояснениями. Пояснения раскрывают содержание отдельных статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, т.е. содержат дополнительную информацию, которая необходима внешним пользователям для формирования полного представления о

финансовом состоянии организации. Организации сами определяют содержание пояснений, они могут быть представлены как в текстовой, комбинированной, так и в табличной форме с учетом Приложения №3 к Приказу «О формах бухгалтерской отчетности организаций».¹⁶

Например, в муниципальном многоотраслевом унитарном предприятии ЖКХ «Юрьеvec» г. Владимира пояснения предоставляют в табличной форме, а также дополнительно составляют Пояснительную записку. В ОАО «Владимирские коммунальные системы» пояснения составляют только в табличной форме, а так же в табличной форме раскрывают информацию об общих элементах учетной политики, о финансово-хозяйственной деятельности организации, совете директоров, и другие сведения об обществе. На наш взгляд неверно включать в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности пояснительную записку. Та информация, которую приводит муниципальное многоотраслевое унитарное предприятие ЖКХ «Юрьеvec» в пояснительной записке должна быть раскрыта в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Таким образом, организации могут сами определять форму и состав пояснений бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Как показывает анализ активов предприятий ЖКХ, наибольший удельный вес составляют основные средства. Они формируют основу материально-технической базы, определяют ее технический уровень и оказывают разноплановое влияние на финансовые результаты.

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства»¹⁷ и ПБУ 6/01 «Учет основных средств»¹⁸ основными средствами являются материальные активы, которые предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях и предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода. Основные средства ЖКХ - это здания и сооружения, машины и оборудование, передаточные устройства и транспортные средства, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, производственный и хозяйственный инвентарь.

Информация об основных средствах отражается в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости и, как правило, по одной строке. Такой порядок отражения информации об основных средствах не дает полного представления о стоимости этих активов организации и не показывает их

¹⁶ Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

¹⁷ Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 №160н, «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».

¹⁸ Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 №26н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».

состав. Поэтому организации расшифровывают информацию о движении основных средств в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (далее Пояснений).

В бухгалтерском балансе предприятий ЖКХ удельный вес основных средств составляет примерно 50%, таким образом, раскрытие информации в пояснениях является очень актуальным. В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах основные средства выделены в отдельный раздел, который в свою очередь состоит из нескольких таблиц:

- наличие и движение основных средств;
- незавершенные капитальные вложения;
- изменение стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации;
- иное использование основных средств.

Как правило, в управляющих компаниях и товариществах собственников жилья главную информацию в Пояснениях несет таблица «Наличие и движение основных средств». В этой таблице основные средства представлены по их составу, т.е. видам. А так же раскрыта информация по основным средствам, принятым на баланс по их первоначальной стоимости, суммах амортизационных отчислений, начисленных за текущий отчетный и предыдущий периоды.

Пояснения должны раскрывать суммы затрат на приобретение и создание основных средств, а так же показывать активы, заложенные в качестве обеспечения исполнения обязательств. Оценка основных средств в российском учете осуществляется в соответствии с пунктами 8-13 ПБУ 6/01 по первоначальной стоимости, которая зависит от способа поступления основного средства. В МСФО оценка основных средств по первоначальной стоимости не закреплена в качестве обязательной.

В Таблице «Незавершенные капитальные вложения» Пояснений приводятся сведения о незавершенном строительстве и о незаконченных операциях по приобретению, модернизации и тому подобных основных средств. Причем указанные сведения показываются по видам основных средств на начало года и на конец периода. Кроме того, в отношении незавершенного строительства и незаконченных операций по приобретению, модернизации и тому подобных основных средств показываются:

- затраты за период;
- списано за период;
- принято к учету в качестве основных средств или увеличена стоимость.

Следующая таблица Пояснений - «Изменение стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации». Она предназначена для отражения за отчетный и преды-

дущий годы информации об увеличении стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, а также об уменьшении стоимости объектов основных средств в результате частичной ликвидации - по отдельным объектам основных средств. В большинстве случаев в исследуемых нами предприятиях ЖКХ эта таблица Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах не заполнена. Это позволяет сделать вывод, что исследуемые нами предприятия ЖКХ не осуществляют затраты, связанные с реконструкцией основных средств.

В таблице Пояснений «Иное использование основных средств» раскрывается следующая информация о движении основных средств:

- переданные в аренду основные средства, числящиеся на балансе
- полученные в аренду основные средства, числящиеся за балансом;
- иное использование основных средств (залог и другое).

Данные сведения об основных средствах показываются на отчетную дату отчетного периода, на 31 декабря предыдущего года и 31 декабря года, предшествующего предыдущему. В этой таблице

Как известно все предприятия ЖКХ сдают свою бухгалтерскую (финансовую) отчетность только один раз в год. Для того, что бы привлечь инвестиции в область ЖКХ, на наш взгляд, следует пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах для потенциальных инвесторов предоставлять чаще, например, за квартал или за полугодие. Чем привлекательнее и содержательнее будут пояснения к бухгалтерской (финансовой) отчетности, тем выше вероятность получения дополнительных источников финансирования. А предприятия ЖКХ постоянно нуждаются в дополнительных инвестициях Привлечение инвесторов и кредиторов в отрасль ЖКХ позволит предприятиям ЖКХ оказывать услуги более качественно.

