



МАТЕРИАЛЫ XXVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ  
МЕНЕДЖМЕНТ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Новосибирск, 2013 г.

УДК 33.07  
ББК 65.050  
Э40

**Э40 «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»:**  
материалы XXVIII международной заочной научно-практической  
конференции. (14 августа 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК»,  
2013. — 216 с.

ISBN 978-5-4379-0324-7

Сборник трудов XXVIII международной заочной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

Рецензенты:

- Елисеев Дмитрий Викторович, кандидат технических наук, доцент Института развития дополнительного профессионального образования
- Леонидова Галина Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН Института социально-экономического развития территорий РАН;
- Наконечный Дмитрий Иванович, бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”;
- Толстолесова Людмила Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

ISBN 978-5-4379-0324-7

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2013 г.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Банковское и страховое дело</b>	<b>7</b>
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ Маркова Марина Александровна	7
БАНКИ И ЗАЁМЩИКИ — ВРАГИ ИЛИ ЖЕРТВЫ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ? Некрасова Наталья Александровна	13
<b>Секция 2. Инновационные подходы в современном менеджменте</b>	<b>17</b>
МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ Викулов Владимир Александрович	17
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ Ломакин Андрей Юрьевич	29
<b>Секция 3. Маркетинг</b>	<b>35</b>
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ Иванченко Ольга Павловна	35
ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Сагер Людмила Юрьевна	42
<b>Секция 4. Мировая экономика и международные экономические отношения</b>	<b>48</b>
ДОЛГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СУВЕРЕННОГО СЕКТОРА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЛИЯНИЯ НА ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ Базилюк Ярослава Борисовна	48

<b>Секция 5. Проблемы макроэкономики</b>	<b>56</b>
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБОРОТА ЗЕМЛИ КАК СПЕЦИФИЧЕСКОГО ЭЛЕМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ Ионова Ася Чагбановна	56
<b>Секция 6. Стратегический менеджмент</b>	<b>62</b>
СТРАТЕГИЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА МНОГОНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Веселова Анна Сергеевна	62
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ Гоголадзе Владимир Рамазиевич Обгадзе Тамаз Абесаломович	73
<b>Секция 7. Теория современного менеджмента</b>	<b>83</b>
ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Волкова Галина Львовна	83
<b>Секция 8. Теория управления экономическими системами</b>	<b>88</b>
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛОРЕНЦА В СТРОИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ Гоголадзе Владимир Рамазиевич	88
МЕТОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Туманов Кирилл Викторович	95
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ЗАКАЗОМ Хвалынский Дмитрий Сергеевич	105
<b>Секция 9. Управление и развитие персонала</b>	<b>110</b>
ПОДГОТОВКА, ПЕРЕПОДГОТОВКА И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ Соловьева Мария Николаевна Борисова Ульяна Семеновна	110

<b>Секция 10. Управление изменениями</b>	<b>116</b>
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Клочко Татьяна Анатольевна	116
<b>Секция 11. Управление проектами</b>	<b>123</b>
ДИАЛОГ ПРОЕКТНОГО И ПРОГРАММНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННОМ ОСВОЕНИИ АРКТИКИ Котов Александр Владимирович	123
<b>Секция 12. Финансы и налоговая политика</b>	<b>129</b>
ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ Адаменко Алла Павловна	129
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ Базилюк Антонина Васильевна Теслюк Наталья Петровна	135
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РАСШИРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Гордиенко Виталий Валериевич	143
<b>Секция 13. Экономика и управление качеством</b>	<b>155</b>
УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ГОРНОГО СЫРЬЯ Рыбалко Людмила Павловна	155
<b>Секция 14. Экономика труда и управление персоналом</b>	<b>160</b>
ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ И ГОСУДАРСТВО Крячко Ирина Александровна	160

**Секция 15. Экономические аспекты  
регионального развития** **165**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ  
ОТНОШЕНИЙ «ЦЕНТР-РЕГИОН» В ДОРОЖНОМ  
СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 165

Сагинов Замир Садыкович  
Аспанбетов Даулет Абайханович

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ  
В МОРСКИЕ ПОРТЫ УКРАИНЫ 185

Горбаченко Станислав Анатольевич

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ  
ОРГАНИЗАЦИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО  
ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 192

Кислицкая Наталья Александровна

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМИ  
ТЕРРИТОРИЯМИ В РОССИИ 197

Коокуева Виктория Владимировна

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КУБАНИ 201

Шевцов Владимир Викторович

**Секция 16. Экономические проблемы  
населения и демография** **209**

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ  
НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ 209

Гармаева Марина Станиславовна  
Полянская Наталья Михайловна

## СЕКЦИЯ 1.

### БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

#### ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

*Маркова Марина Александровна*

*магистрант, ФГБОУ ВПО*

*«Тюменский государственный университет»,*

*г. Тюмень*

*E-mail: [marina.markova.90@mail.ru](mailto:marina.markova.90@mail.ru)*

#### CONCEPT AND ESSENCE OF BANK LIQUIDITY

*Markova Marina*

*undergraduate, FGBOU VPO "Tyumen State University",*

*Tyumen*

#### АННОТАЦИЯ

Дана характеристика ликвидности банковской системы. Особое внимание уделено сущности ликвидности банка. Также раскрыты экономические основы по управлению ликвидностью банка.

#### ABSTRACT

The characteristic of liquidity of a banking system is given. The special attention is paid to essence of bank liquidity. Economic bases on bank liquidity management are also opened.

**Ключевые слова:** управление; ликвидность; экономика.

**Keywords:** management; liquidity; economy.

В зарубежной экономической литературе значительное место отводится проблемам ликвидности экономики и банков. Экономика, согласно докладу Рэдклиффа, определяется как недостаточно

ликвидная, если отмечается нехватка платежных средств. Экономика является сверхликвидной, если отмечается избыток платежных средств, процентные ставки устанавливаются на достаточно низком уровне, создаются благоприятные условия для инвестирования [1, с. 562]. Роль центральных банков сводится к обеспечению уровня ликвидности, который не оказывал бы неблагоприятного воздействия на цены, объем инвестирования, процентные ставки.

Такое определение общей ликвидности экономики носит классовый характер. Обеспечение надлежащего уровня ликвидности создает благоприятные условия для предпринимательской деятельности, получение максимальных прибылей.

Изменение целей государственной денежной политики находит отражение и в практике регулирования. Вместе с тем переход к регулированию общей ликвидности экономики не способствует росту эффективности регулирования экономического развития, не устраняет противоречий капиталистического способа производства.

Расчет общей ликвидности экономики теоретически чрезвычайно сложен, а зачастую практически невозможен. Согласно мнению профессора Парижского университета Э. Джеймса, необходимо учитывать движение цен не только в прошлом, но и в будущем, а также будущие возможности эмиссии денег. Однако экономические прогнозы на будущее не всегда могут быть надежными.

В определениях других экономистов понятие общей ликвидности экономики более конкретизировано. Так, А. Шено определяет ее как отношение денежных авуаров и ликвидных накоплений, способных быстро и легко превращаться в деньги [3, с. 23]. Понимая недостаточность такого определения, Джеймс дополняет его следующей формулировкой: «Ликвидность экономики зависит также от способа, которым реализуется сбалансированность бюджета, и от принятой социальной политики». Уточняя трактовку вопроса о социальной политике, Джеймс добавляет, что экономика может превращаться в сверхликвидную, если распределение зарплаты будет «великодушным».

Понятие ликвидности зачастую рассматривается в узком и широком значении. В узком значении ликвидность включает только чистые ликвидные средства: находящиеся в обращении банкноты и разменную монету, кредитовые остатки на счетах в центральном и коммерческих банках, почтовых отделениях. В широком значении — к вышеперечисленным элементам прибавляются краткосрочные депозиты в банках и некоторые другие активы, способные автоматически и без потерь превращаться в денежные средства. Здесь

смешиваются два понятия: общая ликвидность экономики и ликвидные средства экономики.

Расширение элементов, формирующих понятие ликвидности, развитие банковских систем и чекового обращения способствовали увеличению удельного веса банковских ликвидных средств в совокупных ликвидных средствах экономики и как результат — повышению роли банковской ликвидности.

Можно отметить, что изменение целей денежной политики шло от регулирования денежной массы, когда значительный удельный вес занимали наличные деньги, к регулированию общей ликвидности экономики, где возрастает участие банковских ликвидных средств. Следовательно, целью регулирования выступает банковская ликвидность, опирающаяся на ликвидные средства.

Определение банковской ликвидности многозначно. Так, французский экономист П. Диетерлен понимает под ней совокупность наличности, присутствующей в настоящем и которую можно получить в будущем, противостоящей всем текущим потребностям и обязательствам, которые востребуются немедленно или через короткий срок. Его соотечественник А. Фурнье считает, что ликвидность банковской системы подразумевает уровень банковской задолженности по отношению к центральному банку и денежному рынку, с одной стороны, и возможности кредитных учреждений по переучету в центральном банке — с другой [4, с. 25]. Это определение имеет смысл лишь с позиции определения потенциальной ликвидности, т. е. тех возможностей, которые имелись бы у банка по обеспечению платежей по своим обязательствам, если бы не были выданы кредиты. Американские экономисты С. Липпман и Дж. МакКолл считают ликвидностью актива оптимальное ожидаемое время для трансформации актива в деньги. Профессор Оксфордского университета А. Куракис понимает под ликвидностью банковской системы владение банками денежными средствами центрального банка (банкнотами и кредитовыми остатками на счетах в центральном банке) и краткосрочными активами, которые могут быть использованы для увеличения этих средств. Профессор Лондонского университета Р. Сайерс определяет ликвидность как способность банков удовлетворять спрос на наличность в обмен на депозиты, а американский экономист Д. Лаккетт — способность банков возвращать средства вкладчиков по их запросу [2].

Управление банковской ликвидностью на уровне каждого кредитного учреждения является неотъемлемой частью его политики и определяется законом максимизации прибыли. Этот закон опреде-

ляет, что ... «политика оптимального управления банковскими учреждениями требует такой организации их активов, чтобы максимизировать их доходы, сохраняя минимум неиспользованных активов» [5, с. 35].

Банковская ликвидность обеспечивается на основе трех основных теорий ликвидности — коммерческих ссуд, перемещения и управления пассивами. Эти теории отражают эволюцию рынка ссудных капиталов и кредитно-банковских систем промышленно развитых стран. Некоторые из этих теорий утратили определяющее воздействие на управление банковской ликвидностью. Тем не менее, рассмотрим кратко каждую из теорий:

#### 1. Теория коммерческих ссуд.

Данная теория ликвидности охватывала проблему риска банковских операций. Однако банковская практика, основанная на теории коммерческих ссуд, не могла постоянно обеспечивать ликвидность банковских операций. При спаде, а тем более кризисе, организация банковских операций не гарантировала нормального уровня ликвидности. Риск, возникавший в случае неплатежа со стороны банковских должников, снижал эффективность метода обеспечения ликвидности. Использование теории коммерческих ссуд было ограничено по трем причинам: она не отвечала требованиям; она не способствовала рациональному использованию финансовых ресурсов с целью получения прибыли; организация деятельности кредитных организаций не обеспечивала подлинной ликвидности операций. Таким образом, теория коммерческих ссуд содержала в себе изъян — зависимость ликвидности кредитного института от платежеспособности его контрагентов, что не позволяло обеспечить стабильность банковской деятельности.

#### 2. Теория перемещения.

Её суть заключается в том, что банк может производить долгосрочное размещение средств за счет ресурсов, привлеченных на короткий срок и до востребования. Эта теория предполагает наличие в активах банка операций и активное функционирование рынка ценных бумаг. Теория перемещения, как и теория коммерческих ссуд, не способна ликвидировать противоречия капиталистической организации хозяйства. Следовательно, организация банковских операций на основе теорий перемещения в условиях государственно-монополистического регулирования экономики является формой перераспределения национального дохода через инфляцию в пользу финансового капитала.

### 3. Теория управления пассивами.

Теория отражает концентрацию банковских ресурсов и совершенствование банковской операционной техники. Управление пассивами как средство обеспечения банковской ликвидности облегчается за счет углубления концентрации и централизации банковского капитала. В рамках теории управления пассивами используется положения теории перемещения. Следовательно, этим двум теориям присущи одни и те же недостатки.

Банк может обеспечить ликвидность с помощью рынка ссудных капиталов только при достаточной ликвидности. Если же рынок испытывает недостаток средств, кредитные институты попадают в тяжелое положение. Учитывая, что ликвидность рынка определяется денежной политикой государств, банковская ликвидность зависит от проводимой денежно-кредитной политики. Основная масса ликвидных средств концентрируется в крупных банках. В результате регулирование ликвидности рынков создает предпосылки для централизации капитала в банковской сфере. Обеспечение ликвидности одних банков за счет её излишка у других усиливает централизацию капитала, которая не ликвидирует конкуренцию, а лишь переводит её на более высокий уровень, где она проявляется еще более остро. При неблагоприятном положении дел с общей ликвидностью рынка ссудных капиталов коммерческие банки не могут рассчитывать на действительность теории управления пассивами. Перераспределение средств между банками определяется действиями отдельных кредитных учреждений. Если руководство одного кредитного института считает, что положение в другом институте неблагоприятно, оно отказывает ему в предоставлении ресурсов. Происходит подрыв ликвидности банка в условиях хорошего состояния ликвидности рынка. Таким образом, даже наиболее современная теория обеспечения банковской ликвидности — теория управления пассивами — не дает полной гарантии безопасности функционирования кредитных институтов. Банки стремятся обеспечить ликвидность при минимальной потере доходов. Выражается это в том, ликвидные средства замещаются кассовыми операциями. Такой подход подрывает ликвидность.

Западная экономическая наука выделяет банковскую ликвидность, обеспечиваемую «поток» средств, в отличие от ликвидного «запаса». Основная масса ликвидных средств («поток») постоянно занята в краткосрочных операциях, но она быстро высвобождается для платежей по обязательствам кредитного института.

В некоторых странах государством не предусматривается регулирование банковской ликвидности, а, например, обследуется ликвидность коммерческих банков на базе их месячных отчетов или же банки оцениваются по отчетам и через прямой контроль. Причем требования по отношению к кредитным институтам неодинаковы, к примеру, крупным банковским монополиям могут быть сделаны послабления.

Таким образом, каждый коммерческий банк должен самостоятельно обеспечивать поддержание своей ликвидности на заданном уровне, прогнозирование результатов деятельности и проведение в последующем научно обоснованной политики управления ликвидностью.

### **Список литературы:**

1. Банковское дело. Под ред. Коробовой Г.Г. изд. с изм. М.: Экономистъ, 2006. — 766 с.
2. Голубев С.Г. Коммерческие банки: Учебное пособие /С.Г. Голубев, В.В. Галочкин М.: Алгоритм,2007. — 67 с.
3. Исаичева А.В. Определение ликвидности коммерческого банка /А.В. Исаичева //Деньги и кредит. — 2007. — № 3. — С. 23—25.
4. Неволina Е.В. Понятие банковской ликвидности /Е.В. Неволina //Деньги и кредит. — 2007. — № 7. — С. 23—29.
5. Могилевич И.М. Регулирование ликвидности банковской системы /И.М. Могилевич //Банковский вестник. — 2007. — № 12. — С. 34—37.

## **БАНКИ И ЗАЁМЩИКИ — ВРАГИ ИЛИ ЖЕРТВЫ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ?**

*Некрасова Наталья Александровна*

*бакалавр экономики, Тюменский государственный университет,  
г. Тюмень*

*E-mail: [nn\\_90@mail.ru](mailto:nn_90@mail.ru)*

## **BANK AND THE BORROWER — AN ENEMY OR A VICTIM OF CIRCUMSTANCES?**

*Nekrasova Natalia*

*bachelor of Economics, Tyumen State University,  
Tyumen*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье ставится задача рассмотреть основные проблемы между банками и заёмщиками. Автор выясняет, по каким причинам обе стороны не доверяют друг другу, даёт рекомендации кредитующимся и рассказывает о том, как банки пытаются себя обезопасить. В настоящий момент потребительское кредитование является одним из самых доходных видов банковских услуг. Борьба за клиентуру требует от банков не только формирования выгодных предложений, но и поиска таких решений, которые позволили бы успешно продвигать эти предложения на рынке. На основе проведённого исследования автором предлагаются меры по регулированию рисков потребительского кредитования.

### **ABSTRACT**

The paper seeks to address the main problems between banks and borrowers. The author finds out the reasons why the two sides do not trust each other, gives credit counseling and talks about how the banks are trying to protect themselves. Currently, consumer credit is one of the most profitable banking services. The struggle for a clientele requires banks to not only the formation of competitive bids, but the search for solutions which would enable to successfully promote these offers on the market. Based on research by the author proposes measures to regulate consumer credit risks.

**Ключевые слова:** кредит; дефолтность; банк; заёмщик.

**Keywords:** credit; credit default; the bank; the borrower.

Почему в Европе все живут «в кредит», не боясь пользоваться кредитными картами, а в России оформить кредит — значит загнать себя в «долговую яму»? Откуда у населения России такое недоверие к банкам и так ли оно обосновательно? Для ответа на эти вопросы рассмотрим рынок потребительского кредитования.

Оформить кредит сегодня не является проблемой, сделать это может как крупный бизнесмен, так и обычный служащий. Но многие опасаются высоких ставок, предпочитая копить деньги, ведь переплаты по кредиту могут составлять сто процентов и более. Кто же в данной ситуации виноват: банки или общество?

На самом деле всё взаимосвязано. В нашей стране финансовая грамотность населения находится на низком уровне. Зачастую при оформлении займа, клиенты не уточняют информацию о процентной ставке, комиссиях, переплате, штрафах и способах оплаты кредита, либо ограничиваются частичной информацией. Подписывая договор, люди совершенно не вникают в его суть, а между тем, в данных документах вся информация раскрыта в полном объёме, и необходимо лишь внимательно её изучить.

Какие же подводные камни могут ожидать заёмщика при невнимательном изучении кредитного договора? К примеру, оформление кредита под 17 % годовых, благодаря комиссиям и дополнительным услугам, может вылиться в переплату 80 % за один год, а это довольно — таки существенная разница. Включение по умолчанию дополнительных услуг, зачастую совершенно не нужных клиенту, от которых после подписания кредитного договора отказаться невозможно. Часто бывают случаи, когда человек вроде бы выбрал самый выгодный вариант, оформил кредит и через месяц идёт оплачивать долг, тут-то его и ждёт «сюрприз» — без дополнительной комиссии этот кредит оплатить нигде нельзя, даже в банкоматах банка, который данный кредит и предоставил, т. е. у заёмщика появляются дополнительные расходы.

Для получения по-настоящему выгодного кредита достаточно придерживаться простых правил:

1. Прежде чем подписывать договор, необходимо внимательно его прочитать, особенно информацию написанную мелким шрифтом.
2. Уточнить у менеджеров банка про проценты, сроки и выплаты по кредиту, штрафы.

3. Обращаться за кредитом в банки, которые существуют на рынке не один год, не скрывают от своих клиентов информацию о нахождении офисов, контактные телефоны.

4. Хранить все документы как минимум 3 года с момента последнего платежа.

5. После оплаты кредита требовать от банка документ о том, что вы полностью с ним рассчитались [2, с. 42].

Однако, обманутыми бывают не только заёмщики, но и сами банки. Участились случаи мошенничества, невозврата долга. Все прекрасно понимают, что банки не работают себе в убыток и в процентную ставку заложена максимальная дефолтность, таким образом, честный плательщик оплачивает помимо своего долга, долг заемщика, который платить не намерен. Получается, что, чем больше людей не выполняют свои обязательства по кредитам, тем выше становятся процентные ставки, так как уровень дефолтности возрастает.

Высокие проценты — не единственный способ для банка себя обезопасить и получить свои деньги обратно, существуют дополнительные услуги, которые банк предоставляет клиенту, к примеру — услуга страхования. Чаще всего предлагается застраховать здоровье, жизнь и трудоспособность, но для заёмщика это влечёт необходимость дополнительных трат, тем самым вызывая негатив. Тем не менее, нужно заметить, что этот вид страхования может стать выгодным для обеих сторон: и банковская организация, и сам заемщик ограждаются от рисков, поскольку, при наступлении страхового случая, обе стороны будут в выигрышном положении. Утративший трудоспособность заемщик сможет рассчитывать на покрытие страховой организацией задолженности перед банком, банк, в свою очередь, потеряет должника, получив выплату от страховой компании.

Помимо страхования жизни и трудоспособности предусматривается целый перечень видов страховок для потребительских кредитов. К ним относят: страхование бизнеса клиента, страхование залога, которым может стать движимая или недвижимая собственность, страхование рисков, связанных с применением кредита и т. п.

Процедура страхования потребительского кредита выполняется на основании договора, в котором должны быть указаны следующие пункты: стороны договора, предмет страхования, величина, период действия договора страхования, результат неисполнения условий по договору, сумма страховой премии, виды страховых случаев [3, с. 54].

Стоит отметить, что мнение экспертов по поводу обязательного страхования кредитов, расходятся. Единая точка зрения по этому поводу отсутствует. Ряд специалистов в данной области полагают,

что страхование кредитов от рисков не имеет никакого смысла, вторые наоборот видят в этом защищенность от непредвиденных случаев.

Не редкостью является отказ заёмщика выполнять свои обязательства по кредиту и банк в этом случае вынужден прибегать к крайним мерам — обращение в коллекторское агентство либо в суд. В первом случае банк продаёт долг клиента, получая часть предоставленных некогда денег, во втором — только после решения суда, судебные приставы описывают имеющееся у заёмщика имущество.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод что всё, что связано с кредитом влечёт за собой риск, рискуют как заёмщики, так и банкиры. Чтобы прервать череду обмана, стать честнее необходимо всем. Заёмщикам нужно выполнять свои обязательства, банкам — понижать процентные ставки, исключать комиссии.

Чтобы не быть обманутым недобросовестными заёмщиками, банк может предпринимать следующие меры:

1. Страховать финансовые риски под возможные потери.
2. Создавать бюро кредитных историй на всей территории России, чтобы данные были общедоступны и злоумышленники не имели возможность получения кредита в нескольких банках.
3. Развивать технологии банковской инфраструктуры.
4. Периодически проводить с сотрудниками тренинги по выявлению злоумышленников.
5. Совершенствовать банковское законодательство, особенно в сфере реализации залога недобросовестных заемщиков [1].

Основную роль в разрешении возникших противоречий должно сыграть государство, назначив, к примеру, уголовную ответственность за невозврат долга от 10 тысяч рублей и введя ограничения по максимальным процентным ставкам.

### **Список литературы:**

1. Лиман И.А., Каримова Л.Т. Роль потребительского кредитования в повышении благосостояния населения страны. // Современные научные исследования и инновации. — 2012. — № 6. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/06/14994> (дата обращения 11.08.2013).
2. Мартыненко Н.Н., Смирнова А.А. Развитие рынка потребительского кредитования: основные тенденции российской действительности. // Банковское дело. 2011.
3. Федотова Т.А. Страхование: учебник. СПб.: Экономистъ, 2004. — 875 с.

## СЕКЦИЯ 2.

# ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

## МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*Викулов Владимир Александрович*  
*ассистент, ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ),*  
*г. Челябинск*  
*E-mail: [vikulov-vl@yandex.ru](mailto:vikulov-vl@yandex.ru)*

## MODELLING OF RISKS IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

*Vikulov Vladimir*  
*assistant, South Ural State University (National Research University),*  
*Chelyabinsk*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме экономико-математического моделирования рисков промышленного предприятия, обусловленных поставщиком материальных ресурсов. Автором рассмотрены показатели уровня рисков, обусловленных поставщиком (величина потерь, вероятность потерь, математическое ожидание потерь). На примере показан расчет показателя математического ожидания потерь, обусловленных поставщиком в условиях интеграции с поставщиками и потребителями.

### ABSTRACT

The article is devoted to the economic and mathematical modeling of risks of industrial enterprise from a resource supplier. The author considered indicators of risks from the supplier (the amount of losses, the loss probability, the expectation of losses). The example shows the calculation of the indicator of the expectation of losses caused by the supplier in terms of integration with suppliers and customers.