В.А. Ястребов

к.э.н., доцент кафедры БИЭ ВлГУ, Россия

А.С. Вдовин

студент ВлГУ, Россия

ЗАМКНУТЫЙ ЦИКЛ ВОДОСНАБЖЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИИ ПЕРВИЧНОГО РЕСУРСА В МАШИНОСТРОЕНИИ

Одним из основных направлений работы по охране водных ресурсов на машиностроительных предприятиях является внедрение новых технологических процессов производства, переход на замкнутые (бессточные) циклы водоснабжения, где очищенные сточные воды не сбрасываются, а многократно используются в технологических процессах.

Замкнутый цикл рециркуляции воды позволяет решить сразу несколько проблем:

Предприятие вынуждено осуществлять платежи за сброс сточных вод. Величина регулярных платежей за сброс сточных вод прямо пропорционально зависит от объема и качества сточной воды. Предприятие вынуждено оплачивать штрафы из-за низкого качества сбрасываемых вод. Внедрение оборотного водоснабжения (рециркуляции воды) на основе технологий обратного осмоса позволят эффективно решить данную проблему.

Предприятие регулярно несет издержки на текущее водопотребление. Благодаря внедрению оборотного водоснабжения уменьшаются показатели водопотребления, что также приводит к экономии денежных средств.

Фактором является избежание необходимости нагружать окружающую среду техногенными факторами риска загрязнения окружающей среды, что особенно важно в условиях крупных промышленных центров или больших городов, и без того оказывающих мощное негативное воздействие на природу.

Анализ существующих технологических решений и проектных материалов показывает, что создание систем оборотного водоснабжения промышленных предприятий является решаемой и экономически оправданной задачей.

Оборотное водоснабжение позволяет решить важнейшие экологические и экономические вопросы: значительно (на 85-95%) сократить водопотребление промышленного предприятия, снизить потери ценных компонентов со сточными водами, избежать платы за водоотведение и превышение предельно допустимых концентраций - ПДК сточных вод.

Современные технологии и оборудование для очистки сточных вод позволяют обеспечить получение воды любой требуемой степени чистоты из любой сточной воды. Таким образом, нет никаких препятствий для создания на предприятии системы оборотного или замкнутого водоснабжения.

Литература:

[1] Popov A. M., Rummyantsev I. S. Nature protection constructions. — М.: Ear, 2005. — 520 pages.

[2] Garin V. M., Klyonova I. A., Kolesnikov V. I. Ekologiya for technical colleges the Higher education Series. Under the editorship of V. M. Garin. Rostov on Don: Phoenix, 2003. —84 pages

Tangning Jiogap Firmin,
Ph.D in Technical Sciences, professeur chargé de cours;
Université d'État de Vladimir; e-mail: fiston@gmx.fr Uv.

Dr. Janina Pietraszkiewicz,
WykładowcaLingwistycznej Szkoły Wyższej
w Warszawie - Pologne

ANALYSE GENERALE DE L'ECONOMIE MONDIALE EN CHIFFRE

D'un point de vue géographique, certaines études montrent que les pays développés restent les principaux acteurs du commerce mondial car, même si on peut constater un décroissement du poids dans les importations mondiales. On constate également que L'Europe est la première zone géographique en termes d'importations en 2012 mais devrait être dépassée par les autres pays développés en 2022. Il faut noter qu'en 2011, La Suisse était le pays le plus chère suivie de la Norvège, les Bermudes, l'Australie et le Danemark à en croire la comparaison des économies du monde entier faite par la Banque mondiale et publiée mardi 29 avril 2014 [1]. L'Égypte, le Pakistan, la Birmanie, l'Éthiopie et le Laos sont les pays où les vie étaient moins chère.

Les États-Unis, première économie mondiale, se classent au vingt-cinquième rang en termes de coût de la vie, au-dessous de la plupart des autres pays à haut revenu. Mais les Américains arrivent au douzième rang des «pays les plus riches par habitant».

On peut voir au tableau N° 2 une comparaison générale des pays du monde faite par la banque mondiale en 2011 [1]. La banque mondiale précise que quelques pays, dont le Malawi, le Mozambique et le Liberia, avaient alors un produit intérieur brut (PIB) annuel par habitant inférieur à 1 000 dollars, voir tableau.

En 2011, les pays les plus riches étaient en 2011 le Qatar, Macao, le Luxembourg, le Koweït et Brunei, selon la Banque mondiale.

Par rapport à une étude similaire effectuée en 2014, on peut citer les cinq plus grandes économies à revenu intermédiaire: Chine, Inde, Russie, Brésil et Mexique. Il représentent 32,3 % du PIB mondial, pendant ce temps, les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie représentent les six plus grands pays à revenu élevé 32,9 %» indique l'institut dans son communiqué [2].