**Ключевые слова:** математическое ожидание потерь; уровень риска, интегрированные промышленные предприятия; оборотные средства.

**Keywords:** mathematical expectation of losses; risk's level; integrated industrial enterprises; current assets.

Оценка эффективности происходящих на предприятии интеграционных процессов вызывает существенные сложности ввиду отсутствия адекватной системы показателей. Одним из существенных показателей для оценки может служить интегральный показатель уровня риска.

В работе были использованы материалы собственного диссертационного исследования, статистическая информация предприятия. Методология исследования представлена авторским методом оптимизации уровня риска по стадиям кругооборота оборотных средств. Данная статья подготовлена в рамках Госзадания Минобрнауки РФ «Организационно-экономическое обеспечение инновационного управления предприятием» 2012—2014 гг.

Если рассматривать источники резерва повышения эффективности интегрированных структур, то данный потенциал может быть использован в области оптимизации уровня риска путем подбора оптимальных параметров функционирования промышленного предприятия, квазиинтегрированного с поставщиками материальных ресурсов и покупателями готовой продукции. В рамках исследования такими параметрами являются величины запаздывания/опережения между исходящим финансовым и входящим материальным потоками в стадиях закупки материальных ресурсов и сбыта [1].

В результате, сталкиваемся со следующей оптимизационной задачей: найти оптимальные значения длительности периода погашения кредиторской задолженности и периода инкассации дебиторской задолженности при взаимосвязи промышленного предприятия типа «Поставщик 1 уровня — Производитель — Потребитель 1 уровня», обеспечивающее минимальное математическое ожидание потерь [1]

$$\text{Интерп.Р} \rightarrow \min, \quad (1)$$

В рамках данной статьи уделим внимание процессу моделирования одной из составляющих интегрального математического ожидания потерь промышленного предприятия — моделированию математического ожидания потерь, обусловленных поставщиком [3].

Аналитическое представление математического ожидания потерь:

$$R = f(t_{\text{зап}}^{\text{пост}}, t_{\text{зап}}^{\text{пок}}), \quad (2)$$

где:  $t_{\text{зап}}^{\text{пост}}$  — длительность периода погашения кредиторской задолженности,

$t_{\text{зап}}^{\text{пок}}$  — длительность периода инкассации дебиторской задолженности.

Исходя из того, что интегральное математическое ожидание потерь является функцией двух переменных, то графики будут строиться в трехмерной системе координат. В таблицах 1—4 указаны исходные данные для построения модели на примере квазиинтегрированного со своими контрагентами промышленного предприятия ЗАО «Чистый Урал».

*Таблица 1.*

**Исходные данные для построения модели**

<b>Наименование</b>	<b>Условное обозначение</b>	<b>Значение</b>	<b>Единица измерения</b>
Ставка для начисления доп.зарплаты	Взп	90	руб./час.
Норма расхода ресурса на ед.продукции	Нрасх	0,09	–
Время производства единицы продукции	Тпроизв	0,013	час.
Установленный тариф взносов на соц. страхование	ТАХсс	0,3	руб.
Доля транспортных затрат в общей сумме закупки	Рутз	0,11	–
Повышенная ставка за срочность доставки	Рсроч	1,3	–
Длительность запаздывания поставки в связи с задержкой в поиске сырья	Тзап	8	дней
Длительность операционного цикла	Тоц	7	дней
Объем свободных складских площадей	Qсвоб	8000	усл.кг.
Скорость высвобождения склада	Vвысв	3000	усл.кг./день
Плановая себестоимость продукции	Рсплан	13,32	руб./кг
Количество продукции, планируемой к производству	Qпродукции	8000	кг
Средний процент брака ресурсов при поставке	СПбр.п.	0,09	–
Средний процент недопоставки ресурсов	СПн.р.	0,02	–
Длительность запаздывания поставки в связи с задержкой в поиске сырья	Тзап2	5	дней

**Таблица 2.**

**Зависимые величины от величины отсрочки оплаты  
перед поставщиком**

<b>Наименование</b>	<b>Условное обозначение</b>	<b>Ед.изм.</b>	<b>Значения, в зависимости от величины отсрочки оплаты перед поставщиком</b>
Стоимость закупаемых ресурсов у основного поставщика	Р закуп	Руб.	От 5 до 9 дней — 60 От 10 до 15 дней — 62 От 16 до 30 дней — 64
Стоимость закупаемых ресурсов у другого поставщика (резервного)	Р др. пост	Руб.	От 5 до 19 дней — 66 От 20 до 30 дней — 68
Величина размера штрафа за просрочку оплаты за ресурсы	MR штр. пр. опл	Ед.	От 5 до 0 дней — 0 От 1 до 14 дней — 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ От 15 до 30 дней — 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ
Величина размера штрафа за просрочку принятия ресурсов	MR штр. пр. прин	Ед.	От 5 до 14 дней — 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ От 15 до 30 дней — 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ
Величина размера штрафа поставщика за просрочку поставки ресурсов	Р штр. пр. пост	Ед.	От 5 до 14 дней — 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ От 15 до 30 дней — 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ
Стоимость реализуемых с дисконтом ресурсов	Р закуп. д.	Руб.	От 5 до 9 дней — 55 От 10 до 15 дней — 57 От 16 до 30 дней — 59
Величина размера штрафа поставщика за поставку некачественных ресурсов	Р штр. некач	Ед.	5 % от суммы поставки
Новая стоимостькупаемых ресурсов	Р нов	Руб.	От 5 до 9 дней — 63 От 10 до 15 дней — 65,1 От 16 до 30 дней — 67,2

*Таблица 3.*

**Исходные данные для расчета вероятности возникновения потерь**

<b>Наименование</b>	<b>Усл. обознач.</b>	<b>Значение</b>
Кол-во ушедших поставщиков за последний год	Ns1	1
Кол-во дней в анализируемом периоде (анализ ушедших поставщиков)	Ks1	180
Длительность прогнозируемого периода, дней	ns1	30
Кол-во дней, при которых не возникнут потери от ухода поставщика, дней	ms1	0
Кол-во нарушений графиков поставок поставщиком за исследуемый период	Ns3	4
Количество поставок за исследуемый период	Ks3	24
Планируемое количество поставок ресурсов, шт.	ns3	2
Кол-во поставок, при кот. не возникнут потери от нарушений графика поставок, шт	ms3	0
Кол-во поставок ресурсов ненадлежащего качества за исследуемый период	Ns4	1
Кол-во поставок, при которых не возникнут потери от поставок ресурсов ненадлежащего качества, шт	ms4	0
Кол-во недопоставок ресурсов за исследуемый период	Ns5	2
Кол-во поставок, при которых не возникнут потери от недопоставок ресурсов, шт	ms5	0
Кол-во ситуаций, в которых потребитель ушел причинам уменьшения объема производства, которое стало следствием ухода поставщика за исследуемый период	Ns71	4
Кол-во поставок потребителю за исследуемый период	Ks71	65
Планируемое количество поставок потребителю, шт.	ns71	5
Кол-во поставок, при которых не возникнут потери от ситуаций, в которых потребитель может уйти по причинам уменьшения объема производства, которое стало следствием ухода поставщика, шт	ms71	0
Кол-во ситуаций, в которых потребитель ушел по причинам нарушения графика поставок, которое стало следствием нарушением графика поставок поставщиком за исследуемый период	Ns72	1

Кол-во поставок, при которых не возникнут потери от ситуаций, в которых потребитель может уйти по причинам нарушения графика поставок, которое стало следствием нарушением графика поставок поставщиком, шт	ms72	0
Кол-во ситуаций, в которых потребитель ушел по причинам недопоставок продукции, которое стало следствием недопоставок ресурсов поставщиком за исследуемый период	Ns73	2
Кол-во поставок, при которых не возникнут потери от ситуаций, в которых потребитель может уйти по причинам недопоставок продукции, которое стало следствием недопоставок ресурсов поставщиком, шт	ms73	0

*Таблица 4.*

**Динамика цен на ресурсы**

Дата	Значение цены на ресурсы в зависимости от величины отсрочки оплаты перед поставщиком		
	От -5 до 9 дней	От 10 до 15 дней	От 16 до 30 дней
С 01.01.2012 по 22.04.2012	56	58	60
С 06.05.2012 по 29.07.2012	57	59	61
С 12.08.2012 по 18.11.2012	58	60	62
С 02.12.2012 по 30.12.2012	60	62	64

Моделирование рисков в цепи реализовано с помощью MS Excel. Рассмотрим определение величины рисков потерь на примере расчета риска потерь от ухода поставщика [2]

Расчет математического ожидания произведен в порядке, указанном в таблице 5.

Таблица 5.

**Порядок расчета математического ожидания потерь при моделировании рисков**

№	Этап расчета	Место в цепи
1	Риск потерь от ухода поставщика ( $S_1$ )	Поставщик 1 уровня
2	Риск потерь в виде штрафов от поставщиков ( $S_2$ )	Поставщик 1 уровня
3	Риск потерь от нарушения графика поставок ( $S_3$ )	Поставщик 1 уровня
4	Риск потерь при закупке ресурсов ненадлежащего качества ( $S_4$ )	Поставщик 1 уровня
5	Риск потерь от недопоставки ресурсов (некомплектность поставки) ( $S_5$ )	Поставщик 1 уровня
6	Риск потерь от изменения цен на ресурсы ( $S_6$ )	Поставщик 1 уровня
7	Риск потерь недополученной прибыли в связи с уменьшением объема производства по причине ухода поставщика ( $S_{71}$ )	Поставщик 1 уровня
8	Риск потерь недополученной прибыли в связи с уменьшением объема производства по причине нарушения графика поставок поставщиком ( $S_{72}$ )	Поставщик 1 уровня
9	Риск потерь недополученной прибыли в связи с уменьшением объема производства по причине недопоставки ресурсов поставщиком ( $S_{73}$ )	Поставщик 1 уровня
10	Риск потерь, связанных с уходом потребителя по причинам, обусловленным поставщиком ( $S_7$ )	Поставщик 1 уровня
11	Риск потерь, обусловленных поставщиком (S)	Поставщик 1 уровня

Аналитическое представление математического ожидания потерь от ухода поставщика:

$$R(S_1) = S_1 * BP(S_1) * q_{S_1}^{n_{S_1} - m_{S_1}}, \quad (3)$$

где:  $S_1$  — величина потерь от ухода поставщика,

$BP(S_1)$  — вероятность возникновения потерь от ухода поставщика [4].

Рассчитаем величину потерь от ухода поставщика. Аналитическое представление этих потерь:

$$S_1 = \min (S_{11} + S_{14}; S_{12} + S_{13}), \quad (4)$$

где:  $S_{11}$  определяется по формуле 5,  
 $S_{12}$  — по формуле 6,  
 $S_{13}$  — по формуле 7,  
 $S_{14}$  — по формуле 8.

$$S_{11} = B_{\text{зп}} * \frac{Q_{\text{непост.рес}}}{N_{\text{расх}}} * T_{\text{произв}} * (1 + \text{TAX}_{\text{сс}}), \quad (5)$$

где:  $B_{\text{зп}}$  — ставка для дополнительного начисления основной заработной платы,  
 $Q_{\text{непост.рес}}$  — количество непоставленных ресурсов,  
 $N_{\text{расх}}$  — норма расхода ресурса на единицу продукции,  
 $T_{\text{произв}}$  — время производства единицы продукции,  
 $\text{TAX}_{\text{сс}}$  — установленный тариф социального страхования.

$$S_{12} = R_{\text{утз}} * P_{\text{закуп}} * Q_{\text{непост}} * R_{\text{сроч}}. \quad (6)$$

где:  $P_{\text{закуп}} = f(t_{\text{зап}}^{\text{пост}})$ ,  
 $R_{\text{утз}}$  — доля транспортных затрат в общей сумме закупки ресурсов,  
 $P_{\text{закуп}}$  — стоимость закупаемых ресурсов,  
 $Q_{\text{непост}}$  — количество непоставленных ресурсов,  
 $R_{\text{сроч}}$  — повышенная ставка за срочность.

$$S_{13} = (P_{\text{др.пост}} - P_{\text{закуп}}) * Q_{\text{непост}}. \quad (7)$$

где:  $P_{\text{др.пост}} = f(t_{\text{зап}}^{\text{пост}})$ ,  $P_{\text{закуп}} = f(t_{\text{зап}}^{\text{пост}})$ ,  
 $P_{\text{др.пост}}$  — стоимость ресурсов у другого поставщика,  
 $P_{\text{закуп}}$  — стоимость закупаемых ресурсов,  
 $Q_{\text{непост}}$  — количество непоставленных ресурсов.

$$S_{14} = T_{\text{зап}} * MR_{\text{штр.пр.пост.}} * \frac{Q_{\text{непост.рес.}}}{N_{\text{расх}}}, \quad (8)$$

где:  $P_{\text{реализ}} = f(t_{\text{зап}}^{\text{пок}})$ ,  $MR_{\text{штр.пр.пост.}} = f(t_{\text{зап}}^{\text{пок}})$ ,

$T_{\text{зап}}$  — длительность запаздывания поставки, в связи с задержкой в поиске сырья (дни),

$MR_{\text{штр.пр.пост.}}$  — величину штрафа по договору за каждый день просрочки в виде процентной ставки,

$P_{\text{реализ}}$  — стоимость продукции,

$Q_{\text{непост}}$  — количество непоставленных ресурсов,

$N_{\text{расх}}$  — норма расхода ресурса на единицу продукции [7].

В результате расчетов, основанных на исходных данных, были получены значения каждой из составляющих потерь от ухода поставщика при различных комбинациях  $t_{\text{зап}}^{\text{пост}}$  и  $t_{\text{зап}}^{\text{пок}}$ .

Рассчитаем вероятность возникновения потерь. Для расчета используем формулу 9.

$$BP(S_1)_{ns1}^{ms1} = 1 - C_{ns1}^{ms1} * ps1^{ms1} * qs1^{ns1-ms1}, \quad (9)$$

где  $C_{ns1}^{ms1} = \frac{ns1!}{ms1!(ns1-ms1)!}$

Используя исходные данные, получаем:

$$C_{ns1}^{ms1} = \frac{30!}{0!(30-0)!} = \frac{30!}{0!30!} = \frac{1!}{0!} = 1, \quad (10)$$

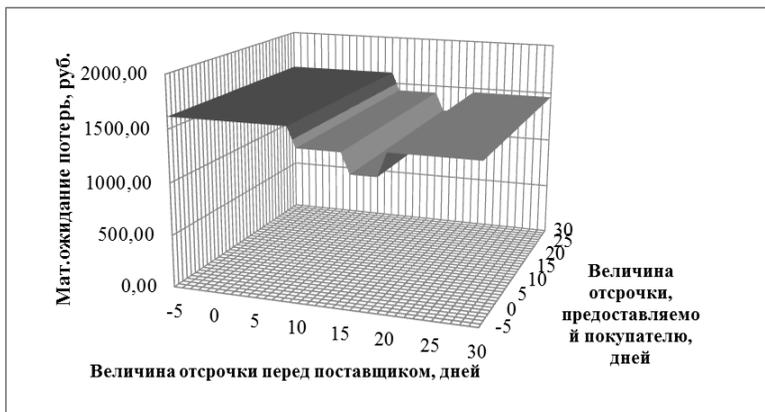
Затем определяем  $ps1 = Ns1/Ks1 = 1/180 = 0,006$ . Соответственно,  $qs1 = 1 - ps1 = 1 - 0,006 = 0,994$ .

Таким образом, все данные для расчета  $BP(S_1)_{ns1}^{ms1}$  имеются. Результат расчета приведен ниже:

$$BP(S_1)_{ns1}^{ms1} = 1 - C_{30}^0 * 0,006^0 * 0,994^{30-0} = 1 - 1 * 1 * 0,846 = 0,154, \quad (11)$$

Итак, вероятность возникновения потерь от ухода поставщика составляет 0,154 или 15,4 %.

В результате проведенных выше расчетов можно определить величину математического ожидания потерь для каждой из комбинаций  $t_{\text{зап}}^{\text{пост}}$  и  $t_{\text{зап}}^{\text{пок}}$ . Результаты расчетов представлены на рисунке 1 в виде трехмерного графика.



**Рисунок 1. Математическое ожидание потерь  $S_1$**

Завершая, хочется отметить, что предлагаемое экономико-математическое моделирование позволяет определить интегральный уровень риска при взаимодействиях типа «Поставщик 1 уровня — Производитель — Потребитель 1 уровня» и определить эффективные параметры функционирования, позволяющие оптимизировать данный уровень риска [5].

### **Список литературы:**

1. Бутрин А.Г., Викулов В.А. Применение теории массового обслуживания для оценки качества выполнения заказов потребителей в цепях поставок // VIII Международна научна практична конференция «Найновите научни постижения»: материалы (София, 2012) София, — 2012. — С. 50—53.
2. Бутрин А.Г., Ковалев А.И., Полюнас Д.А. Финансовые потоки в цепи поставок промышленного предприятия // Финансы и кредит. — 2009. — № 45. — С. 22—28.
3. Бутрин А.Г. О преподавании финансовой логистики // Логистика. — 2008. — № 1. — С. 39—40.
4. Бутрин А.Г., Рогожников Е.И., Цаплин В.И. Эффективное управление сбытом в цепи поставок промышленного предприятия // Экономический анализ. — 2010. — № 15. — С. 30—36.
5. Бутрин А.Г., Цаплин В.И. Формирование эффективной цепи издержек промышленного предприятия // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». — № 19. — С. 177—183.

6. Викулов В.А. Управление рисками логистической стратегии промышленного предприятия на примере ЗАО «Чистый Урал» // Международной заочной научно-практической конференции молодых ученых «Экономика и бизнес. Взгляд молодых»: сборник материалов (Челябинск, 2011) Челябинск, 2011. — С. 91—94.
7. Butrin A.G., Vikulov V.A. Application of queueing theory for order execution quality assessment in supply chain // Международная научная конференция «Development of logistics business and transport system supported by EU funds: материалы. (Загреб, 2012). Загреб, 2012. — С. 40—42.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

*Ломакин Андрей Юрьевич*

*аспирант, Самарский институт —  
Высшая школа приватизации и предпринимательства,  
г. Самара*

*E-mail: [andrey\\_lomakin@mail.ru](mailto:andrey_lomakin@mail.ru)*

## IMPROVEMENT OF INFORMATION SUPPORT OF THE ORGANIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN COMMERCIAL BANK

*Andrey Lomakin*

*the post-graduate student of Samara Institute of  
Higher School of Privatization and Business,  
Samara*

### АННОТАЦИЯ

В статье проведен аналитический обзор организации инновационной деятельности российского коммерческого банка. Проведена оценка факторов, влияющих на эффективность инновационного процесса. Предложены механизмы совершенствования информационного обеспечения организации инновационной деятельности.

### ABSTRACT

In article the state-of-the-art review of the organization of innovative activity of the Russian commercial bank is carried out. The assessment of the factors influencing efficiency of innovative process is carried out. Mechanisms of improvement of information support of the organization of innovative activity are offered.

**Ключевые слова:** инновации; коммерческий банк.

**Keywords:** innovations; commercial bank.

Инновации — нововведения в области техники, технологии, организации труда или управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, обеспечивающие качественное

повышение эффективности производственной системы, качества продукции, внедрение принципиально новых продуктов и услуг [1, с. 9].

Инновации охватывают все сферы деятельности организации. В банках наибольшая синергия зачастую достигается при взаимодействии бизнеса и информационных технологий.

**Таблица 1.**

**Примеры синергии бизнес и ИТ инноваций**

<b>Примеры бизнес инноваций</b>	<b>Примеры инноваций при взаимодействии бизнеса и ИТ</b>	<b>Примеры ИТ инноваций</b>
Управление рисками	Мобильный банкинг	Использование энергосберегающих технологий в ЦОДах
Целевой маркетинг	Интернет банкинг	Развитие сервис ориентированной архитектуры
Программы удержания клиентов	P2P платежи	Специализированные системы мониторинга программного и аппаратного обеспечения
Бизнес модели	Использование корпоративных социальных сетей в банках	Использование нанотехнологий и биологической среды для создания устройств хранения информации
Клиентские менеджеры	Инновационные устройства самообслуживания	Создание квантовых процессоров

Основная цель ОАО «Сбербанк России» в области инноваций — обеспечение стабильного роста и устойчивого преимущества на рынке банковских услуг за счет внедрения и активного применения передовых технологий и управленческих решений [3, с. 4].

Ключевые принципы инновационной деятельности:

- использование интеллектуального потенциала всего коллектива;
- реализация структурных и технологических возможностей, обусловленных уникальными характеристиками Сбербанка;
- активное применение передового мирового опыта.

Стоит отметить, что в ОАО «Сбербанк России» есть существенный потенциал для поиска и развития инновационных идей, а также реализованы механизмы работы с инновациями. Но при этом существует объективная необходимость объединить действующие механизмы в единую систему.

Проведем оценку факторов, влияющих на эффективность инновационного процесса в ОАО «Сбербанк России»:

**Таблица 2.**

**Факторы, влияющие на эффективность инновационного процесса**

<b>Этапы</b>	<b>Позитивные факторы</b>	<b>Негативные факторы</b>	<b>Анализ причин</b>	<b>Необходимо обеспечить</b>
Продажа продукта/ услуги	<ul style="list-style-type: none"> <li>• значительная доля предложений по новым продуктам/ услугам.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• низкая степень коммерциализации;</li> <li>• необходимость доработки ИТ для реализации;</li> <li>• необходимость дополнительной подготовки персонала.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• низкая вовлеченность бизнес-подразделений на этапе отбора и оценки предложений;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• внедрение и коммерческое применение инновационных решений;</li> <li>• активное вовлечение бизнес-подразделений в работу с инновациями на всех этапах;</li> </ul>
Продвижение и внедрение	<ul style="list-style-type: none"> <li>• группы экспертов сформированы;</li> <li>• внедрение включается в планы подразделений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недостаточная численность экспертов;</li> <li>• длительные сроки реализации;</li> <li>• низкая заинтересованность подразделений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недостаточная мотивированность на внедрение;</li> <li>• недостаточный уровень инновационной культуры в банке;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• формирование инновационного менталитета сотрудников;</li> </ul>
Поиск и отбор идей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• высокая активность авторов;</li> <li>• большое количество предложений;</li> <li>• внедрение АС «Биржа Идей».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• низкий уровень проработки предложений;</li> <li>• дублирование;</li> <li>• недостаточный уровень подготовки участников.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• отсутствие механизма контроля за внедрением;</li> <li>• трудности в оценке экономического эффекта.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обучение и развитие участников процесса.</li> </ul>
Определение основных направлений	<ul style="list-style-type: none"> <li>• проведение конкурсов;</li> <li>• участие сотрудников профильных подразделений;</li> <li>• знание Стратегии банка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• основные направления не установлены;</li> <li>• дублирующие каналы подачи предложений (ПСС, инновации, планы мероприятий розничного блока и Коллегии ТБ).</li> </ul>		

Рассмотрим ключевые элементы системы работы с инновациями ОАО «Сбербанк России» [3, с. 8]:

1. Идеология
  - позиционирование инновационности, как ключевого элемента корпоративной культуры;
  - повышение активности и инициативности сотрудников;
  - вовлечение всех работников банка в инновационный процесс.
2. Технология (платформа)
  - единая информационная среда и база данных;
  - открытый механизм обсуждения и оценки предложений;
  - свободный доступ для каждого работника в режиме реального времени.
3. Система управления (инфраструктура и менеджмент)
  - создание инфраструктуры для отбора и экспертизы предложений;
  - осознание и принятие рисков, связанных с внедрением инноваций;
  - организация системы внедрения инноваций;
  - применение системы мотивации, направленной на поощрение инициативы.

Только при взаимодействии всех трех элементов системы, ОАО «Сбербанк России» достигнет высокоэффективных показателей инновационной деятельности.

Стоит отметить, что различные уровни инноваций требуют отдельных организационных решений и механизмов реализации. Рассмотрим уровни инноваций системы ОАО «Сбербанк России», и предложим механизмы их реализации.

1. Прорывные инновации
  - фундаментально новые предложения или подходы (новые для отрасли), предполагающие существенное изменение бизнес-модели.