Au tableau 1, on peut observer les villes chères du monde. Ce classement du «Economist Intelligence Unit's Worldwide Cost of Living»[3] est basé sur les données de prix qui sont ajustés pour les mouvements récents des taux de

change. Le prix du logement qui représente généralement le plus grand coût de la vie, n'est pas incluse car cela tend à être fournie par l'entreprise et ne tient pas à régler le salaire de l'employé expatrié.

Tableau 1

Classement des villes chères du monde

Top dix endroits sondés		
Rang	Ville	Pays
1	Singapour	Singapour
2	Paris	France
3	Oslo	Norvège
4	Zurich	Suisse
5	Sydney	Australie
6	Caracas	Venezuela
7	Genève	Suisse
8	Melbourne	Australie
9	Tokyo	Japon
10	Copenhague	Danemark

Tableau 2

Comparaison générale de quelques pays du monde faite par la banque mondiale en 2011

Nom du pays	Région d'ICP	Dépense basée sur PPPs en milliards de dollars américains	Dépense basée sur les taux de change en milliards de dollars américains	La dépense a basé par habitant sur PPPs en dollars américains	La dépense a basé par habitant sur les taux de change en dollars américains	Part de dépense mondiale basée sur PPP (%)	Part de dépense mondiale basée sur le taux de change (%)	PPP avec le dollar américain égal à 1.00	Index de niveau des prix avec le mon-de égal à 100	Taux de change avec le dollar américain égal à 1.00	Population (Millions)
Chine	L'Asie et le Pacifique	13,496	7,322	10,057	5,456	14.89	10.42	3.51	70.0	6.46	1,342
Inde	L'Asie et le Pacifique	5,758	1,864	4,735	1,533	6.35	2.65	15.11	41.7	46.67	1,216
Russie	Communauté des Etats indépendants	3,217	1,901	22,502	13,298	3.55	2.70	17.35	76.2	29.35	143
Brésil	Amérique Latine	2,816	2,477	14,639	12,874	3.11	3.52	1.47	113.4	1.67	192
Mexi-que	Eurostat - OECD	1,895	1,170	16,377	10,115	2.09	1.66	7.67	79.6	12.42	116
États Unis d'Amé-rique	Eurostat - OECD	15,534	15,534	49,782	49,782	17.14	22.10	1.00	129.0	1.00	312

Qatar	L'Asie de l'Ouest	258	171	146,521	97,091	0.28	0.24	2.42	85.5	3.65	2
Japon	Eurostat - OECD	4,380	5,897	34,262	46,131	4.83	8.39	107.45	173.6	79.81	128
Allemagne	Eurostat - OECD	3,352	3,628	40,990	44,365	3.70	5.16	0.78	139.6	0.72	82
United Kingdom	Eurostat - OECD	2,201	2,462	35,091	39,241	2.43	3.50	0.70	144.2	0.62	63
Italy	Eurostat - OECD	2,057	2,197	33,870	36,180	2.27	3.13	0.77	137.8	0.72	61
Suisse	Eurostat - OECD	406	660	51,582	83,854	0.45	0.94	1.44	209.6	0.89	8
Egypte	Afrique	844	230	10,599	2,888	0.93	0.33	1.62	35.1	5.96	80
Mozambique	Afrique	23	13	951	524	0.03	0.02	16.03	71.1	29.07	24
Liberia	Afrique	2	1	537	278	0.00	0.00	0.52	66.7	1.00	4

Ces mêmes analyses montrent que les pays comme la Chine et l'Inde pèsent pour deux tiers de l'économie de l'Asie et du Pacifique, exception faite du Japon et de la Corée du Sud qui participent aux exercices de comparaison menés par l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économiques). Le Fédération de Russie représente 70 % de l'activité économique de la Communauté des États indépendants et le Brésil 56 % de l'économie latino-américaine. L'Afrique du Sud, l'Égypte et le Nigeria comptent pour près de la moitié de l'économie Africaine.

Pour conclure, on dira que, l'économie mondiale se porte plus ou moins bien chez les pays industrialisés et mal chez les pays pauvres. En ce qui concerne les pays industrialisés, pour la première fois après 2011, la banque mondiale revoit ses prévisions en hausse et parle d'un tournant à effectuer. Pour la première fois en 5 ans, l'économie mondiale donne des signes de reprise grâce au redressement des pays à revenus élevés (États-Unis 2,8% en 2014 alors qu'en 2013, on avait 1,8%; pour la zone Euro, en 2013 l'économie chutait de -0,4% et en 2014, elle passait à 1,1%.

Littérature:

1. http://siteresources.worldbank.org/ICPEXT/Resources/ICP_2011.html;
2. <http://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2014/04/29/2011-international-comparison-program-results-compare-real-size-world-economies>;
3. <http://www.eiu.com/home.aspx>.

Научное издание

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы III Международной заочной научно-практической конференции

26 мая 2014 г.

Печатается в авторской редакции

За содержание статей, точность приведенных фактов и цитирование
несут ответственность авторы публикаций

Подписано в печать 23.06.14.

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 13,02. Тираж 73 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
600000, Владимир, ул. Горького, 87.