Механизмы реализации:

- планирование направлений инновационной деятельности;
- формирование выделенных инновационных групп в блоках «Стратегия и развитие» и «Информационные технологии»;
- анализ и оценка до 10 прорывных инноваций в год с участием бизнес-подразделений;
- мониторинг через Центр управления проектами.

## 2. Стратегические инновации

- значимые улучшения текущей модели бизнеса;
- значительные модификации существующих предложений или фундаментально новые продукты/услуги/каналы/процессы, функционирующие в рамках существующей бизнес-модели;
- систематическое выявление и отработка в рамках текущих планов и работы подразделений.

Механизмы реализации:

- стратегия банка;
- план мероприятий по реализации стратегии;
- мониторинг через Центр управления проектами.

## 3. Текущие инновации (кайдзен)

- модификации существующих продуктов, услуг, процессов или подходов, позволяющие увеличить оборот или достичь экономии;
- непрерывное выявление и отработка инноваций и инициатив.

Механизмы реализации:

- ПСС (Производственная Система Сбербанка);
- 4И «Информационный инкубатор инновационных идей» (информационная система сбора и обработки предложений сотрудников Сбербанка);
- Центр инноваций (как механизм внедрения).

В связи с этим, основными задачами в области инноваций для ОАО «Сбербанк России» должны стать:

- построение четко работающей взаимосвязанной системы, которая будет охватывать все подразделения и сотрудников банка, и обеспечивать сквозной процесс подачи, отбора и внедрения предложений;
- формирование инновационной культуры в коллективе, а также внедрение инновационности как неотъемлемого элемента в повседневную деятельность каждого сотрудника банка;
- управление инициативами, через утверждение приоритетных направлений инновационной работы в соответствии с планами развития банка;
- обеспечение поиска инновационных решений «вне банка»;
- генерирование не менее 1—2 прорывных инноваций в год.

### **Список литературы:**

1. Соколова О.Н. Инновационный менеджмент / О.Н. Соколова. М.: Кнорус, 2013. — 200 с.
2. Регламент ОАО «Сбербанк России» от 01.07.2010 г. № 2003 «Организация работы с текущими инновациями в Сбербанке России».
3. Регламент ОАО «Сбербанк России» от 10.11.2010 г. № 2002 «Политика инновационной деятельности Сбербанка России».
4. Технологическая схема от 02.08.2012 г. № 712-3-ПВ «Организация работы с текущими инновациями в Поволжском банке».

## СЕКЦИЯ 3.

### МАРКЕТИНГ

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ

*Иванченко Ольга Павловна*

*ст. преподаватель ОГТИ,*

*г. Орск*

*E-mail: [Olga2010-80@mail.ru](mailto:Olga2010-80@mail.ru)*

#### THE THEORETICAL BASES OF SUBSTANCE AND DEVELOPMENT ON MARKETING INNOVATIONS

*Ivanchenko Olga*

*higher lecturer at the Institute of OGTI,*

*Orsk*

#### АННОТАЦИЯ

Маркетинговые инновации. Актуальность исследования. Классификация маркетинговых инноваций.

#### ABSTRACT

Marketing innovations. The Urgency of research. The classification of marketing innovations.

**Ключевые слова:** маркетинговая инновация, инновационное общество.

**Keywords:** marketing innovation, an innovative society.

Чтобы успеть за быстроменяющимися потребностями рынка и максимально использовать открывающиеся во внешней среде возможности, предприятиям требуется постоянная работа над новыми продуктами, технологиями, отношениями с окружающим миром. Ключом к решению этих всеусложняющихся задач является

инновационная маркетинговая деятельность, которая в современных условиях становится ядром корпоративных конкурентных стратегий. Изменения во внешней среде постоянно создают почву для инноваций, поскольку появляются все новые возможности удовлетворения уже существующих нужд и потребностей.

Маркетинговые инновации, которые создаются для целей удовлетворения существующих и так называемых латентных (скрытых, не явных в настоящий момент времени) потребностей покупателей, способствуют формированию стойкой лояльности клиентов и помогают выжить в условиях конкурентной борьбы. Поэтому именно интерес к маркетинговым инновациям, как одному из способов успешного функционирования предприятия в условиях рыночной действительности, формирует актуальность выбранного направления исследования.

Рассмотрим ограничения, которые тормозят внедрение инноваций в сфере маркетинга:

- наличие государственных и социальных ограничений, сужающих рамки использования инновационных идей (безопасность продукта для потребителя, экологическая совместимость);
- дороговизна процессов разработки и реализации маркетинговых проектов;
- недостаток капитала у предприятий;
- сокращение жизненного цикла товаров в результате копирования новинки конкурентами и др.;
- рост затрат на развитие новых продуктов;
- глобализация конкуренции; снижение рентабельности торговых марок компаний-последователей;
- неудачное позиционирование нового товара, неэффективная рекламная кампания или слишком завышенная цена.

И все же, несмотря на эти ограничения в современном мире инновационные технологии являются одними из важнейших и определяющих концепций развития маркетинговой среды предприятия.

Филипп Котлер приводит следующие данные: на рынке товаров широкого потребления терпит неудачу 40 % всех предлагаемых новинок, на рынке товаров промышленного назначения — 20 %, а на рынке услуг 20 % [11].

При этом причинами неудач современных инновационных продуктов по данным американских экспертов являются 32 % коммерческих неудач связано с неверной оценкой требований рынка, 23 % по техническим причинам (несовершенство дизайна, качества, технических параметров и т. п.), из-за слишком высокой цены — 14 %,

за счет неправильной политики сбыта — 13 %, из-за несвоевременного начала продажи — 10 %, из-за противодействия конкурентов — 8 % [11].

Как видно из приведенной статистики большая часть ошибок связана с маркетинговой составляющей: неверная оценка требований рынка, неправильная политика сбыта, несвоевременное начало продаж. Таким образом, можно сделать вывод, что маркетинг при выводе на рынок инновационных товаров имеет основополагающее значение. И для того, чтобы затраты на техническую разработку и внедрение товаров в производство окупились и были выгодны, предприятию необходимо особое внимание уделять маркетинговому сопровождению товара на рынок или инновациям в области маркетинга.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная проблема является в настоящее время востребованной на практике, и требует своего научно-обоснованного решения. Поэтому необходимы дальнейшие исследования и развитие вопросов функционирования маркетинговых инноваций.

Мы ставим себе целью разобраться с содержанием и ролью маркетинговых инноваций в современной России.

Согласно Приказа Росстата от 19.01.2009 № 4 под маркетинговыми инновациями подразумевается «реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, охватывающих существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий». Эти четыре основные категории инновационных преобразований относятся к маркетинговым инновациям.

По мнению А. Демченко «технологические инновации больше связаны с риском, требуют больших финансовых ресурсов. Маркетинговые инновации не столь рискованны, но часто копируются конкурентами. Для маркетинговых инноваций сегодня созданы благоприятные условия теми изменениями рынка, которые ведут к появлению новых потребностей или новых способов удовлетворения уже существующих нужд» [3].

При этом А. Демченко выделяет различия в восприятии инновации потребителем и производителем. С позиции потребителя инновация — творческая и успешная реализация прогрессивного открытия, изобретения, концепции, включающая три составляющих:

- потребность, подлежащая удовлетворению;
- концепция совокупности объектов, способная удовлетворить потребность, то есть новая идея;

- компоненты, представляющие совокупность имеющихся знаний, материалов и доступных технологий, позволяющих довести концепцию до рабочего состояния.

С позиции производителя инновация включает:

- степень новизны инновации для предприятия;
- характер концепции, на которой основана инновация;
- интенсивность инновации [3].

Все эти составляющие определяют различия ценностных категорий для потребителей и производителей маркетинговых инноваций. При этом совпадение ценностей предопределяет успех или неудачу инновации.

Ж.-Ж. Ламбен выделяет два вида стратегий маркетинговых инноваций в зависимости от того, на какой вид инновации ориентирована организация:

1. Инновационная стратегия, основанная на фундаментальных лабораторных исследованиях и возможностях технологий. Результатом реализации этой стратегии является появление новинок, называемых «вталкиваемые лабораторией».

2. Инновационная стратегия, основанная на анализе потребностей рынка. Результатом этого анализа является появление новинок, вызванных к жизни наблюдаемыми потребностями, так называемые «втягиваемые спросом» [7].

Данный подход к определению содержания маркетинговых инноваций является ограниченным и не отражает содержания инноваций, а только раскрывает подходы к возникновению инновационных преобразований.

Д. Дэй рассматривает два стратегических направления, связанных с маркетинговыми инновациями:

Первое направление представляет собой реализацию подхода «снизу вверх». В его основе лежат непрерывные изменения, осуществляемые малыми дозами в ответ на возникающие возможности или новые разрабатываемые технологии. Новые продукты отражают интересы потребителей. Особенности подхода: близость к потребителям, гибкость и адаптивность, создание коалиции сторонников для обеспечения лидерства. Достоинства: непосредственный и тесный контакт с рынком, поддержка тенденции развивать малых представителей будущих лидеров. Недостаток: реактивность на возникающие рыночные и технологические возможности.

Структурированный подход командного типа «сверху вниз». В рамках этого подхода изменения осуществляются большими темпами, чтобы догнать конкурентов или воспользоваться структур-

ными и технологическими изменениями. Особенности: ориентация на конкурентов, доминирование точки зрения менеджеров высшего уровня, высокая степень запрограммированности действий и контроля [4].

В маркетинге широко применяется предложенная Т. Робертсоном классификация инноваций, основанная на характере их влияния на поведение социальной группы. Он выделяет три типа инноваций: непрерывные, динамически непрерывные, прерывные.

- Непрерывные инновации — это модификации существующих продуктов. Они оказывают наименее разрушительное влияние на сложившиеся схемы поведения потребителей (соединений фтора в зубную пасту, выпуск сигарет с ментолом и т. д.).

- Динамически непрерывные инновации — создание нового товара или вариация уже существующего, которые обычно не изменяют устоявшиеся схемы потребительского поведения (примеры: электрические зубные щетки, компакт-диски, самоклеящаяся бумага для записей, различные формы интерактивных информационных средств).

- Прерывные инновации — абсолютно новые товары, которые в корне меняют («прерывают») модели поведения покупателей (примеры: телевидение, автомобили, микроволновые печи, компьютеры) [9].

Большинство новых товаров имеют непрерывный характер.

В. Дягтерева исследуя содержание маркетинговых инноваций относит их к категории организационно-управленческих инноваций. По мнению автора, маркетинговые инновации включают следующие категории:

1. формы и методы продвижения научно-технических инноваций и формирование новых рынков (вторичных инноваций в области маркетинга, обусловленные процессом науки, техники и технологии);

2. новые способы стимулирования потребительской активности (чистые организационно-управленческие инновации в области маркетинга);

3. комбинированные подходы в области маркетинга, включающие оба вышеперечисленных направления в области маркетинговых инноваций [3].

Данный подход к содержанию маркетинговых инноваций является ограниченным и связан с одной из функций маркетинга — продвижением и сопровождением продукта на рынке. Как известно, маркетинг не ограничивается лишь продвижением товара, он включает

в себя ещё ряд функций, рассматривая которые можно расширить взгляд на природу маркетинговых инноваций.

Л. Секерин и говорит о том, что «огромную роль в становлении и развитии инновационного и научно-технического потенциалов страны принадлежит технологиям инновационного маркетинга». Под «технологиями инновационного маркетинга» авторы понимают системную интеграцию полного инновационного цикла: изучение конъюнктуры рынка инновации, бизнес-планирование инновационного портфеля, продвижение инноваций на рынок, реализацию и диффузию инноваций. Основной особенностью технологий инновационного маркетинга в отличие от технологий традиционного маркетинга, является то, что они имеют дело не с реальным продуктом, а с идеей, новшеством. Задача состоит в том, чтобы определить смогут ли предлагаемые инновации быть конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках [5].

В условиях глобализации экономики, когда основным инструментом конкуренции становится скорость изменения продуктов и услуг, технологии инновационного маркетинга дают возможность не только еще больше удовлетворять потребности потребителей, но и захватить рынок или создать новую нишу и благополучно занять ее.

Автор вводит понятие «инновационной маркетинговой концепции», которая по их мнению основывается на многовариантности выбора, где определяющую роль уже играет не наличие инновации, а, главным образом, ее качественные параметры, высокие потребительские свойства, то есть инновация должна быть конкурентоспособной. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие инновации условиям рынка, конкретным требованиям потребителей по своим качественным, экономическим, эстетическим характеристикам, по коммерческим и иным условиям ее реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама) и применяемым способам производства. То есть свойства инновации должны обеспечить фирме не только увеличение продаж, но и победу над прямыми конкурентами [5].

Подводя итог, можно сказать, что приоритетным направлением развития большого количества предприятий является поиск и генерация идей в области маркетинговых инноваций. Создавая новые способы удовлетворения существующих на рынке потребностей предприятие на долгосрочную перспективу обеспечивает себе конкурентное преимущество.

### Список литературы:

1. Дамько Т., Китова О. Векторы инновационного развития в управлении маркетингом// Маркетинг. — 2008. — № 98. — С. 3.
2. Дегтярёва Виктория Владимировна. Формирование организационного механизма управления воспроизводством инноваций для обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Дегтярёва Виктория Владимировна; [Место защиты: Гос. ун-т упр.]. М., 2009. — 20 с.
3. Демченко А. Маркетинговые инновации в условиях кризиса// Маркетинг. 2009. — № 01. — С. 44—50.
4. Дэй Д. Организация, ориентированная на рынок. Как понять, привлечь и удержать ценных клиентов.: Эксмо, 2008, — 304 с.
5. Инновации в маркетинге [Текст]: монография / В.Д. Секерин [и др.]; МГУИ. М.: МГУИЭ, 2013. — 251 с.
6. Исламутдинов В.Ф., Шангараев Р.Г. К вопросу об успешности инноваций// Менеджмент в России и за рубежом. — 2011. — № 4. — С. 22—27.
7. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. СПб.: Наука, 1996. — XV+589 с.
8. Лещинская А.Ф. Коммерциализация проектов как основа для финансирования// Менеджмент в России и за рубежом. — 2011. — № 4. — С. 28.
9. Макарова Т.Н. Ивашова А.Ю. Маркетинговые инновации как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Новая газета [сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [orelgiet.ru/monah/90.mi.pdf](http://orelgiet.ru/monah/90.mi.pdf) (дата обращения 20.07.2013).
10. Пилипенко А.В. Инновационная активность российских предприятий: условия роста. М.:МаркетДС, 2003. — 432 с.
11. Русин Г.Л., Гаранина Л.В., Горевая Е.С. Маркетинг инновационного продукта// Бренд-менеджмент. — 2012 — № 03(64). — С. 154.
12. Рычкова Н. Особенности маркетинговых инноваций. М.: КНОРУС, 2005. — 225 с.

# ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Сажер Людмила Юрьевна*

*ассистент кафедры маркетинга и УИД  
Сумский государственный университет,*

*г. Сумы*

*E-mail: [l\\_sager@ukr.net](mailto:l_sager@ukr.net)*

# CREATION THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMUNICATION MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISE

*Liudmyla Sager*

*assistant Professor the Department of Marketing and MIA,  
Sumy State University,  
Sumy*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные составляющие механизма управления, определены сущность и система внутренних коммуникаций промышленного предприятия. На основании проведенного исследования предложена система взаимосвязей элементов организационно-экономического механизма управления коммуникациями.

## ABSTRACT

The article describes the main components of the control mechanism, defines the essence and system of internal communications on industrial enterprise. According to the research proposed a system of interrelations the elements of organizational and economic mechanism for communications management.

**Ключевые слова:** коммуникации; управление; механизм.

**Keywords:** communications; management; mechanism.

Достижение основных целей предприятия, будь то успех на рынке, завоевание и/или удержание рыночных позиций, привлечение новых потребителей и удержание существующих, невозможно без налаживания эффективной системы внутренних коммуникаций, которая служит именно той платформой, на которой строится система внешних коммуникационных связей предприятия. Правильное управление внутренними коммуникациями дает возможность накапливать, формализовать, обобщать и структурировать знания и опыт сотрудников в единой информационной среде, обеспечивать свободную циркуляцию информации сверху вниз и снизу вверх, что, в свою очередь, обеспечивает повышение эффективности работы всего предприятия.

Особенно данный вопрос актуален для промышленных предприятий, продукция и система сбыта которых отличается определенной спецификой, в частности предусматривает более тесные связи с потребителями. В том числе на основании внутренних коммуникационных процессов формируется имидж предприятия как надежного партнера, производителя, поставщика, работодателя и т. д., то есть качество внутренних коммуникационных процессов влияет на взаимоотношения с контрагентами, а в результате — и эффективность работы всего предприятия.

Соответственно под внутренними коммуникациями мы понимаем каналы связи, при помощи которых предприятие взаимодействует с внутренними целевыми группами. Они могут касаться конкретного сотрудника, подразделения или предусматривать информацию для предприятия в целом. В целом, сущность управления внутренними коммуникациями состоит в совершении целенаправленного влияния на коллектив сотрудников с целью обеспечения приёма, обработки, накопления, передачи своевременной и неискаженной информации на соответствующие уровни управления (точки ответственности) [7].

При этом построение организационно-экономического механизма управления, целью которого является содействие формированию и повышению организационно-экономического потенциала, получение конкурентных преимуществ и эффективности деятельности предприятия в целом, является одной из ключевых проблем в системе управления предприятием любой организационно-правовой формы, любой отрасли, любого рынка.

Так, по мнению О.И. Волкова [3] именно механизм управления, содержащий принципы, задания, организационную структуру органов управления, персонал, экономические и юридические методы и ограничения, информацию и технические средства ее обработки,

способен обеспечить динамизм и согласованность работы предприятия. В свою очередь Л.Г. Мельник [6] определяет механизм как наиболее активную составляющую системы управления, обеспечивающую влияние на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности объекта, которым управляют.

В целом, существует множество подходов [1—7] к определению сущности и структуры понятия «механизм управления», руководствуясь которыми выделим основные составляющие организационно-экономического механизма управления предприятием (рис. 1).



**Рисунок 1. Составляющие организационно-экономического механизма управления предприятием**

Соответственно при формировании механизма управления коммуникационными процессами предприятия в системе внутренних коммуникаций нами предлагается выделять четыре подсистемы (табл. 1): организационную, информационную, социально-психологическую и технологическую.

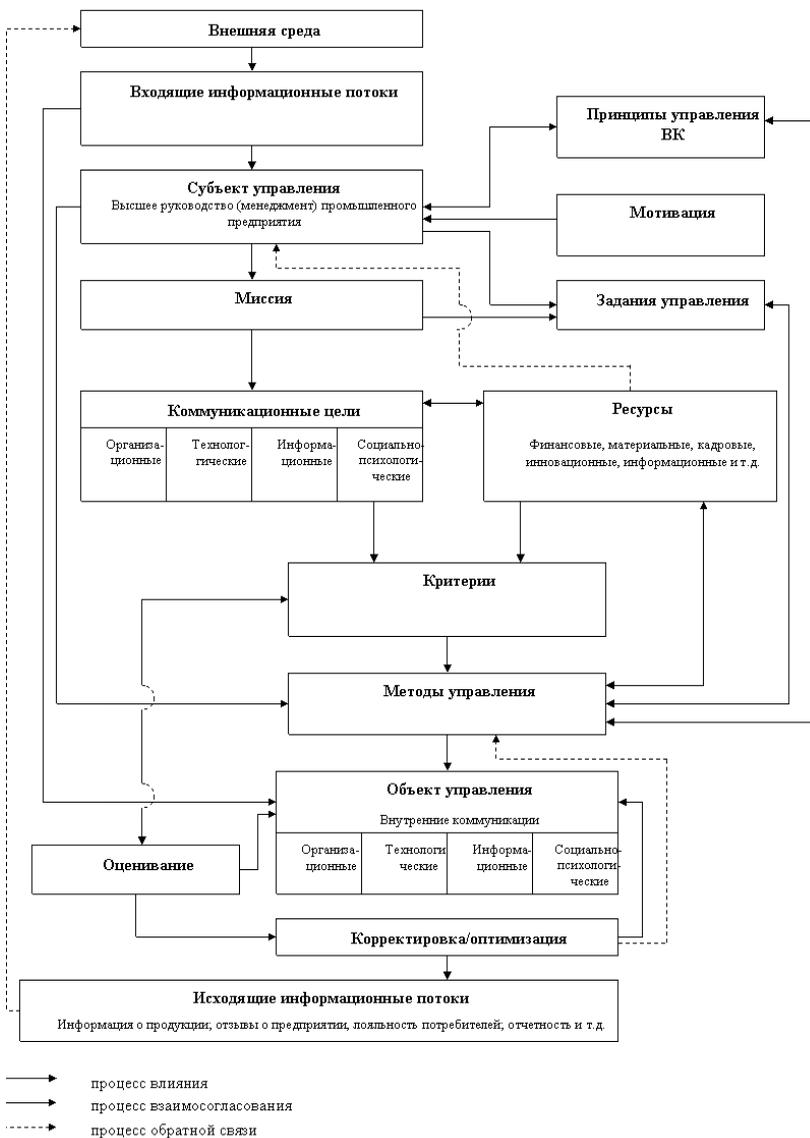
*Таблица 1.*

**Составляющие системы внутренних коммуникаций  
промышленного предприятия**

<b>Подсистема внутренних коммуникаций предприятия</b>	<b>Составляющие подсистемы</b>
Организационная	<ul style="list-style-type: none"><li>• управленческие технологии;</li><li>• организационная структура управления;</li><li>• персонал</li></ul>
Информационная	<ul style="list-style-type: none"><li>• каналы связи;</li><li>• сети</li></ul>
Технологии	<ul style="list-style-type: none"><li>• программное обеспечение;</li><li>• аппаратное обеспечение;</li><li>• система обработки информации</li></ul>
Социально-психологическая	<ul style="list-style-type: none"><li>• социальное взаимодействие;</li><li>• роли в системе управления;</li><li>• психологические особенности</li></ul>

Следовательно, учитывая сущность и составляющие элементы любого организационно-экономического механизма, выделенные элементы системы внутренних коммуникаций предприятия, имеем возможность построить механизм управления коммуникациями предприятия (рис. 2), характеризующий взаимосвязи и взаимозависимости, а также характер влияния тех или иных элементов в управлении коммуникациями внутри предприятия.

Итак, под давлением различных факторов внешней среды на предприятии формируются входящие информационные потоки (трудовое законодательство, технологии управления, ресурсные и технологические ограничения, опыт, нормативы, информация о существующем программном и аппаратном обеспечении, а также общественные нормы, этические ограничения, стратегические цели предприятия, плановые объемы выпуска, обязательства предприятия и др.), которые, в свою очередь, влияют на субъект управления предприятием. При этом существуют также различные внутренние факторы (имеющиеся ресурсы и их качество, факторы мотивации руководства, сотрудников, акционеров и т. д.), которые прямо или опосредованно влияют на процесс принятия решений. В результате всех взаимодействий формируются исходящие информационные потоки, направленные на внешнюю среду (потребителей, партнеров, конкурентов, поставщиков, посредников и т. д.).



**Рисунок 2. Схема взаимосвязей элементов организационно-экономического механизма управления коммуникациями на промышленном предприятии**

Учитывая тот факт, что качество обмена информацией может прямо повлиять не только на процесс формирования целей предприятия и степень их реализации, а и на эффективное функционирование предприятие на рынке, задачей эффективного управления является учет и минимизация влияния ряда факторов на процесс формирования и выбора целей, заданий, методов управления, процесс оценки эффективности коммуникационных процессов и принятие необходимых управленческих решений. Следовательно механизм управления внутренними коммуникационными процессами предприятия помогает более детально изучить все взаимосвязи, структурировать их и, соответственно, добиться максимально эффективной работы предприятия, ориентируя всех сотрудников на активное и целеустремленное развитие деятельности в условиях непрерывных изменений внешней среды.

### Список литературы:

1. Балабанюк Ж.М. Механізм управління організацією: сутність поняття та пропозиції щодо оцінки його ефективності / Ж.М. Балабанюк // Вестник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 5. — Т. 1. — С. 190—194.
2. Гавриляк О. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства / О. Гавриляк [Електронний ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html> (дата обращения 12.08.2013).
3. Дудукало Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Є. Дудукало, Г.О. Дудукало // [Електронний ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/evkpi/2012/6MO/41.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2012/6MO/41.pdf) (дата обращения 13.08.2013).
4. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко // Вестник КНЕУ. — 2009. — № 1. — С. 62—66.
5. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура / А.А. Малицький [Електронний ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/> (дата обращения 13.08.2013).
6. Мельник Л.Г. Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 2002. — 632 с.
7. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія / Н.О. Шпак. Львов: Издательство Львовської політехники, 2011. — 328 с.

## СЕКЦИЯ 4.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

#### ДОЛГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СУВЕРЕННОГО СЕКТОРА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЛИЯНИЯ НА ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

*Базилюк Ярослава Борисовна*

*канд. экон. наук, доцент, Государственное учебно-научное учреждение  
«Академия финансового управления»  
при Министерстве финансов Украины,  
заведующая отделом международных финансов  
и финансовой безопасности,  
г. Киев, Украина  
E-mail: [yaroslava\\_7@mail.ru](mailto:yaroslava_7@mail.ru)*

#### DEBT RELATIONS IN THE SOVEREIGN INTERNATIONAL SECTOR: SITUATION, PROSPECTS AND IMPACT ON THE GLOBAL ECONOMY

*Baziliyuk Yaroslava*

*ph.D, Assistant Professor, State Educational and Research Institution  
“Academy of Financial Management” of the Ministry of Finance  
of Ukraine, head of international finance and financial security department,  
Kyiv, Ukraine*

#### АННОТАЦИЯ

Рассмотрены концептуальные подходы к формированию и обслуживанию государственного долга в развитых странах. Определены системообразующие проблемы накопления чрезмерной задолженности

суверенного сектора. Определены основные направления управления государственной задолженностью в современных условиях.

#### ABSTRACT

The conceptual approaches to the formation and management of public debt in advanced countries determined. The accumulation of excessive sovereign debt sector systemic problems defined. The main directions of the public debt management in contemporary relations designed.

**Ключевые слова:** государственный долг, международный суверенный сектор, финансовый кризис, управление государственным долгом.

**Keywords:** public debt, international sovereign sector, financial crisis, public debt management.

Образовавшиеся объемы накопленных долгов международного суверенного сектора обусловили формирование системообразующих вызовов экономическому и финансовому глобальному развитию. В историческом аспекте проблема избыточной задолженности государственного сектора не нова. Вместе с тем особенности протекания нынешнего кризиса суверенной задолженности ряда развитых экономик, в первую очередь европейских стран, активизировали международную дискуссию относительно перспектив его разрешения и последствиях для глобального экономического роста.

Осторожный оптимизм относительно глобального восстановления пока что не позволяет уверенно оценить временные и инструментальные рамки разгрузки существующих финансовых дисбалансов, в первую очередь ведущих экономик мира. В этой связи исследование структурных параметров, тенденций и последствий накопления суверенных долгов в международном секторе является актуальной задачей. Современная научная дискуссия в этой сфере охватывает широкий спектр вопросов, связанных с особенностями накопления государственных долгов и их управлением в условиях снижения темпов глобального экономического роста. Среди таких научных трудов следует отметить работы К. Рейнхарт [4, 5], К. Рогоффа [5], которые выделяют проблемы поиска механизмов снижения суверенного долга, в том числе за счет применения финансовых репрессий, которые неизбежны на пути списания государственной задолженности в случае ухудшения условий заимствования. Важность учета особенностей кредитно-финансового цикла при обосновании мер денежно-кредитной, бюджетно-налоговой

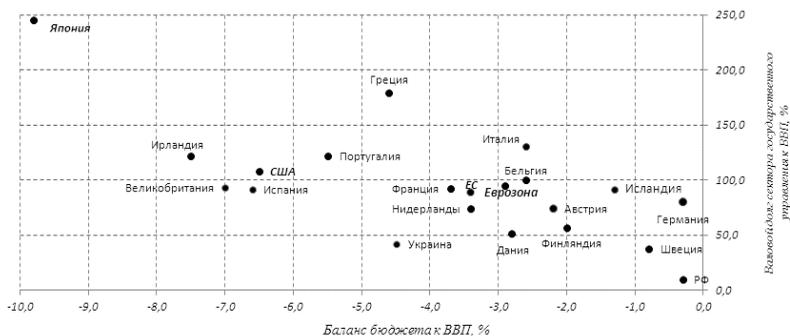
и макропруденциальной политики для результативного снижения суверенных долгов, в частности, обосновывают исследователи Д. Айкман [1], К. Борио [2]. В целом учеными констатируется общее повышение рисков, генерируемых международным сектором суверенных финансов, а накопление небезопасного долгового потенциала в этом секторе рассматривается триггером переформатирования международной финансовой архитектуры.

Вместе с тем научные и прикладные исследования долговой нагрузки международного суверенного сектора не предполагают однозначной трактовки набора показателей и их уровней, которые могли бы достоверно сигнализировать о дефолтном состоянии, равно как и о формировании устойчивого системного кризиса. В этом контексте актуальность концептуального определения безопасных параметров накопления государственных долгов для международной и национальных финансовых систем, а также направлений международного урегулирования таких процессов представляет собой актуальную проблему.

В целом современное состояние долговой нагрузки суверенного сектора демонстрирует тенденции роста, который ускорился в посткризисный период. Так, по данным МВФ, в посткризисный период 2007 г. долги суверенного сектора развитых стран относительно ВВП составили 74,2 %, в 2012 г. их уровень 110,2 %, с прогнозом на 2013 г. на уровне 109,3 % (рис. 1). При этом опережающие темпы накопления государственного долга характерны именно для развитых стран. Так, ожидается, что в 2013 г. соотношение государственного долга к ВВП относительно аналогичного показателя 2007 г. возрастет в Ирландии на 97,0 п.п., составив 122,0 % ВВП, Греции на 72,2 п.п. (179,0 % к ВВП), Испании на 55,5 п.п. (91,8 % ВВП), Португалии на 54,0 п.п. (122,3 % ВВП), Японии 62,4 п.п. (245,4 % ВВП), Великобритании на 49,9 п.п. (93,6 % ВВП), США на 41,6 п.п. (108,1 % ВВП), Еврозоне 28,5 п.п. (95,0 % ВВП), ЕС — 27 на 29,6 п.п. (89,0 % ВВП).

Стоит отметить, что повышение долговой нагрузки развитых экономик осуществляется на фоне сокращения бюджетных дефицитов. Так, совокупный бюджетный дефицит соответствующих стран, который в 2009 г. — пикового года, в котором развитые экономики наиболее существенно увеличили бюджетные дефициты, достигал 9,0 % ВВП соответствующих экономик. Для 2013 г. ожидается, что этот показатель составит 4,7 % ВВП (в 2012 г. дефицит бюджета развитых экономик составил 5,9 % ВВП). Такая тенденция соответствует принципам бюджетной консолидации освоенной развитыми

экономиками в посткризисный период. Стремительные темпы бюджетной консолидации наблюдались в странах, которые вместе с тем нарастили государственные долги. В частности, в 2013 г. бюджетный дефицит Греции составит 4,6 % ВВП (в 2009 г. этот показатель составлял 15,6 % ВВП), Ирландии 7,5 % (13,9 % ВВП в 2009 г.), Португалии 5,5 % ВВП (10,2 % ВВП в 2009 г.), Испании 6,6 % ВВП (11,2 % ВВП в 2009 г.), США 6,5 % ВВП (13,3 % ВВП в 2009 г.), Еврозоне 2,9 % ВВП (6,4 % ВВП в 2009 г.).



**Рисунок 1. Валовой долг сектора государственного управления и баланс бюджета в отдельных странах мира в 2013 г., % ВВП**

**Источник: МВФ. Данные по состоянию на июнь 2013 г.**

**<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>**

Безусловным положительным достижением выглядит обеспечение государствами финансовой дисциплины и оптимизации текущих расходов, достигнутыми в результате бюджетной консолидации. При этом рост долговой нагрузки свидетельствует об отсутствии положительных сдвигов в решении системных проблем — недостаточности темпов экономического роста для покрытия долговых потоков и отсутствие механизмов, в том числе финансовых, реального сокращения долга (механизмами реструктуризации, достигается лишь отсрочка уплаты долга, и, как правило, общие условия заимствования ухудшаются).

Многими экспертами отмечается и тот факт, что глобальная экономика пребывает в состоянии структурного переустройства, основанного на парадигме информационного общества. В этом контексте объяснимы факторы существенной волатильности на основных сырьевых рынках, а также изменения ценообразующих факторов вследствие ускоренного внедрения информационных техно-

логий и способов передачи данных. В совокупности с появлением ряда технологических решений, позволяющих удешевить готовую продукцию, а также виртуализации ряда процессов, демонстрируются тенденции снижения стоимости материальных активов и укрепления нематериального фактора в создании прибавочной стоимости. В этой связи обращает на себя внимание относительно устаревшая система статистического учета, не позволяющая отобразить происходящие перемены.

Собственно к авангардным следует отнести изменение методики расчета ВВП, предложенной в США, согласно которой в структуре ВВП будут учтены элементы информационной экономики, в частности интеллектуальная собственность и расходы на исследования и разработки. По мнению Б. Молтона — управляющего национальными счетами Бюро экономического анализа, осуществляется переписывание экономической истории, поскольку перерасчет коснется исторических данных с 1929 года. Воплощение данной методики позволит с июля 2013 г. получить прирост ВВП США на 3 % [3].

Соответствующие изменения в методических подходах расчета ВВП при признании их целесообразными для внедрения в национальные статистические методики, а также в принципах учета в международных организациях, способны изменить и критерии безопасности долговой нагрузки суверенных секторов. При этом задача определения граничных безопасных объемов государственного заимствования по-прежнему остается открытой.

Во многом перспективы управления суверенной задолженностью зависят от возможностей стран генерировать положительные денежные потоки, извлекая выгоду от обменных операций товаров и услуг. Данные табл. 1 в некоторой мере объясняют возможности стран с высоким уровнем государственного долга в обеспечении обязательств, равно как и относительную проблематичность для таких стран как Испания, Италия, Португалия, Греция, Кипр в управлении государственным долгом.

На недостаточность возможностей экономического роста для решения долговой проблемы суверенного сектора указывают прогнозы среднесрочной перспективы МВФ, ООН и Всемирного банка. Наибольшей угрозой в этом контексте является высокая вероятность синхронизированного глобального спада. В случае ее реализации, согласно пессимистическому прогнозу ООН, подавляющее большинство стран не сможет реализовать свой потенциал, и не восстановит утраченные во время кризиса рабочие места.

Таблица 1.

**Баланс счета текущих операций в отдельных странах мира  
в 2007—2013 гг., % ВВП**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Австрия	3,5	4,9	2,7	3,4	0,6	2,0	2,2
Бельгия	1,9	-1,3	-1,4	1,9	-1,4	-0,5	-0,1
Кипр	-11,8	-15,6	-10,7	-9,8	-4,7	-4,9	-
Финляндия	4,3	2,6	1,8	1,5	-1,6	-1,7	-1,7
Франция	-1,0	-1,7	-1,3	-1,6	-1,9	-2,4	-1,3
Германия	7,4	6,2	6,0	6,2	6,2	7,0	6,1
Греция	-14,6	-14,9	-11,2	-10,1	-9,9	-2,9	-0,3
Исландия	-15,7	-28,4	-11,6	-8,4	-5,6	-4,9	-2,8
Ирландия	-5,4	-5,7	-2,3	1,1	1,1	4,9	3,4
Италия	-1,3	-2,9	-2,0	-3,5	-3,1	-0,5	0,3
Япония	4,9	3,3	2,9	3,7	2,0	1,0	1,2
Нидерланды	6,7	4,3	5,2	7,7	9,7	8,3	8,7
Португалия	-10,1	-12,6	-10,9	-10,6	-7,0	-1,5	0,1
Испания	-10,0	-9,6	-4,8	-4,5	-3,7	-1,1	1,1
Швеция	9,1	9,0	6,7	6,9	7,0	7,1	6,0
Великобритания	-2,3	-1,0	-1,3	-2,5	-1,3	-3,5	-4,4
США	-5,1	-4,7	-2,7	-3,0	-3,1	-3,0	-2,9
Еврозона	0,4	-0,7	0,2	0,5	0,6	1,8	2,3
ЕС	-0,4	-0,9	0,1	0,1	0,4	1,0	1,2
Украина	-3,7	-7,1	-1,5	-2,2	-6,3	-8,2	-7,9
РФ	5,9	6,2	4,1	4,6	5,2	4,0	2,5

*Источник: МВФ. Данные по состоянию на июнь 2013 г.  
<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>*

В целом Всемирный банк, как и МВФ, указывает на то, что умеренный экономический рост является ключевой предпосылкой возникновения рисков. В связи с этим в прогнозе ВБ отмечается значительный потенциал негативного влияния Еврозоны на дестаби-

лизацию глобального развития, и отмечается необходимость существенного улучшения состояния государственных финансов, активизации формирования пан-европейского банковского союза и фондов суверенного спасения. В случае потери политической инициативы в производстве этих мер, ВБ прогнозирует высокую вероятность ограничения доступа отдельных стран Еврозоны к международным рынкам капитала, а также предпосылок к глобальному замедлению, способного снизить ВВП развивающихся экономик, более чем на один процент.

В формате обеспечения коллективных действий по укреплению финансовой стабильности и предупреждения негативных явлений в секторе государственных финансов нельзя не отметить межгосударственное соглашение ЕС — Пакта о финансовой стабильности, подписанного 25 из 27 государств-членов ЕС, вступившего в силу 1 января 2013. Целевым ориентиром соглашения является защита от сползания в долги путем соблюдения государствами-членами финансовой дисциплины. Ключевыми правилами в рамках этого соглашения являются: ограничение государственного долга 60 % ВВП, удержание дефицита бюджета не более чем 3 % ВВП, а структурного дефицита менее 1 % ВВП и внедрение автоматических механизмов коррекции, которые находятся в процессе разработки. Важным инструментом поддержания финансовой дисциплины являются финансовые санкции в размере от 0,1 % ВВП страны за превышение определенных нормативов. Для выполнения Пакта введена Процедура определения макроэкономического дисбаланса, которая является важным инструментом исследования дисбалансов в ЕС (Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP) и основывается на основе так называемого табло. Система раннего предупреждения основана на табло, состоящее из десяти показателей, охватывающих основные источники макроэкономических дисбалансов. Цель табло углубить исследования и определить потенциальные дисбалансы. Механизм оповещения MIP состоит из индикатора на основе табло, презентуется в годовом отчете (Alert Mechanism Report, AMR).

Конечно, приведенные примеры не исчерпывают глобальные и национальные антикризисные меры, которые осуществляются с целью оздоровления суверенных финансов. Отметим лишь важную тенденцию — концентрацию усилий на превентивных мерах — предсказания и предотвращения кризисных явлений. Комплексность и системный характер угроз развития международной финансовой среды, обуславливает необходимость совершенствования научного и прикладного аппарата для обоснования решений в сфере обеспе-

чения безопасности сектора государственных финансов, а также механизмов управления государственным долгом. Актуальным является подготовка мероприятий относительно: диагностирования и раннего предупреждения возникающих финансовых дисбалансов; исследования наиболее вероятных сфер и механизмов трансфера внешних кризисов в национальные экономическую и финансовую системы; формирования недолговых источников погашения государственного долга; введения компенсаторных механизмов финансирования экономики на случай существенного ухудшения конъюнктуры на внешних рынках; оптимизации источников внешнего финансирования и расширение возможностей доступа к международным рынкам капитала, в том числе за счет развития современных финансовых механизмов.

Очевидно, что в глобальной финансовой системе накоплен отрицательный потенциал рисков, генерируемых неудовлетворительным состоянием суверенных финансов и медленным экономическим ростом. Это актуализирует необходимость концептуального переосмысления системы обеспечения финансовой стабильности государств, перспектив накопления суверенного долга для экономического роста, а также механизмов предупреждения трансфера финансовых кризисных явлений в национальных экономиках.

### **Список литературы:**

1. Aikman D., Haldane A., Nelson B. Curbing the credit cycle, 17 March 2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2010/speech463.pdf> Дата обращения к ресурсу: январь 2013 г.
2. Borio C. Macroeconomics and the financial cycle: Hamlet without the Prince? / VOX: Portal set up by the Centre for Economic Policy Research, 2 February 2013 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.voxeu.org/article/macroeconomics-and-financial-cycle-hamlet-without-prince> Дата обращения к ресурсу: февраль 2013 г.
3. Harding R. Data shift to lift US economy 3 %. Financial Times, April 21, 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/52d23fa6-aa98-11e2-bc0d-00144feabdc0.html> Дата обращения к ресурсу: апрель 2013 г.
4. Reinhart C. The return of financial repression / Financial Stability Review. Banque de France. — № 16. — April 2012 — pp. 38—48.
5. Reinhart C., Rogoff K. This time is different, again? The US five years after the onset of subprime, 22 October 2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.voxeu.org/article/time-different-again-us-five-years-after-onset-subprime-0>. Дата обращения к ресурсу: январь 2013 г.

## СЕКЦИЯ 5.

### ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБОРОТА ЗЕМЛИ КАК СПЕЦИФИЧЕСКОГО ЭЛЕМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ

*Ионова Ася Чагбановна*

*канд. экон. наук, доцент ТИС (филиал) ДГТУ,  
г. Ставрополе*

*E-mail: [mixitar@mail.ru](mailto:mixitar@mail.ru)*

#### IMPROVEMENT OF LAND COMMERCE MECHANISM AS A SPECIFIC ELEMENT OF REAL ESTATE

*Asya Ionova*

*candidate of economic sciences, associate professor of Technological  
Institute of Service, branch of Don State Technical University,  
Stavropol*

#### АННОТАЦИЯ

В современных условиях в сельском хозяйстве государственное регулирование отрасли становится еще более актуальным. В условиях, когда земля становится объектом купли и продажи, возникает необходимость в разработке новых теоретических и практических подходов и концепций развития и прогнозирования агропромышленного комплекса, объективных критериев экономической оценки земли с учетом многих факторов. Поэтому необходимо государственное регулирование агропромышленного комплекса как составной части национальной экономической системы.

#### ABSTRACT

In the modern context in agricultural sector the government control becomes more essential. Under circumstances where a land is an object of purchase and sale there appears the necessity of new theoretical and

practical approaches and concepts of agro-industrial complex development and forecasting as well as of objective criteria of economic land appraisal taking into consideration many factors. As a result the government control of the agro-industrial complex as a constituent of the national economic system is required.

**Ключевые слова:** государственное регулирование; сельское хозяйство, оценка земли.

**Keywords:** government control; agricultural sector; land appraisal.

Социально-экономическая эффективность функционирования современного агропромышленного комплекса страны как подсистемы макроэкономики зависит, прежде всего, от государственного регулирования с учетом основных рыночных принципов. Это обусловлено тем, что экономическая подсистема характеризуется тесными связями между ее составными элементами, которые формируются под действием объективных экономических законов. Специфика аграрного сектора экономики такова, что ее стабильное развитие во многом зависит от обоснованности управленческих решений, принимаемых и реализуемых федеральными и региональными органами власти, органами местного самоуправления.

В условиях активного становления рыночных принципов экономической деятельности в сельском хозяйстве необходимость государственного регулирования отрасли становится еще более актуальной, чем при существовавших способах хозяйствования. Господствующие в стране до сих пор концепции, утверждающие, что при переходе на рыночные принципы хозяйствования будут автоматически решены все экономические проблемы как на макро, так и микроуровнях силами самих обособленных друг от друга частных товаропроизводителей, на практике не оправдались. Упорное отрицание объективной необходимости, роли и значения государственного регулирования агропромышленного комплекса, абсолютизация преимуществ мелких форм хозяйствования, особенно фермерского типа привели к системному кризису, в котором оказалось сельское хозяйство на протяжении многих лет и из которого с большим трудом сейчас выбирается. Актуальность основных принципов и методов государственного регулирования аграрной экономики в современных условиях усиливается вступлением России в ВТО. Поэтому сегодня необходимы новые теоретические и практические подходы и концепции развития и прогнозирования агропромышленного комплекса. Мировая практика, в том числе опыт

развитых стран, показывает, что государство существует все-таки, чтобы успешно выполнять весьма важные и неоднозначные, весьма сложные экономические функции, что нет в мире ни одного правительства, которое не занималось бы социально-экономическими проблемами сельского хозяйства.

Важнейшим объектом государственного регулирования в современной российской экономике остаются аграрные отношения, которые претерпели координальные изменения за годы рыночных преобразований, но все еще не приобрели черты рыночной цивилизации. Частная собственность на землю, наряду с известными положительными моментами, порождает немало проблем экономического и социального характера, с которыми наше общество сталкивается впервые в своей истории. К ним, прежде всего, относятся такие актуальные вопросы как земельный кадастр, земельный пай, межевание земельных участков, земельный налог, аренда и арендная плата и другие. В условиях, когда земля становится объектом купли и продажи, возникает необходимость в разработке объективных критериев ее экономической оценки с учетом многих факторов, в том числе природно-климатических, региональных, механизма образования и распределения дифференциальной ренты первой и второй. Для России немаловажное значение имеет учет национальных и исторических особенностей. Кроме того, каждый субъект частной собственности должен по закону платить земельный налог. Государственная экономическая политика должна учитывать специфику земли, как особого объекта недвижимости. В ней должен содержаться соответствующий организационно-экономический механизм реализации системы налогообложения и арендной платы как ведущих экономических рычагов регулирования земельных отношений и на макроуровне и в региональном разрезе.

По действующему законодательству налог за землю платит собственник земли. Когда землевладение и землепользование объединены в одном лице особых проблем не возникает. Однако в реальной жизни существует множество вариантов. Например, в Ставропольском крае более половины сельскохозяйственных земель, находящихся в индивидуальной частной собственности в форме земельного пая не обрабатываются самими собственниками, а сдаются в аренду коллективным хозяйствам, фермерам и другим. В таких случаях возникает вопрос: кто должен платить земельный налог? Возникают определенные противоречия, имеет место ущемление интересов крестьян-собственников. На практике преобладают случаи, когда налог платит арендатор по взаимному согласию, но такой

вариант не может не отразиться на величине арендной платы. Здесь многое зависит от юридической обоснованности договора аренды, в котором должны содержаться четкие и конкретные условия аренды, размер арендной платы и порядок ее реализации.

В стране еще не сложился цивилизованный рынок земли. Даже в таком аграрном регионе как Ставропольский край еще не сформировалось рыночное равновесие между спросом и предложением, предложение сдать землю в аренду значительно превышает спрос со стороны предпринимательских структур. Поэтому у собственников земельных долей нет выбора арендаторов.

Такие актуальные вопросы как проведение земельного кадастра, межевания требуют значительных финансовых ресурсов соответствующих специалистов, которые отсутствуют у региональных и муниципальных органов власти. Без масштабной государственной организационно-экономической поддержки регионов и сельских муниципальных органов здесь эту проблему невозможно решить эффективно, о чем свидетельствует опыт аграрного Ставрополя. Долгое время в краевом бюджете средства на возмещение этих затрат не предусматривались, они были переложены на местные бюджеты, которые не в состоянии покрывать такие расходы за счет своих мизерных доходов и хронического финансового дефицита. Коллективные сельскохозяйственные предприятия и другие юридические лица, как правило, эту работу оплачивают сами, а местные муниципальные органы обязаны оплатить за граждан и бюджетных организаций. Однако многие сельскохозяйственные предприятия из-за низкой рентабельности не могут нести бремя расходов по проведению кадастровой оценки земли. Большинство муниципалитетов не могут заключить со специализированными организациями договоры на подготовку сведений о владельцах земельных участков для их постановки на кадастровый учет. Такая ситуация говорит о том, что сельские муниципальные органы все еще не обладают необходимой экономической самостоятельностью, хотя Ставропольский край с 2005 г., одним из первых в стране, работает по реализации Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Данная проблема носит общегосударственный характер, потому Министерство финансов страны обещает изыскать бюджетные средства, чтобы до 2016 года поставить на кадастровый учет абсолютно все сельскохозяйственные земли в России и подсчитать их плодородие.

Дело в том, что от кадастровой оценки земли зависит успешная реализация экономических интересов землевладельцев, землепользо-

вателей и налоговых органов, прежде всего ставки налогообложения, размеры арендной платы и др. В Ставропольском крае арендная плата за землю выросла по сравнению с 2008 годом в семь раз. Проведенная в 2013 году кадастровая оценка земель привела к их удорожанию сразу на 46 %, а в восточных районах края, с самыми худшими природно-климатическими условиями скачок произошел в несколько раз. При этом интересно отметить следующий факт: если плата за землю на Ставрополье составляет 1,6 % от кадастровой стоимости, то в Краснодарском крае и Ростовской области примерно 0,5 %, что усугубляет асимметричность социально-экономического развития регионов [2, с. 25].

До сих пор остаются сложными экономические взаимоотношения между землевладельцами и землепользователями, также налоговыми органами, не создан прозрачный организационно-экономический механизм арендных отношений по поводу использования земли, находящейся в частной собственности. Поспешное проведение земельной реформы, сопровождавшееся популистскими лозунгами, сопровождалось необоснованной дифференциацией собственников земельных долей. Структура новых землевладельцев оказалась весьма неоднородной по социальному составу. Среди новых собственников оказались не только те крестьяне, которые заняты своим традиционным делом и заслуженно получили землю в свое распоряжение, но и немало тех, кто не имеет никакого отношения к сельскохозяйственному производству. Собственниками земельных участков стали и работники социальной сферы села, достаточно большая доля собственников оказалась лицами пенсионного возраста. В ходе проведения аграрных преобразований произошло дальнейшее углубление дифференциации собственников земельных долей по различным признакам: демографическому составу, формам землепользования, размерам доходов от собственности и др.

За годы рыночных преобразований многие владельцы земельных паев утратили связь с сельским хозяйством по разным причинам. Немалое количество земельных участков досталось по наследству лицам, проживающим в городах не только данной местности, но и проживающим в других регионах страны, и они успешно получают арендную плату.

В аграрной экономике возникла новая ситуация: арендная плата за земельные доли (паи) для сохранившихся коллективных хозяйств стала существенным элементом издержек производства, оказывая заметное влияние на уровень рентабельности товаропроизводителей. Получается, что теперь члены коллективных сельскохозяйственных

предприятий платят деньги, продукты в качестве арендной платы не только своим работникам, внесшим свою долю, но и людям, потерявшим всякую связь со своей землей, с сельскохозяйственным производством. Для многих арендная плата за землю стала стабильным источником доходов.

Анализ структуры собственников земельных долей показывает, что продолжается процесс существенного расслоения сельского сообщества по отношению к собственности на землю, формам хозяйствования, социальному статусу и занятости.

Рациональное использование земли зависит от многих факторов и прежде всего от форм собственности на землю и размеров форм хозяйствования. К сожалению, в современной России основной упор делается на фермерские хозяйства, хотя мировая и отечественная практика самым убедительным образом доказывают неоспоримые преимущества крупного производства. Как здесь не вспомнить слова К. Маркса: «Мелкая земельная собственность, по самой своей природе, исключает развитие общественных производительных сил труда, общественные формы труда, общественную концентрацию капиталов, скотоводство в крупных размерах, прогрессивное применение науки» [3, с. 45]. Несмотря на это крупные сельскохозяйственные предприятия не чувствуют материальной и моральной поддержки государства, они не уверены в завтрашнем дне. Одна из причин такого положения заключена в существующей системе землевладения и землепользования. Руководители крупных предприятий Ставрополя отмечают, что нет гарантии того, что из Москвы не придут т. н. инвесторы и не выкупят все земельные доли, и хозяйство автоматически перестанет существовать. В регионе немало случаев рейдерского захвата лучших земель, особенно они часты во время уборки урожая. И для таких случаев необходимо государственное регулирование агропромышленного комплекса как составной части национальной экономической системы [1, с. 15].

### **Список литературы:**

1. Ионов Ч.Х. Макроэкономическое регулирование АПК как элемента экономической системы // Актуальные проблемы общества, экономики, образования и экологии и пути их решения: сб. ст. научно-практической конференции с международным участием (25 апреля 2008). Ставрополь: СИЭУ имени О.В.Казначеева (филиал) ГОУ ВПО ПГТУ, 2008. — С. 225.
2. Ионов Ч.Х. Некоторые аспекты выравнивания уровней социально-экономического развития регионов страны // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 33(264). — С. 23—32.
3. Маркс К. Капитал, т. 1. Изд-во Академии Наук СССР. — 1953, — с. 820.

## СЕКЦИЯ 6.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### СТРАТЕГИЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА МНОГОНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Веселова Анна Сергеевна*

*аспирант, Высшая Школа Менеджмента  
Санкт-Петербургского Государственного Университета,  
г. Санкт-Петербург  
E-mail: [annaveselova@bk.ru](mailto:annaveselova@bk.ru)*

#### STRATEGY AND STRUCTURE OF MULTINATIONAL CORPORATION: THEORETICAL AND PRACTICAL ISSUES

*Veselova Anna*

*doctoral Student, Graduate School of Management  
Saint-Petersburg State University,  
Saint-Petersburg*

#### АННОТАЦИЯ

Многонациональная корпорация является специфичной формой организации деятельности, что накладывает определенные ограничения на использование тех или иных типов организационных структур. Данная статья рассматривает основные типы организационных структур МНК, их характеристики, а также вопросы соответствия стратегий и организационных структур МНК.

#### ABSTRACT

Multinational corporation is a specific form of organization of activity which constrains the use of certain types of organizational structures. The paper considers major types of MNCs' organizational structures, their characteristics, as well as, issues of fit between strategies and organizational structures of MNC.

**Ключевые слова:** стратегия, организационная структура, соответствие, диверсификация

**Keywords:** strategy, organizational structure, fit, diversification

Развитие организации отражает изменения, произошедшие на мировом рынке. Углубление общественного разделения труда привело к пространственному разделению технологических процессов, а стремительное развитие современных информационно-коммуникационных технологий способствовало реализации этих возможностей, что привело к географической децентрализации производства в мировом масштабе и возникновению многонациональных корпораций (МНК).

Являясь одной из основных характеристик организации, организационная структура также подверглась значительным изменениям, пройдя эволюцию от простых линейных форм к более сложным, многомерным, таким как, например, матричная структура. Будучи специфичной формой организации деятельности, МНК, с одной стороны, требуют иерархических способов контроля, а, с другой стороны, для успешного функционирования в условиях сложности и многогранности связей им необходима децентрализация. Таким образом, важным становится вопрос о выборе или разработке такой организационной структуры, которая была бы адекватна внешней среде и позволила бы успешно реализовать стратегии компании.

Многие авторы понимают организационную структуру как способ распределения ответственности и властных полномочий между членами организации при реализации ими рабочих процедур, однако, такое определение не является достаточно полным. Роббинс развивает эту идею и определяет организационную структуру как способ распределения задач, направления подчиненности, установления формальных координационных механизмов и правил взаимодействия [15]. Организационная структура определяет то, каким образом организация координирует свою деятельность, а также устанавливает и выполняет свои задачи независимо от различий между отдельными членами организации [3, с. 394]. Лоуренс и Лорш утверждают, что наиболее эффективными будут те компании, которые смогли дифференцировать свои функции настолько, чтобы суметь адаптироваться к функциональным средам, и одновременно разработали механизмы для интеграции дифференцированных функций с целью взаимодействия с общей корпоративной конкурентной средой [12].

Наиболее часто используемыми при описании организационных структур характеристиками являются: централизация, формализация и сложность. Степень централизации определяется количеством уровней, участвующих в принятии решений, т. е. в централизованных организациях большинство решений принимается топ-менеджментом. Степень формализации определяется важностью правил, процедур и политик при осуществлении деятельности. Структурная сложность включает в себя вертикальную и горизонтальную дифференциацию, т. е. определяется количеством уровней организационной иерархии и количеством различных организационных единиц. Данные характеристики позволяют идентифицировать и сравнить различные типы организационных структур. В зависимости от значений описанных выше характеристик организационные структуры делят на две большие группы: механические и адаптивные. Первые характеризуются жесткой иерархией, сильными вертикальными субординационными связями, моноцентрическим стилем руководства, жесткой формализацией правил и процедур, в то время как последние предполагают размытость иерархии, высокую горизонтальную интеграцию, активную кооперацию и координацию, полицентрический стиль руководства и умеренную формализацию процедур и правил. Поскольку МНК является особой формой организации деятельности, это накладывает определенные ограничения на использование тех или иных типов организационных структур. МНК не может полностью отказаться от иерархии и передать полномочия по выполнению ряда задач от материнской компании дочерним предприятиям, например, идентификацию и определение экономии от масштаба и разнообразия или внедрение инноваций в корпоративную стратегию компании и т. п. [8]. При рассмотрении организационных структур МНК исследователи обычно выделяют функциональную, дивизиональную и матричную структуры, графическое изображение которых, а также краткое описание, представлено в приложении 1.

Как показывают исследования, организационная структура оказывает значительное влияние на результаты деятельности компании. Однако, следует отметить, что, согласно ситуационному подходу, или теории обстоятельств, в данном случае речь идет не столько о применении какой-то определенной организационной структуры, сколько о достижении соответствия между структурой и стратегией, а также структурой и окружающей средой. Процесс достижения внутреннего и внешнего соответствия, или согласованности, называется «выравниванием» (alignment) и подразумевает приведение в соответствие организационных ресурсов с возмож-

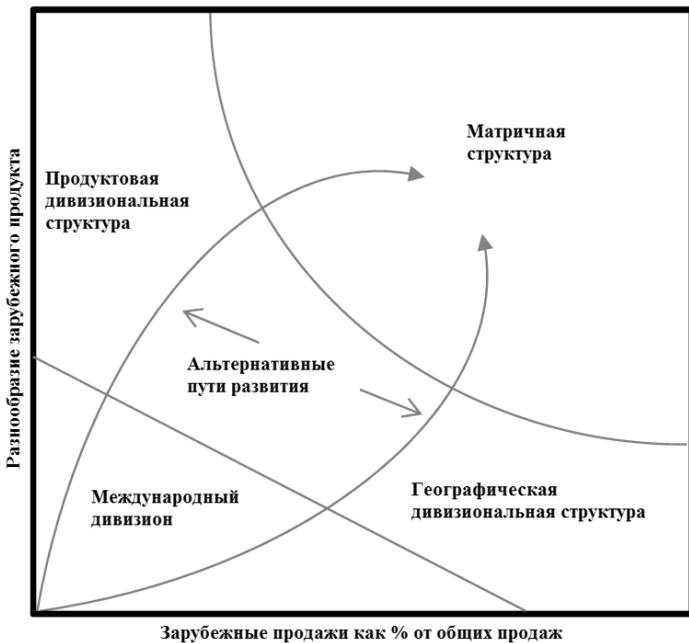
ностями и угрозами, представляемыми окружающей средой, а также внутренними потребностями для реализации стратегий [11].

Впервые вопрос соответствия стратегии компании и ее организационной структуры был затронут Ансоффом [1]. Он выделяет четыре стратегии роста компании: выход на новый рынок, рост на существующем рынке, развитие продукта и диверсификация. По мнению Ансоффа, стратегия диверсификация принципиально отлична от трех других, поскольку требует новых знаний и умений, новых технологий и мощностей, и ведет к физическим и организационным изменениям. Данная идея развивается дальше Чандлером [4], который также выделяет стратегию диверсификации среди прочих, при этом, он утверждает, что определенная стратегия влечет за собой внедрение определенного типа организационной структуры. Чандлер предлагает модель роста крупного промышленного предприятия, согласно которой корпорация проходит последовательные стадии внедрения определенных стратегий роста и, соответственно, определенных организационных структур. Стадия горизонтального роста, на которой используется унитарная структура, сменяется стратегией вертикальной интеграции, требующей функциональной структуры, которая, в свою очередь, замещается стратегией диверсификации, влекущей за собой внедрение мультидивизиональной структуры. Основной тезис исследователя состоит в том, что решение о выборе стратегии предшествует решению о выборе организационной структуры, т. е. структура «следует» за стратегией.

Работа Чандлера дала толчок большому количеству эмпирических исследований в Гарвардской школе бизнеса, результаты которых во многом подтвердили утверждения Чандлера. Исследование крупнейших американских корпораций, проведенное Ригли [20], показало, что большинство компаний следующих стратегии диверсификации используют мультидивизиональную структуру, а в тех случаях, когда компания имеет доминирующий бизнес, он управляется через функциональную структуру, а остальные направления деятельности — через дивизиональную. Исследования Рамелта [16, 17] также показали рост числа компаний, следующих стратегии диверсификации и использующих при этом мультидивизиональную структуру. Исследования европейских компаний в Соединенном Королевстве [5], Франции и Германии [6], Италии [13], Испании [10] показали схожие результаты с некоторыми отклонениями по странам. Поскольку среди европейских компаний количество тех, кто переключился со стратегии одного бизнеса или стратегии доминирующего бизнеса на стратегию диверсификации, было больше, чем тех, кто внедрил мультидиви-

зиональную структуру, исследователи пришли к выводу, что следование стратегии диверсификации является обязательным, но недостаточным условием перехода на мультидивизиональную структуру. В качестве дополнительного фактора они выделяют давление со стороны конкурентной среды. Результаты исследования Франко [9] также указывают на то, что зачастую организационные изменения в европейских компаниях происходили скорее вследствие специфических изменений в конкурентной среде, нежели в результате использования стратегии диверсификации, кроме того, предпочтения в использовании тех или иных типов организационных структур отличались по отраслям.

На основе изучения взаимосвязи стратегии компании и ее организационной структуры Стопфорд и Уэллс разработали модель (рис. 1), согласно которой первоначальным структурным изменением при выходе компании на зарубежный рынок является учреждение международного дивизиона, который при расширении экспансии заменяется либо географической дивизиональной структурой, либо продуктовой дивизиональной структурой, в зависимости от того, что преобладает географическая или продуктовая диверсификация. В том случае, когда компания имеет широкую продуктовую номенклатуру и высокую степень географической диверсификации предпочтение отдается матричной структуре [19]. Несмотря на широкое признание данной модели, ни Стопфорд и Уэллс, ни другие исследователи не смогли эмпирически доказать справедливость расположения матричной структуры в квадрате 4 «высокий-высокий». Тем не менее, в своей недавней работе Куай и Дональдсон [14] предложили заменить на оси Y продуктовую диверсификацию на корпоративную интеграцию, что позволило им эмпирически подтвердить расположение матричной структуры в 4 квадрате, т. е. МНК активно ведущие операции на зарубежных рынках и характеризующиеся высокой потребностью к интеграции деятельности дочерних предприятий, будут стремиться к внедрению матричной структуры.



**Рисунок 1. Модель взаимосвязи стратегии и структуры МНК  
Стонфорда и Уэллса**

Рассмотрение идеи соответствия стратегии и структуры нашло свое продолжение в работах Эгельхоффа [7], выделяющих роль критерия информационного требования. Эгельхофф утверждает, что соответствие между структурой и стратегией наблюдается тогда, когда требования стратегии компании относительно обработки информации обеспечиваются структурными возможностями обработки данной информации, т. е. когда структура позволяет обработать информацию, необходимую для реализации стратегии. Необходимо понимать, что существует разница между необходимой информацией и доступной информационной емкостью организации. Объем информации, необходимой для принятия решения, зависит от контекста, т. е. чем сложнее окружающая среда или структура компании, тем больший объем информации требуется. Способность компании к обработке информации зависит от ее внутренней организации, причем, «структурный ситуационный подход» утверждает, что существует взаимно-однозначное соответствие между окружающей

средой и структурой, а менее детерминистический «стратегический ситуационный подход» допускает наличие организационных альтернатив для компании, т. е. для достижения соответствия, удовлетворяющего информационным требованиям, компания может одинаково успешно использовать различные типы структур.

Бартлетт и Гошал также рассматривают вопрос адаптации компании к условиям окружающей бизнес среды и выделяют четыре типа организационных моделей в зависимости от выбранной компанией стратегии интернационализации: глобальную, международную, мультинациональную и транснациональную организационную модель [2]. Глобальные компании используют единый продукт для всех географических рынков, при этом эти рынки воспринимаются как единый универсальный мировой рынок. Организационная структура, наиболее подходящая для реализации такой стратегии, — централизованный хаб. Стратегия международных компаний, как правило, связана с передачей знаний от головной компании и их адаптацией к местным рынкам, при этом, несмотря на некоторую степень автономии в плане адаптации продуктов к местным рынкам, дочерние компании находятся под влиянием и контролем корпоративного центра. Такие компании предпочитают скоординированную федеративную структуру. Мультинациональные компании обладают организационными возможностями для быстрой реакции на требования местных рынков. Они управляют портфелем различных национальных бизнесов, а их дочерние предприятия полу-автономны, что означает низкий уровень координации действий как между дочерними предприятиями и центром, так и между различными дочерними предприятиями. Такие компании используют децентрализованную федеративную структуру. Транснациональные компании обладают преимуществами всех трех предыдущих моделей: они глобально конкурентны, они отзывчивы на требования местных рынков, и, самое главное, они используют знания и умения для создания инноваций. Принимая во внимание необходимость множественных сложных связей между различными организационными единицами для реализации транснациональной стратегии, наиболее подходящей структурой является интегрированная сетевая структура.

В последнее время классическое утверждение Чандлера, что структура «следует» за стратегией все чаще подвергается сомнению. Здесь следует отметить, что сам Чандлер писал о том, что структура может влиять на стратегию: «Мультидивизиональная структура General Motors не явилась ответом на административные нужды в связи с использованием стратегии диверсификации. Скорее

ее создатели увидели в ней новый способ управления комбинацией или федерацией предприятий... Более того, благодаря административной структуре, она [General Motors] смогла блестяще реализовать стратегию диверсификации по производству и сбыту всех типов двигателей и продуктов, использующих двигатели, на протяжении многих лет после упадка на автомобильном рынке в 1920-х гг.» [4, с. 45—46]. Рамелт также отмечает возможность влияния структуры на стратегию: «Если фирма имеющая одно или доминирующее направление бизнеса, внедряет продуктовую дивизиональную структуру, она с большей вероятностью будет продолжать диверсификацию дальше, нежели в случае отсутствия реструктуризации» [16, с. 76]. Более того, результаты исследования Руссо [20] подтверждают идею о том, что компании внедряют мультидивизиональную структуру, ожидая диверсификацию деятельности в будущем. Таким образом, можно сделать вывод, что нельзя однозначно утверждать направление зависимости между стратегией и структурой, однако, очевидно, что зависимость существует, и скорее всего она является взаимной.

Важность изучения вопросов соответствия стратегии и структуры обусловлена определяющей ролью данного соответствия не только для процветания компании, но и просто для выживания. Правильный выбор организационной структуры не гарантирует менеджменту высоких результатов деятельности, а вот использование структуры, не соотносящейся с выбранной стратегией, практически неминуемо ведет к возникновению сложностей в управлении и снижению показателей деятельности.

## Приложение 1

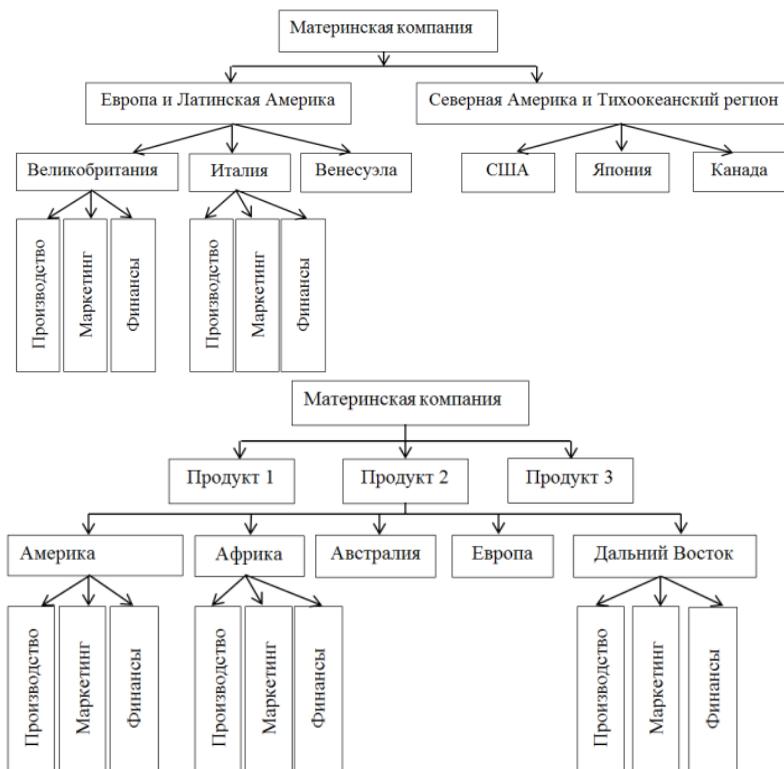
### Основные типы организационных структур МНК:



**Рисунок 1. Функциональная организационная структура**

Функциональная структура предполагает группировку различных организационных единиц на основе их вовлеченности в выполнение

той или иной функции, например, производство, финансы, маркетинг, продажи, управление персоналом и т. д.



**Рисунок 2. Продуктовая и географическая дивизиональные организационные структуры**

Дивизиональная структура может быть мультидивизиональной или холдинговой. Отличительной особенностью мультидивизиональной структуры является то, что она подразумевает создание полуавтономных производственных подразделений, «центров прибыли», сформированных по типу продукта, бренда или географическому принципу, менеджеры которых несут ответственность за операционные решения внутри подразделения, или дивизиона. Перераспределение ресурсов между дивизионами происходит на конкурентной основе. Отделение операционного и стратегического уровня управления позволяет менеджерам генеральной дирекции

(корпоративного центра) преследовать общеорганизационные цели, нежели быть вовлеченными в решение задач конкретного подразделения.

Принципиальное отличие холдинговой структуры заключается в меньшем размере корпоративной штаб-квартиры и отсутствии механизма перераспределения ресурсов между конкурирующими дивизионами, вместо этого денежные потоки возвращаются в те дивизионы, откуда они пришли.



**Рисунок 3. Матричная организационная структура**

В отличие от элементарных одномерных структур (функциональной и дивизиональной), формирующихся на основании одного принципа для дифференциации, матричные структуры являются многомерными. Они включают в себя несколько элементарных структур и, соответственно, имеют несколько принципов дифференциации. Матричные структуры позволяют удовлетворить двойственные стратегические потребности.

### **Список литературы:**

1. Ansoff I.H. Strategies for diversification// Harvard Business Review. 1957 — P. 113—124.
2. Bartlett C.A., Ghoshal S. Managing Across Borders: The Transnational Solution. Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 1989. — 391 p.
3. Brockman B.K., Morgan R.M. The role of existing knowledge in new product innovativeness and performance// Decision Sciences. — 2003. — № 34(2). — P. 385—419.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. MIT Press: Cambridge, MA, 1962. — 463 p.

5. Channon D. *The Strategy and Structure of British Enterprise*. London: Macmillan Press, 1973. — 257 p.
6. Dyas G.P., Thanheisen H. *The Emerging European Enterprise*. - London: Macmillan, 1976. — 337 p.
7. Egelhoff W.G. *Strategy and Structure in Multinational Corporations: An Information Processing Approach*// *Administrative Science Quarterly*. — 1982. — № 27. — P. 435—58
8. Foss K., Foss N.J., Nell P.C. *MNC Organizational Form and Subsidiary Motivation Problems: Controlling Interventional Hazards in the Network MNC*// *Journal of International Management*. — 2012. — № 18. — P. 247—259.
9. Franko L.G. *The Move Towards Multidivisional Structure in European Organizations*// *Administrative Science Quarterly*. — 1974. — № 19 (4). — P. 493—506.
10. Galan J.I., Sanchez-Bueno M.J. *Strategy and Structure in Context: Universalism versus Institutional Effects*// *Organization Studies*. — 2009. — № 30(6). — P. 609—627.
11. Gammeltoft P., Filatotchev I., Hobdari B. *Emerging multinational companies and strategic fit: contingency framework and future research agenda*// *European Management Journal*. — 2012. — № 30 (3). — P. 175—188.
12. Lawrence P., Lorsch J. *Organization and Environment*. Boston: Division of Research, Harvard Business School, 1967. — 279 p.
13. Pavan P.J. *Strategy and Structure: the Italian Experience*// *Journal of Economics and Business*. — 1976. — № 28 (3). — P. 254—260.
14. Qui J.X.J., Donaldson L. *Stopford and Wells were Right! MNC Matrix Structures Do Fit a “High-High” Strategy*// *Management International Review*. — 2012. — № 52. — P. 671—689.
15. Robbins S.P. *Organization Theory: Structure, Design and Applications*. NJ: Prentice Hall, 1990. — 552 p.
16. Rumelt R.P. *Strategy, Structure, and Economic Performance*. Boston: Harvard Business School Press, 1974 — 235 p.
17. Rumelt R.P. *Diversification Strategy and Profitability*// *Strategic Management Journal*. — 1982. — № 3 (4). — P. 359—369.
18. Russo M.V. *The Multidivisional Structure as an Enabling Device: a Longitudinal Study of Discretionary Cash as a Strategic Resource*// *Academy of Management Journal*. — 1991. — № 34 (3). — P. 718—733.
19. Stopford J.M., Wells L.T. *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. NY: Basic Books, 1972 — 223 p.
20. Wrigley L. *Divisional Autonomy and Diversification*. Boston: Harvard Business School, 1970

**МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ  
СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

***Гоголадзе Владимир Рамазиевич***

*аспирант, ассистент кафедры «Менеджмент и инновации»,  
Московский Государственный Строительный Университет,  
г. Москва*

*E-mail: [gogoladze.1@gmail.com](mailto:gogoladze.1@gmail.com)*

***Обгадзе Тамаз Абесаломович***

*д-р техн. наук, полный профессор, руководитель  
Департамента инженерной кибернетики и приборостроения,  
Грузинский Технический Университет,  
г. Тбилиси*

*E-mail: [tamaz@mail.ru](mailto:tamaz@mail.ru)*

**MATHEMATICAL MODEL  
OF ECONOMIC DYNAMICS OF COST  
OF CONSTRUCTION COMPANY**

***Vladimir Gogoladze***

*post-graduate student, assistant professor of the Management and  
Innovations department, Moscow State University of Civil Engineering,  
Moscow*

***Tamaz Obgadze***

*PhD, full professor, head of the Engineering Cybernetics and  
Instrumentation department, Georgian Technical University,  
Tbilisi*

**АННОТАЦИЯ**

В работе на основе концепции Прангишвили-Обгадзе построена новая математическая модель, учитывающая запаздывание стоимости акционерного капитала. Предметом исследования является стоимость строительной компании. В качестве функций дебета используется формула Гудвина с учётом принципа акселерации Самуэльсона-Хикса.

Показано, что частными случаями разработанной модели являются модели Матье, Дьюфинга и Самуэльсона-Хикса.

### **ABSTRACT**

In this work the new mathematical model based on the Prangishvili-Obgadze's concept is constructed according to the delay of the share capital cost. The cost of construction company is used in conducting the research. The Samuelson-Hicks acceleration principle taken into account in Goodwin's formula is used as functions of the debit.

Mathieu's, Dyyufing's and Samuelson-Hicks' models are deduced as special cases from the developed model of economic dynamics.

**Ключевые слова:** динамика стоимости строительной компании.

**Keywords:** dynamics of cost of construction company.

## **1. Введение**

В настоящее время в стратегическом менеджменте применение методов управления, основанных на управлении стоимостью компании (Value Based Management — VBM) является общепризнанным. Рост стоимости компании путем целенаправленного регулирования денежных потоков определяется акционерами как основная задача менеджеров компании.

Концептуальные вопросы оценки стоимости компаний и управления их стоимостью, а также различные алгоритмы определения стоимости компании рассмотрены в работах Damodaran A [16], Fernandez P. [17], Copeland T., Koller T., Murrin J. [4], Olsen E. [19], Дранко О.И., Романова В.С. [2], Ивашковской И.В. [3], Кудиной М.В. [5, 6] и других авторов.

В то же время, несмотря на высокую степень разработанности концептуальных подходов, конкретный инструментарий реализации стратегий VBM, в том числе применительно к компаниям инвестиционно-строительного сектора, развит недостаточно, часто не учитывает особенности поведения отраслевых рынков, взаимодействие их с рыночным окружением. В связи с этим, актуальна разработка математических моделей и практических рекомендаций, являющихся продолжением существующих работ.

В соответствии со стандартами оценочной деятельности, применяются три подхода к оценке: затратный, сравнительный и доходный. Затратный метод оценки позволяет с высокой степенью точности оценить балансовую стоимость компании, однако неэффективен как инструмент прогнозирования и планирования будущего развития финансовой структуры компании. Сравнительный подход

подразумевает использование корректирующих коэффициентов, которые не имеют однозначного обоснования на момент проведения оценки и тем более не позволяют строить прогнозы их изменения для будущих периодов. По названным причинам, в качестве основы для построения моделей и разработки методов управления стоимостью компании в основном применяется доходный метод, позволяющий обосновать стоимость с использованием планируемых показателей финансовой отчетности компании.

Для современной экономики характерно периоды депрессии и оживления, т. е. периодическое изменение объема производства. Циклическое развитие экономики сопровождается высоким уровнем экономической активности в течение длительного времени, а затем его спадом. Разнообразие циклов, волнообразное развитие присуще не только экономике в целом, но и ее отдельным отраслям. При этом многолетний опыт показал, что строительные компании одними из первых испытывают последствия начинающегося общего спада в экономике и восстанавливаются после кризиса в числе последних.

2. Построение математической модели экономической динамики стоимости строительной компании

Стоимость компании складывается из двух компонент — стоимости акционерного капитала и стоимости долга:

$$X(t) = C(t) + I(t), \quad (1)$$

где:  $C(t)$  — стоимость акционерного капитала компании,

$I(t)$  — стоимость долга (дебет).

Представим стоимость акционерного капитала строительной компании с учётом запаздывания в следующем виде:

$$C(t) = \int_0^t e^{-\delta\tau} F[X(t-\tau), t] d\tau, \quad (2)$$

где зависимость  $F[X(t-\tau), t]$  определяется на основе регрессионного анализа статистических данных. При этом вследствие неравномерности активности в инвестиционно-строительной сфере в различных регионах, подлежащие анализу статистические данные должны группироваться в региональном разрезе.

Стоимость долга представляем в виде,

$$I(t) = \beta(t) \cdot \dot{X}(t), \quad (3)$$

где:  $\beta(t)$  — функция пропорциональности.

Подставляя соотношения (2) и (3) в уравнение (1), получим интегро-дифференциальное уравнение экономической динамики стоимости строительной компании:

$$X(t) = \int_0^t e^{-\delta\tau} F[X(t-\tau), t] d\tau + \beta(t) \cdot \dot{X}(t), \quad (4)$$

Чтобы упростить интеграл в правой части уравнения (4), произведем замену переменных по формуле:

$$t - \tau = s,$$

тогда

$$ds = -d\tau, \int_0^t e^{-\delta\tau} F[X(t-\tau), t] d\tau = e^{-\delta t} \int_0^t e^{-\delta s} F[X(s), t] ds.$$

Используя полученное выражение интеграла в (4), приходим к уравнению экономической динамики в виде:

$$X(t) = e^{-\delta t} \int_0^t e^{-\delta s} F[X(s), t] ds + \beta(t) \cdot \dot{X}(t) \quad (5)$$

Умножим уравнение (5) на  $e^{\delta t}$ . Имеем:

$$X(t) \cdot e^{\delta t} = \int_0^t e^{-\delta s} F[X(s), t] ds + e^{\delta t} \cdot \beta(t) \cdot \dot{X}(t). \quad (6)$$

Чтобы избавиться от интеграла в правой части уравнения (6), дифференцируем ее по параметру времени  $t$ , что преобразует математическую модель экономической динамики стоимости в следующий вид:

$$e^{\delta t} \cdot \beta(t) \cdot \dot{X} + e^{\delta t} \cdot (\beta + \delta \cdot \beta - 1) \cdot X + e^{-\delta t} \cdot F[X, t] - \delta \cdot e^{\delta t} \cdot X = 0. \quad (7)$$

При  $\beta(t) = 0$  из (3) получаем  $I(t) = 0$ , что, согласно (1), дает  $X(t) = C(t)$ , т. е. соответствует случаю простого воспроизводства.

Если же нас интересует более общий случай, чем простое воспроизводство, то, принимая  $\beta(t) \neq 0$ , из (7) получим математическую модель экономической динамики стоимости строительной компании в таком виде:

$$\dot{X}(t) + \frac{\beta(t) + \delta\beta - 1}{\beta(t)} \cdot X(t) + \frac{e^{-2\delta t} F[X(t), t] - \delta \cdot X}{\beta(t)} = 0. \quad (8)$$

В результате присоединения к уравнению (8) начальных условий

$$X(0) = X_0, \quad \dot{X}(0) = P_0, \quad (9)$$

получим задачу Коши для обобщенной обыкновенной математической модели экономической динамики (8).

Коэффициент  $\beta(t)$  является параметром управления. Целью управления является стабильное развитие с максимизацией стоимости строительной компании и минимизацией стоимости долга, что отражается в законе изменения стоимости строительной компании  $X(t)$ , без разрушающих систему резонансных колебаний.

3. Частные случаи математической модели экономической динамики стоимости строительной компании.

Рассмотрим некоторые частные случаи при различных видах функций стоимости акционерного капитала строительной компании и стоимости долга.

а) Пусть

$$\beta(t) = \frac{1 - e^{-\delta t}}{\delta}, \quad \wedge t > 0, \quad (10)$$

$$F[X(t), t] = e^{2\delta t} \cdot \left\{ \left[ \frac{1 - e^{-\delta t}}{\delta} \cdot (\omega^2 + \varepsilon \cdot \cos 2t) \cdot X(t) - 0.9 \right] + \delta \cdot X \right\}. \quad (11)$$

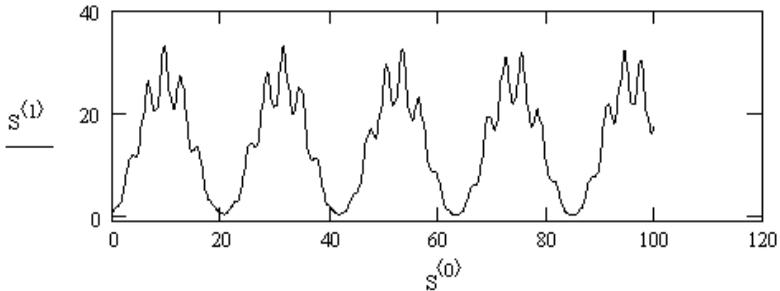
Тогда уравнение (8) сводится к уравнению Матье

$$\ddot{X}(t) + (\omega^2 + \varepsilon \cdot \cos 2t) \cdot X(t) = 0.9. \quad (12)$$

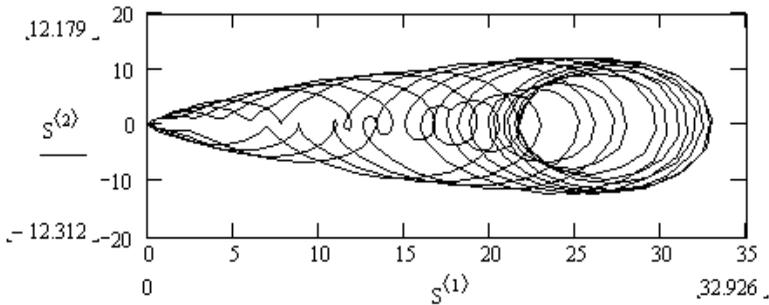
При начальных условиях

$$X(0) = 1, \dot{X}(0) = 1 \quad (13)$$

и значениях  $\omega = 0.5$  и  $\varepsilon = 0.2$  получим решение  $S^{(0)} = t, S^{(1)} = X(t)$  и соответствующую картину на фазовой плоскости  $(X(t), \dot{X}(t))$ , где  $S^{(2)} = \dot{X}(t)$  (рис. 1, 2).



*Рисунок 1. Динамика модели Матье*



*Рисунок 2. Картина динамики Матье на фазовой плоскости*

Здесь и далее расчеты выполнены с использованием программного комплекса MathCAD компании РТС.

б) Примем

$$\beta(t) = t, \wedge \delta = \text{const}, \quad (14)$$

$$F[X(t), t] = \{\beta(t) \cdot [X(t)^3 - X(t) - A \cdot \cos \omega t - 0.3] + \delta \cdot X\} \cdot e^{2 \cdot \delta \cdot t} \quad (15)$$

где

$$\omega = \text{const}, \quad A = \text{const}. \quad (16)$$

Тогда из уравнения (6) получим уравнение Дюффинга

$$\ddot{X}(t) + \delta \cdot \dot{X}(t) + X(t)^3 - X(t) - A \cdot \cos \omega t - 0.3 = 0. \quad (17)$$

При начальных условиях

$$X(0) = 1, \quad \dot{X}(0) = 1 \quad (18)$$

и  $\delta = 0.2$ ,  $A = 0.25$  и  $\omega = 1$  получаем решение для национального дохода  $S^{(0)} = t, S^{(1)} = X(t)$ , и соответствующую картину

на фазовой плоскости  $\left( X(t), \dot{X}(t) \right)$ , где  $S^{(2)} = \dot{X}(t)$  (рис. 3, 4).

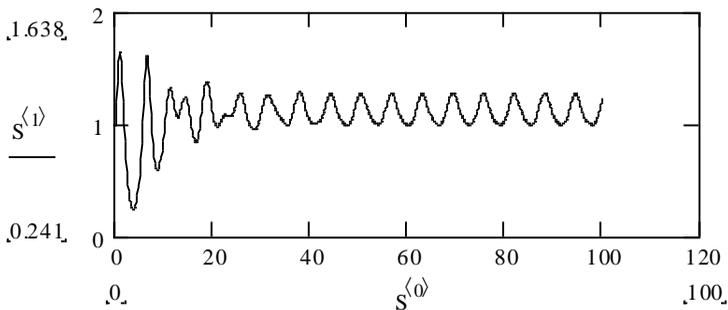
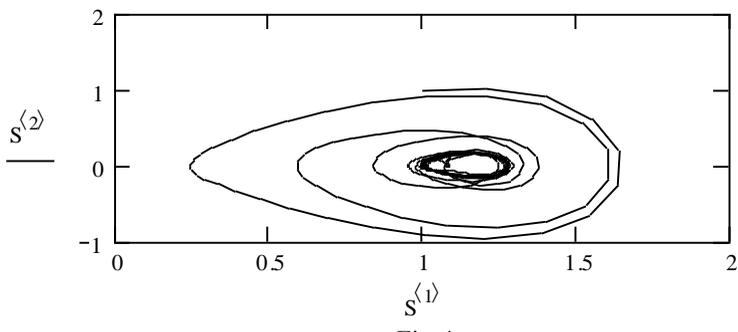


Рисунок 3. Динамика модели Дюффинга



**Рисунок 4. Картина динамики Дюффинга на фазовой плоскости**

в) Наконец, в случае

$$\beta(t) = \text{const}, \delta = 0, \quad (19)$$

$$\dot{X}(t) \approx \frac{X(t-h) - X(t-2h)}{h}, \quad h=1, \quad (20)$$

$$F[X(t), t] = \alpha \cdot X(t-h), \quad \alpha \cdot X(-h) = -A, \quad (21)$$

где:  $A$  = (прожиточный минимум)  $\times$  (число жителей),  
уравнение (4) приводится к рекуррентной модели Самуэльсона-Хикса:

$$X(t) = (\alpha + \beta) \cdot X(t-1) - \beta \cdot X(t-2) + A \quad (22)$$

Таким образом, построенная в работе математическая модель экономической динамики стоимости строительной компании в частных случаях преобразуется в известные модели Самуэльсона-Хикса, Матъеи Дюффинга.

Основным результатом представленной работы является демонстрация того, что предложенная математическая модель при надлежаще выбранных функциях стоимости акционерного капитала и дебета дает возможность исследовать экономическую динамику стоимости строительной компании.

## Список литературы:

1. Джибладзе Н.Г., Обгадзе Т.А., Обгадзе Л.Т. Моделирование экономических циклов//Сборник науч. трудов Института систем управления им. А.И. Элиашвили АН Грузии. Тбилиси — 2005. — № 9 — С. 45—49.
2. Дранко О.И., Романов В.С. Выбор стратегии роста компании на основании критерия максимизации ее стоимости: непрерывный случай. Электронный журнал «Исследовано в России», 2006. — С. 1107—1117.
3. Ивашковская И.В. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход: Монография. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. — 320 с. — (Научная мысль).
4. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 567 с.: ил.
5. Кудина М.В. Теория стоимости компании / М.В. Кудина. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. — 368 с.
6. Кудина М.В. Управление компанией: теория и практика. М.: Издательство Московского университета, — 2013. — 326 с. — Серия «Научные исследования».
7. Обгадзе Т.А. Вейвлет-анализ макроэкономических показателей социально-экономической системы Грузии / Т.А. Обгадзе, Н.З. Тушишвили// Сборник научных трудов Института проблем управления им. А.И. Элиашвили АН Грузии. — 2010. — № 14. — С. 245—253.
8. Обгадзе Т.А. Высшая математика для экономистов. М.: ИГУМО, 2002. — 89 с.
9. Обгадзе Т.А., Тушишвили Н.З. Макроэкономический анализ Грузии на основе математической модели Прангишвили-Обгадзе: тезисы докл., Восемнадцатая международная конференция Математика. Компьютер. Образование Пушино — 2011. — С. 24—32.
10. Обгадзе Т.А., Тушишвили Н.З., Иашвили Л.Г. Анализ макроэкономических показателей Грузии на основе математической модели Прангишвили-Обгадзе // Сборник науч. трудов ГТУ, серия АСУ. Тбилиси — 2010. — № 2(9) — С. 7—18.
11. Обгадзе Т.А., Цвераидзе З.Н. Математическое моделирование в экономике. Лабораторные работы: учеб. пособие. Тбилиси: Технический университет, 2006. — 76 с.
12. Прангишвили А.И., Обгадзе Л.Т. Обобщенная математическая модель экономической динамики//Грузинский Электронный Научный журнал — 2005. — № 3(7) — С. 55—58.

13. Прангишвили А.И., Обгадзе Л.Т. Математическое моделирование экономических циклов и оптимальное управление капитальными вложениями//Грузинский Электронный Научный Журнал — 2005. — № 3 (7) — С. 59—61.
14. Прангишвили А.И., Обгадзе Л.Т., Тушишвили Н.З. Математическое моделирование и расчет потребительской корзины.//Грузинский Электронный Научный Журнал — 2006. — № 1(8) — С. 3—7.
15. Тушишвили Н.З. Определение совокупного спроса на продукты питания на основе уравнения Прангишвили-Обгадзе, ГЭНЖ, Компьютерные науки и телекоммуникация Тбилиси — 2006. — № 8(9) — С. 26—28.
16. Damodaran A. Investment Valuation (Second Edition) Wiley, 2002.
17. Fernandez P. Company valuation methods. The most common errors in valuations // Research paper no. 499 / University of Navara. — 2002. — 30 p.
18. Goodwin R M. The Nonlinear Accelerator and the Persistence of Business Cycles. // *Econometrica*, Vol. 19, — № 1 (Jan., 1951), — P. 1—17.
19. Olsen E. Rethinking Value-Based Management // *The Handbook of Business Strategy*. September 1, 2002. — P. 286—301.

## СЕКЦИЯ 7.

### ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

#### ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Волкова Галина Львовна*

*канд. техн. наук, Московский государственный  
технологический университет «СТАНКИН»,  
г. Москва*

*E-mail: [volkov411@gmail.com](mailto:volkov411@gmail.com)*

#### AN APPROACH TO MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE CAPACITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

*Volkova Galina Lvovna*

*candidate Sc. of Economic, associate professor  
of Moscow State University of Technology «STANKIN»,  
Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

В статье предложен подход к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия. Дано определение и представлена структура инновационного потенциала. В основе управления инновационным потенциалом лежит мониторинг индикаторов его составляющих.

#### ABSTRACT

In article approach to management of the innovative capacity of the industrial enterprise is offered. The definition of innovative potential is given and the structure of innovative potential is presented in article. At the heart of management of innovative potential monitoring of indicators of its components lies.

**Ключевые слова:** промышленное предприятие; инновационный потенциал; индикаторы инновационного потенциала

**Keywords:** industrial enterprise; innovative potential; indicators of innovative potential

В настоящее время задача инновационного обновления промышленных предприятий рассматривается на государственном уровне, так как инновации во всех сферах деятельности предприятий являются определяющим фактором перехода от сырьевой модели экономики к экономике, основанной на знаниях. Инновационное обновление промышленного предприятия связано с процессом перехода к инновационному производству, очевидным преимуществом которого является эффективное использование имеющихся в распоряжении промышленного предприятия материально-технических, финансовых и интеллектуальных ресурсов, т.е. всего того, что определяет его инновационный потенциал. Рост инновационного производства промышленного предприятия во многом определяется накопленным инновационным потенциалом и целиком зависит от его создания, накопления и эффективного управления.

Для обеспечения эффективного управления инновационным потенциалом необходимо уметь оценивать величину накопленного инновационного потенциала, а для этого требуется уточнить понятие инновационного потенциала.

Категория инновационного потенциала определяется в научной литературе неоднозначно. Имеется несколько различных подходов к его трактовке. Один из подходов (некоторые авторы называют его ресурсным) заключается в представлении инновационного потенциала как совокупности всех ресурсов предприятия, которые оно может использовать с целью обеспечения инновационного развития предприятия [1, 9].

При другом подходе инновационный потенциал определяется как способность или возможность предприятия к осуществлению инновационной деятельности [10, 7].

Еще один подход состоит в том, что инновационный потенциал рассматривается как мера готовности предприятия решать поставленные инновационные задачи [8, 3].

Часто исследователи используют синтетические трактовки понятия инновационного потенциала, которые основываются на первых трех базовых подходах. Например, в работе [2] автор описывает инновационный потенциал как «совокупность ресурсных возможностей к созданию, организационных способностей к развитию

и экономической готовности к воплощению инновационной деятельности экономическим субъектом разного уровня».

Во всех перечисленных подходах возможность осуществления инновационной деятельности на основе использования инновационного потенциала рассматривается вне временных рамок. Принципиально важным для успешного инновационного развития предприятия является контроль инновационного лага, т. е. уменьшение периода времени между появлением новшества и воплощением его в виде нововведения [9]. Время является уникальным ресурсом, а значит, времясберегающие идеи и методы необходимы для роста производительности, позволяющие эффективно использовать человеческий актив, финансы, материально-производственную базу и все виды ресурсов.

По мнению автора, инновационный потенциал предприятия — это совокупность трех составляющих: всех видов ресурсов, потенциальных возможностей и научно-творческой компоненты, имеющихся в распоряжении предприятия, которые могут быть мобилизованы для достижения целей инновационного развития.

Под мобилизацией инновационного потенциала понимается приведение составляющих инновационного потенциала в состояние, обеспечивающее получение, освоение и внедрение инноваций в кратчайшие сроки с наименьшими затратами.

Для обеспечения успешной инновационной деятельности предприятию необходимо наращивать имеющиеся в его распоряжении ресурсы, трансформировать потенциальные возможности в реальные и управлять научно-творческой компонентой.

Сложившаяся практика управления инновационным потенциалом не в полном объеме раскрывает управление научно-творческой компонентой, от которой зависит результативность выполнения стоящих перед предприятием задач инновационного развития.

Использование на производстве новой техники, освоение передовых технологических процессов, внедрение результатов научно-исследовательских разработок невозможно без творческого подхода на основе профессионализма и высокой квалификации сотрудников предприятия.

В инновационной экономике, основанной на знаниях, самым ценным и трудно копируемым ресурсом является человеческий капитал, а именно креативность сотрудников предприятия, их знания, квалификация, накопленный опыт и т. д., т. е. все то, что составляет научно-творческую компоненту инновационного потенциала.

В экономике знаний именно научно-творческая компонента инновационного потенциала обеспечивают предприятию уникальные, неповторимые конкурентные преимущества и стабильное инновационное развитие. Такой подход позволяет рассматривать людей как нечто большее, нежели просто активы предприятия, и дает представление об управлении добавленной стоимостью, создаваемой людьми [4, 5, 6].

Понятие инновационного потенциала емкое и многогранное, и для оценки каждой из его составляющих необходим набор индикаторов — измеряемых параметров, значения которых должны отражать текущий уровень инновационного потенциала предприятия.

Набор индикаторов индивидуален для каждого предприятия. На выбор индикаторов влияет много факторов, в том числе, уровень инновационного потенциала и стратегические цели инновационного развития предприятия.

Примером индикаторов научно-творческой компоненты являются число внедренных технологических инноваций за период, удельный вес нематериальных активов в стоимости активов предприятия и другие.

Следует иметь в виду, что индикаторы научно-творческой компоненты имеют разные размерности, и для сравнения необходимо привести их к единой шкале измерения. Для этого можно воспользоваться методикой шкалирования, приводящей все индикаторы к долям единицы.

Для эффективного управления одной из составляющих инновационного потенциала научно-творческой компонентой, направленного на активизацию инновационной деятельности, необходимо:

- сформировать набор индикаторов научно-творческой компоненты;
- определить текущие и целевые значения индикаторов научно-творческой компоненты;
- выработать план мероприятий, направленный на изменение значений индикаторов научно-творческой компоненты;
- проводить мониторинг изменения значений индикаторов научно-творческой компоненты.

Достижение целевых значений индикаторов научно-творческой компоненты повышает готовность предприятия к осуществлению инновационной деятельности и влияет на рост его инновационного потенциала.

## Список литературы:

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / М.: Издательство «Академия Естествознания», 2011. — 144 с.
2. Беляев О.Г., Корнилов Д.А. Оценка инновационного потенциала экономических систем // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2012.— № 3—39. — С. 66.
3. Васюхин О.В., Павлова Е.А. Стратегия формирования и развития инновационного потенциала промышленного предприятия / Научно-Технический Вестник Информационных технологий, механики и оптики. — 2010. — Вып. 2(66). — С. 113—119.
4. Волков А.Э., Волков В.А. Факторные модели управления прибылью компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2011. — № 11—35. — С. 45.
5. Волков А.Э., Волкова Г.Л., Чараев Г.Г. Модель управления нематериальными факторами роста стоимости // Вестник МГТУ «Станкин». — 2012. — Т. 2. — № 1. — С. 122—127.
6. Еленева Ю.Я., Волков А.Э., Волкова Г.Л. Факторный анализ стоимости предприятия с учетом оценки влияния нематериальных активов // Известия ВУЗов. Машиностроение. — 2006. — № 3. — С. 73—77.
7. Медведева С.А. Инновационный потенциал предприятия: сложность определения и основные особенности // Креативная экономика. — 2010.— № 10 (46). — С. 35—39.
8. Поршнева А.Г., Румянцева З.П., Саломатин Н.А. Управление организацией. 2000. — 650 с.
9. Селиванов С.Г., Гузаиров М.Б., Кутин А.А. Инноватика: Учебник для вузов / С.Г. Селиванов, М.Б. Гузаиров, А.А. Кутин. М.: Машиностроение. 2008. — 721 с.
10. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. М.: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.

## СЕКЦИЯ 8.

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

#### МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛОРЕНЦА В СТРОИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

*Гоголадзе Владимир Рамазиевич*

*аспирант, ассистент кафедры «Менеджмент и инновации»,  
Московский Государственный Строительный Университет,  
г. Москва*

*E-mail: [gogoladze.1@gmail.com](mailto:gogoladze.1@gmail.com)*

#### MATHEMATICAL MODEL OF THE LORENZ SYSTEM IN THE CONSTRUCTION BUSINESS

*Vladimir Gogoladze*

*post-graduate student, assistant professor of Management and Innovations  
department, Moscow State University of Civil Engineering,  
Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

В работе с использованием концепции обыкновенных математических моделей построена модель производственного процесса в строительной компании. Построенная математическая модель при определённом выборе коэффициентов приводится к модели Лоренца. Изучена динамика производственного процесса в строительной компании и приведена экономическая интерпретация странного аттрактора Лоренца.

#### ABSTRACT

In the paper the model of the production process in the construction company is based on the concept of ordinary mathematical models. The constructed mathematical model for a specific choice of coefficients is reduced to the Lorenz model. The dynamics of the production process in the

construction company is studied and the economic interpretation of the Lorenz strange attractor is given.

**Ключевые слова:** странный аттрактор, Лоренц, строительная компания

**Keywords:** strange attractor, Lorenz, construction company

### 1. Построение математической модели

Примем гипотезу, в соответствии с которой скорость изменения объёма производства в строительной компании пропорциональна разности между доходами от реализации продукции (оплата по договорам подряда, продажа или сдача в аренду введенных в эксплуатацию зданий, сооружений) и расходами на осуществление производственной (операционной) деятельности (затраты на приобретение строительных материалов, содержание и аренду строительных машин и механизмов, выплата заработной платы, накладные расходы, налоги и т. д.).

Обозначим:

$x$ — объём производства в денежном выражении;

$y$ — объём реализованной продукции;

$\alpha$ — рыночная цена единичного объёма реализованной продукции;

$\beta$ — приведённая себестоимость единичного объёма произведённой продукции.

Тогда в соответствии с принятой гипотезой можем записать уравнение:

$$\dot{x} = \alpha y - \beta x. \quad (1)$$

Скорость изменения объёма реализованной продукции пропорциональна разности между объёмом рыночного обеспечения произведённой продукции, объёмом насыщения рынка и объёмом обеспеченного спроса на ресурсы.

Если дополнительно обозначить:

$r$ — коэффициент рыночного спроса на заданный объём произведённой продукции;

$\gamma$ — коэффициент насыщения рынка;

$\delta$ — коэффициент обеспеченности производства ресурсами;

$z$ — необходимый объём ресурсов для производственного процесса в денежном выражении, то будет справедлива следующая запись:

$$\dot{y} = rx - \gamma y - \delta xz. \quad (2)$$

Скорость изменения объёма ресурсов строительного производства пропорциональна разности между объёмом притока ресурсов и объёмом ресурсов, потребленных в производственном процессе.

Далее, обозначив:

$b$ — коэффициент скорости расхода ресурсов строительной компании в соответствии с ее производственной программой;

$l$ — коэффициент ресурсообеспеченности строительного производства, получим уравнение

$$\dot{z} = -bz + lxy. \quad (3)$$

Таким образом, математическая модель функционирования строительного производства при принятых допущениях может быть представлена в виде:

$$\dot{x} = \alpha y - \beta x, \quad (4)$$

$$\dot{y} = rx - \gamma y - \delta xz, \quad (5)$$

$$\dot{z} = -bz + lxy. \quad (6)$$

## 2. Исследование модели

Легко заметить, что система уравнений (4), (5), (6) совпадает с моделью Лоренца при значениях коэффициентов

$$\alpha = \beta = 10; r = 28; \gamma = \delta = l = 1; b = \frac{8}{3}. \quad (7)$$

В этом случае на фазовой плоскости получаем странный аттрактор Лоренца, который, как известно, представляет фрактальное множество. Аттрактор Лоренца соответствует возникновению хаоса в детерминированной системе, когда объёмы производства и дохода становятся неуправляемыми и система движется к разрушению. Поэтому очевидная задача состоит в том, чтобы предотвратить хаотические режимы работы строительного предприятия с помощью подбора соответствующих значений определяющих параметров системы.

Система уравнений Лоренца имеет вид

$$\dot{x} = 10y - 10x, \quad (8)$$

$$\dot{y} = 28x - y - xz, \quad (9)$$

$$\dot{z} = -\frac{8}{3}z + xy. \quad (10)$$

Если принять единичные начальные условия для определяющих параметров системы Лоренца, то решение легко найти с использованием программного комплекса MathCAD компании PTC.

Системе уравнений Лоренца в MathCAD соответствует матричный оператор

$$D(t, Q) := \begin{pmatrix} 10Q_1 - 10Q_0 \\ -Q_1 - Q_0 \cdot Q_2 + 28Q_0 \\ Q_0 \cdot Q_1 - \frac{8}{3} \cdot Q_2 \end{pmatrix}. \quad (11)$$

Для решения системы уравнений Лоренца с единичными начальными условиями составляем программу:

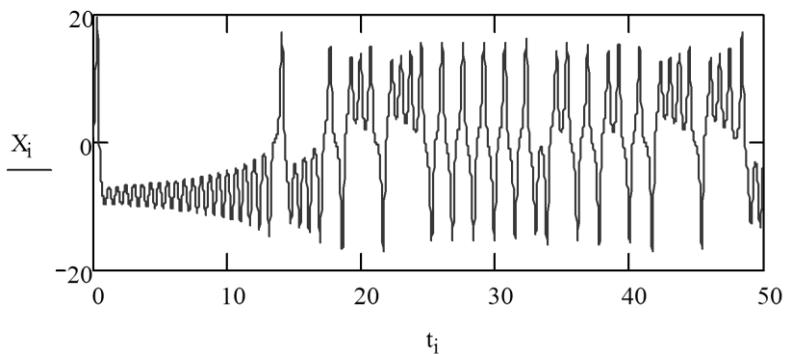
$$L := \text{Rkadapt} \left[ \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}, 0, 50, 3000, D \right]$$

$$t := L^{\langle 0 \rangle} \quad X := L^{\langle 1 \rangle} \quad Y := L^{\langle 2 \rangle} \quad Z := L^{\langle 3 \rangle}$$

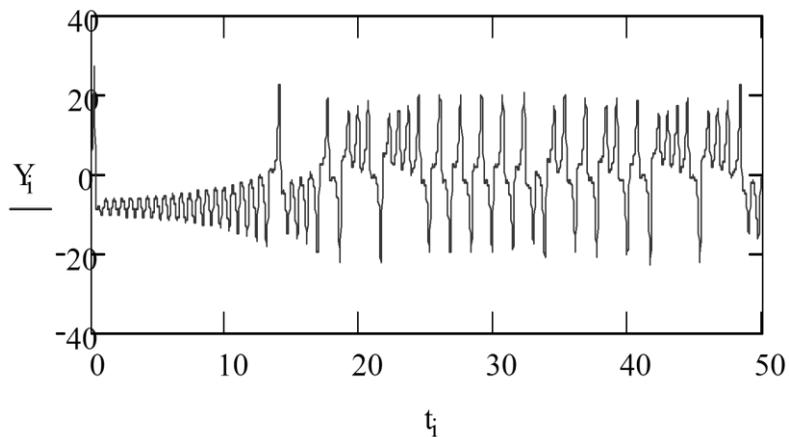
$$i := 0..3000$$

### 3. Решения системы уравнений Лоренца

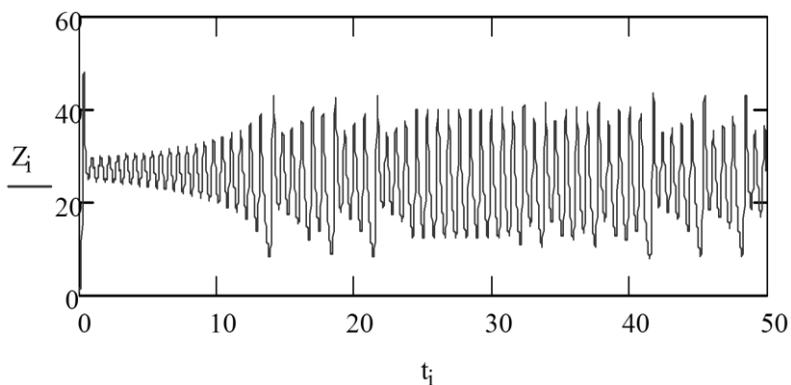
Решения даются в виде графиков на рис. 1, 2 и 3.



**Рисунок 1. Зависимость объёма строительного производства от времени**



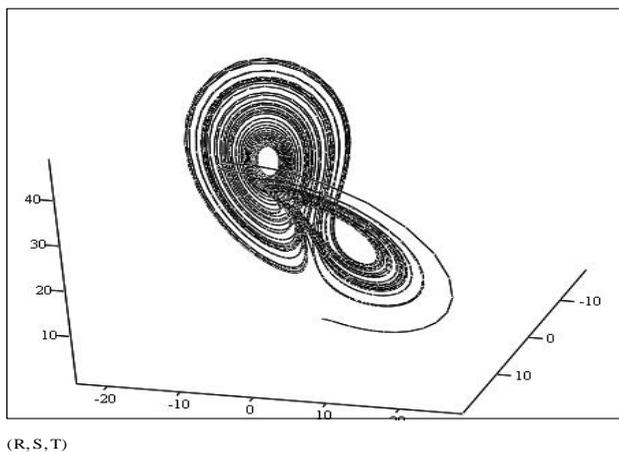
**Рисунок 2. Зависимость объёма реализованной продукции от времени**



**Рисунок 3. Зависимость объёма ресурсов от времени**

Отрицательные значения объёма производства соответствуют накоплению нереализованной продукции, что ведёт к дополнительным затратам, а отрицательные значения объёма реализованной продукции соответствуют случаю, когда спрос на строительную продукцию падает и расходы компании преобладают над доходами.

Построим картину данной динамической системы в фазовом пространстве:



**Рисунок 4. Странный аттрактор Лоренца для динамической системы производства продукции в строительном бизнесе**

Полученная картина странного аттрактора Лоренца соответствует процессу перехода детерминированной системы в хаотический режим работы. В зависимости от значения параметра  $r$ , система меняет форму «крыльев бабочки», что соответствует изменению рыночного спроса на продукцию производства.

### **Список литературы:**

1. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. — 424 с.
2. Колмогоров А.Н., Новиков С.П. Математика. Новое в зарубежной науке. Серия 22. Странные аттракторы М.:Издательство «МИР», 1981.— 251 с.
3. Обгадзе Т.А. Высшая математика для экономистов: учеб.пособие. М.: ИГУМО,2002.— 51 с.
4. Обгадзе Т.А.,Цвераидзе З.Н. Лабораторные работы по математическим моделям в экономике: учеб.пособие. Тбилиси:Технический университет, 2006.— 76 с.
5. Петерс Э.Хаос и порядок на рынках капитала, новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ.М.: Издательство «МИР», 2002. — 336 с.
6. Экономика строительства: Учебник / Под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрайт-Издат, 2004. — 620 с.
7. Эрроусмит Д.,Плейс К.Обыкновенные дифференциальные уравнения. Качественная теория с приложениями: Пер. с англ.М.: Издательство «МИР», 1986.— 243 с.

## **МЕТОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Туманов Кирилл Викторович*

*преподаватель, аспирант заочной формы обучения, ФГБОУ ВПО  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(Национальный исследовательский университет),  
г. Челябинск*

*E-mail: [kvtumanov@mail.ru](mailto:kvtumanov@mail.ru)*

## **METHOD OF REALIZATION OF PRODUCTION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE**

*Tumanov Kirill Viktorovich*

*lecturer, post graduate of correspondence course, FSSFEI HPE  
“South Ural State University” (national research university),  
Chelyabinsk*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена проблемам формирования методических основ управления реализацией готовой продукции в условиях интеграции. Автором рассмотрен вариант сбыта готовой продукции с отсрочкой оплаты. В работе определен состав затрат на реализацию продукции промышленного предприятия с отсрочкой оплаты и построена экономико-математическая модель. Модель направлена на решение оптимизационной задачи.

Статья выполнена в рамках государственного задания Министерства образования и науки РФ 2012—2014 гг. «Организационно-экономическое обеспечение ресурсосберегающего инновационного управления предприятием».

### **ABSTRACT**

Article is devoted to problems of formation of methodical bases of management by realization of finished goods in the conditions of integration. The author considered option of sale of finished goods with a payment delay. In work the structure of expenses for realization of production of the industrial enterprise with a delay of payment is defined and the economic-mathematical model is constructed. The model is directed on the solution of an optimizing task.

Article is executed within the state task of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation of 2012—2014. "Organizational and economic ensuring resource-saving innovative business management".

**Ключевые слова:** метод оптимизации, отсрочка платежа, интеграция, затраты, потери.

**Keywords:** optimization method, payment delay, integration, expenses, losses.

В условиях нарастающих процессов интеграции объективно возникает задача эффективного управления хозяйственными образованиями в промышленности с целью обеспечения их конкурентоспособности и получения максимального эффекта синергии [4]. Ключевым узлом для решения данной задачи является высокое качество управления реализацией готовой продукции на основе выработки актуального методологического подхода к управлению сбытом [1, с. 32].

В основе метода для целей настоящей работы лежит модель, которая обладает следующими характерными чертами: имеет возможность отражать любую причинно-следственную связь, которую мы захотим учесть; имеет простую математическую форму; позволяет использовать терминологию, синонимичную языку экономики и производства; охватывает большое число переменных, не превышая, однако, практических возможностей вычислительных машин.

Параметры и переменные для построения экономико-математической модели разделяются на три следующие группы: материального, финансового и информационного потоков. Значение переменных определяется зависимостями между подразделениями системы, а также количественными характеристиками каждого из них. Особое значение имеет определение тех параметров, которые могут варьироваться в условиях действующего производства и оказывают влияние на показатель эффективности работы предприятия.

В практической деятельности, при разработке метода оптимизации необходимо учитывать три принципиально разных варианта сбыта готовой продукции: во-первых, готовая продукция реализуется с отсрочкой оплаты, и возникает дебиторская задолженность; во-вторых, продукция реализуется по предварительной оплате, и возникает кредиторская задолженность; в-третьих, сочетание первых двух вариантов. В рамках данной работы исследуем первый вариант.

В данном случае управленческие действия способствуют увеличению выручки, однако требуют значительных затрат. С другой

стороны, требование немедленной оплаты снижает затраты, однако приводит к росту потерь. Поэтому возникает задача определения оптимального времени между отгрузкой готовой продукции потребителю и ее оплатой.

Критерием оптимизации реализации продукции являются интегральные затраты. Они складываются из затрат и потерь. Данный метод частично был разработан в трудах [3, с. 180; 2, с. 26], нами было проведено принципиальное усовершенствование. Ключевым является включение в состав затрат издержек на создание готового продукта перед отгрузкой покупателю. Состав сформированных затрат на реализацию продукции промышленного предприятия с отсрочкой оплаты объединяет следующие элементы.

1. Затраты по закупке ресурсов ( $y_{11}$ ), включая:

- стоимость закупаемых ресурсов;
- затраты на их доставку и экспедирование до склада предприятия;
- затраты на тару, упаковку;
- затраты на страхование перевозки, если это необходимо;
- затраты на таможенные расходы, если это необходимо.

Тогда данный вид затрат можно выразить:

$$y_{11} = \sum_{i=1}^n C_i * Q_i + \sum_{i=1}^n D_i + \sum_{i=1}^n T_i + \sum_{i=1}^n Cmp_i + \sum_{i=1}^n Tam_i, \quad (1)$$

где:  $y_{11}$  — затраты, связанные с закупкой ресурсов, рублей в год;

$C_i$  — цена приобретаемого  $i$ -го ресурса, рублей;

$Q_i$  — количество приобретаемого  $i$ -го ресурса (размер заказа), единиц;

$\sum_{i=1}^n D_i$  — стоимость доставки приобретаемого  $i$ -го ресурса

до склада предприятия, рублей;

$\sum_{i=1}^n T_i$  — стоимость тары для приобретаемого  $i$ -го ресурса,

рублей;

$\sum_{i=1}^n Cmp_i$  — стоимость страхования для приобретаемого  $i$ -го

ресурса, рублей;

$\sum_{i=1}^n Tam_i$  — стоимость таможенных расходов для приобретаемого

$i$ -го ресурса, рублей.

Допустив, что затраты на страхование перевозки и таможенные расходы отсутствуют, а затраты на упаковку, тару включены в цену приобретаемых ресурсов, формула (1) приобретет следующий вид:

$$y_{11} = \sum_{i=1}^n C_i * Q_i + \sum_{i=1}^n D_i = \sum_{i=1}^n (C_i * Q_i + D_i) \quad (2)$$

Стоимость доставки в данном случае необходимо определять любым из возможных способов:

- на основании запроса в определенную транспортную компанию, по расчету стоимости перевозки конкретного груза из точки погрузки в точку доставки;

- расчетным путем, на основании существующих методик;

2. Затраты на пополнение ресурсов ( $y_{12}$ ). При определении экономической составляющей данной дефиниции под данным видом затрат будем понимать совокупность по расходу спектра вовлеченных в процесс всех видов ресурсов, необходимых для оформления и получения заказов. Они включают затраты при планировании, осуществлении и контроле закупки.

Если общая потребность в единичный период времени составляет  $S$  единиц, а восполнение этой потребности ведется партиями по  $Q$  единиц, то отношение  $S / Q$  определяет число заказов в единичный период. Тогда затраты на пополнение запаса составят

$$y_{12} = S / Q * A, \quad (3)$$

где:  $S$  — объем потребности в запасе, единиц;

$Q$  — размер заказа, единиц;

$A$  — затраты на выполнение одного заказа, рублей.

Затраты на выполнение одного заказа  $A$  включают постоянные затраты на подготовку, размещение, контроль исполнения и приемку одного заказа. Они могут быть определены как отношение общих

годовых затрат на содержание отдела, осуществляющего заказы (это может отдел закупок или отдел логистики), на число подаваемых за год заказов:

$$A = \frac{O_{op}}{N_Q}, \quad (4)$$

где:  $O_{op}$  — совокупные годовые затраты на содержание отдела, выполняющего заказы на восполнение запасы, руб.;

$N_Q$  — число выданных за год заказов по всем позициям запаса.

Таким образом, формула для определения затрат на пополнение ресурсов приобретает следующий вид:

$$y_{12} = \sum_{i=1}^n (S_i / Q_i * \frac{O_{op}}{N_Q}), \quad (5)$$

где:  $S_i$  — объем потребности в определенном запасе, единиц;

$Q_i$  — количество приобретаемого  $i$ -го ресурса (размер заказа), единиц;

$A$  — затраты на выполнение одного заказа, руб.;

$O_{op}$  — совокупные годовые затраты на содержание отдела, выполняющего заказы на восполнение запасы, руб.;

$N_Q$  — число выданных за год заказов по всем позициям запаса.

В данном случае затраты на выполнение одного заказа считаются исходя из того периода, для которого находятся логистические затраты.

3. Затраты на содержание ресурсов ( $y_{13}$ ). При определении экономической составляющей данной дефиниции под данным видом затрат будем понимать совокупность по расходу спектра вовлеченных в процесс всех видов ресурсов, необходимых для обеспечения сохранности и поддержания качества товарно-материальных ценностей, находящихся в запасе на определенной территории или на транспортном средстве.

При определении затрат на содержание ресурсов ( $y_{13}$ ) воспользуемся формулой, тогда рассматриваемые затраты можно описать как

$$y_{13} = \sum_{i=1}^n ((Z_s + Q_i / 2) * I), \quad (7)$$

где:  $Z_s$  — размер страхового запаса единиц определенного вида ресурса, единиц;

$Q_i$  — размер заказа, единиц определенного вида ресурса,

$I$  — затраты на содержание единицы определенного вида запаса, рублей.

4. Затраты на иммобилизацию. Вид затрат, связанных с необходимостью иметь запасы на складе:

$$y_{14} = y_{11} * H_{пр}, \quad (8)$$

где:  $H_{пр}$  — норма прибыли предприятия как показатель альтернативного вложения капитала, безразмерная.

5. Затраты по поддержанию вложений в дебиторскую задолженность (на иммобилизацию капитала):

$$y_{15} = ДЗ * H_{пр}, \quad (9)$$

где: ДЗ — величина дебиторской задолженности, руб.

С учетом того, что

$$ДЗ = M_k * t / 365, \quad (10)$$

где:  $M_k$  — стоимость реализованной продукции в кредит, руб. /год;

$t$  — запаздывание оплаты реализованной продукции, дни; получим

$$y_{15} = H_{пр} * M_k * t / 365 \quad (11)$$

6. Затраты для поддержания своей ликвидности. Предоставляя отсрочку оплаты покупателям, предприятие вынуждено нести затраты для поддержания своей ликвидности, брать кредит и платить по нему проценты:

$$y_{16} = M_k * PC * (t_{\text{произв}} + t - t_{\text{крз}}) / 365, \quad (12)$$

где:  $y_{16}$  — затраты в виде уплаты процентов;

PC — процентная ставка по кредиту в год, безразмерная;

$t_{\text{произв}}$  — производственный цикл (включающий время транспортировки материальных ресурсов, время складирования, переработки в готовый продукт, дни;

$t_{\text{кр}}$  — время оплаты счетов поставщиков материальных ресурсов, дни.

7. Затраты на риски неоплаты. Являются следующим элементом затрат:

$$y_{17} = H_n * M_k * t / 365, \quad (13)$$

где:  $H_n$  — процент неоплаченной задолженности потребителями продукции.

8. Затраты на содержание службы взыскания задолженности. Являются, в рассматриваемом контексте, конечным элементом затрат и могут быть записаны следующим образом:

$$y_{18} = ДЗ \times ЗП_{\%} + \frac{ЗП_{\text{окл}}}{365} = \frac{M_k \times t_{\text{зан}}}{365} \times ЗП_{\%} + \frac{ЗП_{\text{окл}}}{365}, \quad (14)$$

где:  $ЗП_{\text{окл}}$  — окладная часть оплаты труда службы взыскания задолженности;

$ЗП_{\%}$  — премиальная часть.

Итак, совокупные затраты представляют сумму всех видов обозначенных затрат:

$$Y_1 = Y_{11} + Y_{12} + Y_{13} + Y_{14} + Y_{15} + Y_{16} + Y_{17} + Y_{18} \quad (15)$$

Второй составляющей интегральных затрат являются потери.

Основоположник концепции экономического производства, создатель производственной системы «ТОУОТА» Таичи Оно выделял семь типов потерь в производственных системах: дефекты

(в продукте); перепроизводство (производство продукции, для которой пока нет потребителя); запасы материалов, частей, оборудования, незавершенное производство, ожидающие предстоящую обработку или потребление; избыточная обработка; лишние движения; избыточные перемещения; ожидание завершения выполняемого оборудованием процесса. Позднее Дж. Вомак и Т. Джоунз включили в список восьмой тип потерь — чрезмерную сложность продукта или процесса.

С учетом времени оплаты как ключевой переменной в нашей модели потери производителя должны включать в себя дисконт при продаже долга клиента и скидки.

Организационно-правовой формой продажи долга является факторинг. Он обслуживает поток готовой продукции и ее оплату; направлен на ускорение оборота оборотных средств с минимальными затратами, организуя поток-инъекцию в виде денежных средств в «узкое звено» кругооборота оборотных средств. Факторинг можно трактовать как операцию аутсорсинга: поставщик вправе либо самостоятельно (инсорсинг) взыскивать дебиторскую задолженность, либо продать (аутсорсинг) долг фактор-компания, неся при этом затраты в виде дисконта.

9. Потери в виде дисконта при продаже долга ( $y_{21}$ ):

$$y_{21} = \frac{M_k \times t_{инв} \times UC}{365}, \quad (16)$$

где:  $UC$  — учетная ставка факторинговой компании,

$t_{инв}$  — период инвестирования фактор-компанией средств в покупку долга, дни, причем

$$t_{инв} = t - a, \quad (17)$$

где:  $a$  — запаздывание решения о продаже долга фактор-компанией, дни.

Исходя из (17) получим,

$$y_{21} = \frac{M_k \times (t - a) \times UC}{365}, \quad (18)$$

10. Потери предприятия от предоставленных скидок ( $y_{22}$ ). В нашей модели экономическая целесообразность предоставления скидок от цены продукции заключается в сокращении запаздывания

оплаты дебиторских счетов, при этом максимальный размер скидки  $k_{\max}$  ограничен удельным весом затрат в рубле выручки.

При применении рыночной цены предприятие вправе использовать скидки, вызванные, во-первых, колебаниями спроса на товары, во-вторых, потерей товарами потребительских свойств, в-третьих, истечением сроков реализации товаров, в-четвертых, маркетинговой политикой, в-пятых, реализацией опытных моделей товаров.

Как установлено в п. 9 ст. 40 НК РФ, при определении рыночных цен товара учитываются такие условия сделок, как количество поставляемого товара, сроки исполнения обязательств, условия платежей.

При этом необходимо учитывать, что согласно п. 3 ст. 40 НК РФ, если в пределах непродолжительного периода времени предприятие по идентичным товарам применило скидки или надбавки свыше 20 %, то налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пеней, рассчитанных таким образом, как если бы результаты этой сделки были оценены исходя из применения рыночных цен.

Анализ статистических данных позволил предположить наличие гиперболической функции, описывающей зависимость величины скидок от запаздывания оплаты:

$$k = \frac{1}{\mu_1 + \eta_1 x_1}, \quad (19)$$

где:  $\mu_1, \eta_1$  — параметры функции, отражающие конкурентную среду предприятия в процессе реализации продукции.

Потери от скидок можно описать

$$y_{22} = M_K * H_{np} * k, \quad (20)$$

где:  $y_{22}$  — потери от скидок, руб.;

$k$  — процент скидки, безразмерная.

Итак, совокупные затраты представляют сумму всех видов обозначенных затрат:

$$Y_2 = Y_{21} + Y_{22} \quad (21)$$

Таким образом, формируется оптимизационная задача: найти время оплаты реализованной готовой продукции, обеспечивающее оптимум целевой функции в стадии реализации:

$$y = (y_1 + y_2) \rightarrow \min.$$

Ценность полученной модели во многом обусловлена разграничением в системе важных и несущественных факторов. Обоснованность модели определяется, прежде всего, обоснованностью элементов ее структуры и основных правил, которые можно считать установленными в том случае, когда получаемые с помощью модели характеристики соответствуют характеристикам реальной системы.

Модель носит для предприятия динамический характер и предназначена для содействия проектированию и усовершенствованию управления потоковыми процессами. Модель отражает замкнутый контур, свойственный структуре системы. Все константы и переменные в системе являются отражениями соответствующих величин и категорий реальной системы.

#### **Список литературы:**

1. Бутрин А.Г. Эффективное управление сбытом в цепи поставок промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, В.И. Цаплин, Е.И. Рогожников // Экономический анализ. — 2010. — № 15(180). — С. 30—36.
2. Бутрин А.Г., Ковалев А.И., Полюнас Д.А. Финансовые потоки в цепи поставок промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, Ковалев А.И., Полюнас Д.А. // Финансы и кредит. — 2009. — № 45. — С. 22—28.
3. Бутрин А.Г., Цаплин В.И. Формирование эффективной цепи издержек промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, Цаплин В.И. // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». — 2011. — № 28 (245). — С. 177—182.
4. Туманов К.В., Бутрин А.Г., Савенко И.И. Особенности управления реализацией готовой продукции в условиях интегрированных процессов на промышленных предприятиях // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 2. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.science-education.ru/108-9103](http://www.science-education.ru/108-9103) (дата обращения: 08.05.2013).

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ЗАКАЗОМ

*Хвалынский Дмитрий Сергеевич*

*канд. экон. наук, Алтайский государственный университет,  
г. Барнаул*

*E-mail: [hdms@email.ru](mailto:hdms@email.ru)*

## IMPROVE THE DECISION-MAKING PROCESS IN THE SYSTEM OF CENTRALIZED PUBLIC PROCUREMENT

*Khvalynskiy Dmitry*

*candidate of economic sciences, Altai state university,  
Barnaul*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию условий эффективной работы уполномоченных на размещение заказов органов, к числу которых автором отнесено сокращение динамики не предусмотренных планом заказов, с учетом невозможности применения институциональных санкций против недобросовестных заказчиков. Автором исследуются результаты последних экспериментов в области сотрудничества получателей общественных благ и предлагаются формы их применения к деятельности уполномоченных органов в целях повышения эффективности работы последних.

### ABSTRACT

The article is devoted to the study of conditions for effective work of centralized order departments. Among these conditions the author emphasized the reduction of the orders are not stipulated by the plan. The impossibility of application of institutional sanctions against unfair customers is also considered. The author reviews the results of recent experiments in the field of cooperation recipients of common-pool resources and offered their application to the activities of centralized order departments in order to increase the efficiency of the latter.

**Ключевые слова:** уполномоченные на размещение заказов органы, общественные блага, ресурсы общего пользования, эффективность, мотивационное стимулирование, санкции.

**Keywords:** centralized order departments, public goods, common-pool resources, efficiency, motivational incentives, sanctions.

В настоящее время происходит кардинальное реформирование системы публичных закупок в России, в рамках которого особое значение уделяется проблемы профессионализации закупочных процессов. Наделение Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 94-ФЗ) правами заказчиков всех бюджетных учреждений особо обострило проблему качества подготовки документации и проведения закупочных процедур. В связи с этим, за годы реализации Закона № 94-ФЗ норма о передаче заказчиками функций по проведению торгов профессиональным заказчикам оказалась эффективной и востребованной публично-правовыми образованиями России. В результате появились два кардинально противоположных подхода к построению систем размещения заказов. Первый основан на принципе централизации закупочных функций, второй — их децентрализации. К централизованной модели относится система, при которой за размещение заказов отвечает отдельное учреждение или орган власти. Децентрализованная модель построена по противоположному принципу, при котором получатели продукции напрямую взаимодействуют с поставщиками.

На сегодняшний день уполномоченные на размещение региональных заказов органы определены практически во всех субъектах Российской Федерации. Инициативы по формированию централизованных систем размещения заказов сегодня поддерживаются и со стороны федеральных органов государственной власти, и со стороны межрегиональных общественных организаций. Так, например, еще в течение 2009 г. департаментом по товарным рынкам Исполкома Межрегиональной ассоциация экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Сибирское соглашение» был проведен анализ организации работы в сфере размещения государственного заказа в субъектах Федерации округа, по результатам которого сделан вывод, что система размещения государственного заказа наиболее эффективно функционирует тогда, когда в субъекте Федерации создан единый уполномоченный орган по размещению госзаказа.

Нами уже предпринимались попытки рассмотрения уполномоченных на размещение заказов органов государственной власти и органов местного самоуправления с позиций теории общественных благ [2, с. 79]. По результатам данного исследования решение задачи организации наиболее эффективной работы уполномоченных на размещение заказов органов было связано нами с определением оптимальной штатной численности этих организаций и численности портфеля заказов. При этом точкой максимальной эффективности работы уполномоченных на размещение заказов органов был определен оптимум численности заказов, при котором начинается переполнение (перегрузка) общественного блага, т. е. уменьшение выгод, приносимых уполномоченным органом отдельному заказчику. Точкой максимальной результативности — оптимум, при котором выгода от услуг уполномоченных на размещение заказов органов равна затратам наиболее требовательного из обслуживаемых заказчиков. Основным условием обеспечения эффективной работы уполномоченных на размещение заказов органов обозначено сокращение динамики не предусмотренных планом заказов с учетом невозможности применения институциональных санкций против недобросовестных заказчиков.

В рамках продолжающегося поиска вариантов решения данной проблемы предлагаем обратиться к результатам последних экспериментов в области сотрудничества получателей общественных благ, полученные Э. Остром (лауреатом премии памяти А. Нобеля по экономике за 2009 г. за работы по управлению экономикой, посвященные ресурсам общего пользования) и ее сотрудниками. Рассмотрим одну из наиболее известных серий экспериментов использования ресурса, находящегося в общем пользовании, в рамках которого каждому из восьми участников выдавалось определенное количество жетонов, которые они могли или оставить у себя, или «инвестировать» в использование «общего ресурса». Величина платежа, получаемого за каждый «инвестированный» жетон, колебалась в зависимости от количества «единиц продукции», произведенного благодаря вложениям в «общий ресурс» [1, с. 27].

Среди экспериментальных результатов, наиболее важных для проблематики нашей статьи, отметим следующие.

1. В случае отсутствия общения, взносы участниками практически не осуществлялись.
2. В неанонимных экспериментах, где участники могли идентифицировать человека и его действия, взносы увеличивались. При этом возможность прямого общения приводила к значительному

улучшению результатов. В игре с 25 жетонами получаемый участниками выигрыш возрастал до 62 % от максимально возможного.

3. Равное наказание увеличивает и стабилизирует сотрудничество на более высоком уровне по сравнению с исследованиями без наказания. Хотя существуют и исключения: наказание неэффективно, если воспринимается несправедливым.

4. Готовность добровольно участвовать в создании санкций для нарушителей оказалась достаточно высокой — многие участники допускали прямые денежные потери лишь для того, чтобы получить возможность наказывать нарушителей. При этом, чем выше было отношение величины штрафа к величине взноса и чем ниже оказывались издержки участия в санкциях, тем активнее становилось такое участие. Более того, в случаях прямого общения участников их доход возрастал до 85 % от максимально возможной величины (до 69 % после вычета взносов и штрафов).

5. Экзогенные (вмененные) нормы наказания оказались менее эффективными. Выигрыш участников, сумевших создать собственную систему санкций, достигал 93 % от максимально возможного. В случаях же экзогенной системы санкций (формируется извне), последняя начинала вытеснять социальные нормы, снижая уровень кооперативности.

Р.И. Капелюшников отмечает, что результаты приведенных экспериментов неоднократно воспроизводились в последующих исследованиях и могут рассматриваться как имеющие надежное эмпирическое подтверждение [1, с. 32].

Применяя результаты экспериментов Э. Остром к условиям обеспечения эффективной работы уполномоченных на размещение заказов органов, рассматриваемых в качестве ресурса общего пользования, следует отметить необходимость организации систематического прямого общения заказчиков, являющихся пользователями услуг уполномоченных органов, между собой, а также открытого их голосования по вопросам:

1. эффективного распределения размещаемых заказов в целях загрузки персонала уполномоченного органа на уровне, близком к перегрузке последнего;

2. пресечения существенной перегрузки уполномоченного органа, после начала которой выгода от услуг уполномоченного органа будет интенсивно снижаться;

3. создания санкций для наказания заказчиков, не соблюдающих п. 2.

В целях обеспечения систематичности прямого общения заказчиков по указанным вопросам представляется целесообразным создание при каждом уполномоченном органе координационного совета заказчиков, использующих его услуги.

### **Список литературы:**

1. Капелюшников Р.И. Множественность институциональных миров: нобелевская премия по экономике — 2009: Препринт WP3/2010/02 (Часть 1). М.: Издательский дом Государственного университета — Высшей школы экономики. — 52 с.
2. Хвальнский Д.С. Моделирование условий эффективной работы органов, уполномоченных на размещение государственных и муниципальных заказов // «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — С. 79—85.

## СЕКЦИЯ 9.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### ПОДГОТОВКА, ПЕРЕПОДГОТОВКА И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ

***Соловьева Мария Николаевна***

*студент группы УП-09 Финансово-экономического института  
Северо-Восточного Федерального университета им. М.К. Аммосова,  
г. Якутск*

*E-mail: Soloveva\_mariya91@mail.ru*

***Борисова Ульяна Семеновна***

*д-р социол. наук, профессор кафедры социологии  
и управления персоналом Финансово-экономического института  
Северо-Восточного федерального университета,  
г. Якутск*

*E-mail: ulsem2012@mail.ru*

#### PREPARATION, RETRAINING AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT

***Solovieva Maria***

*student of group UE-09 Financial and economic Institute  
of the North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov,  
Yakutsk*

***Borisova Ul'yana Semenovna***

*doctor of sociological sciences, professor, Department of sociology  
and personnel management of Financial and economic Institute  
of the North-Eastern Federal University,  
Yakutsk*

## АННОТАЦИЯ

Рассмотрена проблема подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в муниципальных образованиях Кобяйского улуса Республики Саха (Якутия); а также представлены результаты исследования.

## ABSTRACT

Considered is the problem of preparation, retraining and skills development in the municipalities Kobyaysky ulus of the Republic Sakha (Yakutia); and presents the findings of research.

**Ключевые слова:** профессиональная подготовка, переподготовка, квалификация, персонал.

**Keywords:** professional training, retraining, qualification of staff.

Профессиональная подготовка кадров для органов местного самоуправления Российской Федерации является общероссийской задачей. Одной из причин невысокой эффективности местного самоуправления в России является: слабое кадровое обеспечение, недостаточный уровень квалификации муниципальных служащих, очевидная неготовность значительной части из них эффективно работать в новых условиях. Слабость кадрового потенциала существенно влияет на авторитет органов местного самоуправления в глазах населения. В современных условиях требуются люди иной ориентации, способные разрабатывать и осуществлять принципиально новые концепции управления.

Для обеспечения высокого профессионализма муниципальных служащих необходима эффективная система их непрерывного обучения, повышения квалификации.

В настоящее время появилась необходимость в высококвалифицированных специалистах. Это связано, прежде всего, с развитием передовых технологий и появлением автоматизированных рабочих мест. Появляется техника, способная заменить ручной труд, и появляется потребность в специалистах, которые смогут достаточно легко и быстро освоить новые технологии. Все это порождает необходимость в новых формах подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

В Кобяйском улусе Республики Саха (Якутия) располагаются 12 муниципальных образований поселений, где 52 % имеют высшее образование. Наиболее низкий процент специалистов с высшим образованием в поселениях района — 37 %. Как выяснилось, из-за отсутствия квалифицированных кадров по муниципальному управ-

лению, администрация МО «Кобяйский улус (район)» вынужденно принимает на работу людей, имеющих образование по другим специальностям, никак не связанной с муниципальным управлением, что очень сильно влияет на их работу. Также было выявлено, что у них работает в основном молодые неопытные специалисты, которых нужно обучить, переподготовить, чтобы повысить эффективность работы. Муниципальных служащих с 10 и более лет стажем работы в Кобяйском улусе составляет 21 % от общего числа работников. С одной стороны, это хорошо, что освободились места для молодых специалистов, с другой, некому будет обучаться, поделиться опытом работы. Практика показывает, что органы местного самоуправления испытывают высокую потребность в переподготовке и повышении квалификации кадров. Реализация этой потребности сдерживается рядом следующих обстоятельств таких как:

- отставание нормативно-правовой базы муниципальной службы в вопросах кадров от реальных потребностей;
- отсутствие долгосрочного и среднесрочного планирования в вопросах обучения муниципальных служащих;
- несоответствие потребностям размера финансовых средств, выделяемых на обучение муниципальных служащих.
- недостаточный уровень материально-технического и методического обеспечения процесса профессиональной переподготовки и повышения квалификации;
- недостаточный уровень взаимодействия и координации между образовательными учреждениями и органами муниципальной власти в сфере определения потребностей в обучении, разработки учебных программ и графиков обучения.

Во многих муниципальных образованиях служащие, как правило, не имеют опыта правовой работы. А недостаток этих знаний сказывается и на качестве документов, и, как следствие, отрицательно влияет и на практику их применения. Здесь необходима продуманная оптимальная система переподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих. Необходим продуманный и обоснованный (с точки зрения людей и денег) государственный и муниципальный заказ на переподготовку и повышение квалификации кадров. Совместный отбор и прием на учебу государственных и муниципальных служащих не просто тех, кто пожелал, а прежде всего тех, кого необходимо учить. К сожалению, сегодня больше проходят переквалификацию, повышение теоретических знаний низшие категории служащих, а не высшие. Привлечение профессионалов муниципальной службы (особенно руководителей)

к учебному процессу, несомненно, сделает его более эффективным, так как руководитель является примером для своих работников, если он знает свое дело, умеет управлять, то и коллектив будет работать эффективно.

Помимо анализа документов мы также провели опрос «Как я получаю знания?» среди работников администрации МО «Кобяйский улус (район)» РС (Я). В опросе участвовали все 34 служащих (управляющие, 6 отделов и 2 управления). По администрации ответы работников сложились так: (см. табл. 1).

*Таблица 1.*

**Ответы на опрос «Как я получаю знания?»  
служащих администрации МО «Кобяйский улус (район)»**

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>Наибольшее</b>
<b>1</b>	Б (О)	А (Т)	В(Н)	В(Т)	В(О)	Б(Н)	В(Н)	<i>Наблюдение 1</i>
<b>2</b>	А (Н)	А(Т)	В(Н)	В(Т)	В(О)	Б(Н)	Б(Т)	<i>Наблюдение 2</i>
<b>3</b>	А (Н)	Б(Н)	В(Н)	Б(О)	В(О)	Б(Н)	В(Н)	<i>Наблюдение 3</i>
<b>4</b>	Б (О)	В(О)	В(Н)	А(Н)	В(О)	А(Т)	А(О)	<i>Опыт 1</i>
<b>5</b>	В (Т)	Б(Н)	Б(Т)	В(Т)	В(О)	В(О)	Б(Т)	<i>Теория 1</i>
<b>6</b>	А (Н)	В(О)	В(Н)	А(Н)	В(О)	В(О)	В(Н)	<i>Наблюдение 4</i>
<b>7</b>	Б (О)	В(О)	В(Н)	Б(О)	А(Н)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 2</i>
<b>8</b>	Б (О)	Б(Н)	В(Н)	А(Н)	В(О)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 3</i>
<b>9</b>	А (Н)	Б(Н)	В(Н)	А(Н)	А(Н)	В(О)	А(О)	<i>Наблюдение 5</i>
<b>10</b>	Б(О)	В(О)	В(Н)	Б(О)	А(Н)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 4</i>
<b>11</b>	В(Т)	А(Т)	В(Н)	Б(О)	А(Н)	Б(Н)	В(Н)	<i>Наблюдение 6</i>
<b>12</b>	В(Т)	Б(Н)	Б(Т)	В(Т)	А(Н)	А(Т)	Б(Т)	<i>Теория 2</i>
<b>13</b>	А (Н)	В(О)	Б(Т)	В(Т)	А(Н)	Б(Н)	А(О)	<i>Наблюдение 7</i>
<b>14</b>	А (Н)	А(Т)	А(О)	В(Т)	В(О)	А(Т)	Б(Т)	<i>Теория3</i>
<b>15</b>	А (Н)	Б(Н)	Б(Т)	А(Н)	В(О)	Б(Н)	А(О)	<i>Наблюдение8</i>
<b>16</b>	Б(О)	В(О)	Б(Т)	В(Т)	Б(Т)	Б(Н)	В(Н)	<i>Теория 4</i>
<b>17</b>	Б (О)	В(О)	В(Н)	А(Н)	В(О)	Б(Н)	В(Н)	<i>Наблюдение 9</i>
<b>18</b>	А (Н)	Б(Н)	В(Н)	Б(О)	А(Н)	Б(Н)	А(О)	<i>Наблюдение 10</i>
<b>19</b>	Б(О)	А(Т)	В(Н)	Б(О)	В(О)	В(О)	Б(Т)	<i>Опыт 5</i>
<b>20</b>	В(Т)	А(Т)	А(О)	В(Т)	В(О)	Б(Н)	В(Н)	<i>Теория 5</i>
<b>21</b>	Б(О)	Б(Н)	Б(Т)	Б(О)	В(О)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 6</i>
<b>22</b>	Б(О)	В(О)	В(Н)	Б(О)	А(Н)	В(О)	В(Н)	<i>Опыт 7</i>
<b>23</b>	А (Н)	А(Т)	Б(Т)	А(Н)	А(Н)	В(О)	В(Н)	<i>Наблюдение 11</i>
<b>24</b>	Б(О)	Б(Н)	Б(Т)	А(Н)	А(Н)	В(О)	В(Н)	<i>Наблюдение 12</i>

25	Б(О)	В(О)	Б(Т)	В(Т)	А(Н)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 8</i>
26	А(Н)	Б(Н)	В(Н)	В(Т)	Б(Т)	Б(Н)	А(О)	<i>Наблюдение 13</i>
27	Б(О)	Б(Н)	В(Н)	В(Т)	В(О)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 9</i>
28	А(Н)	А(Т)	В(Н)	Б(О)	В(О)	В(О)	А(О)	<i>Опыт 10</i>
29	Б(О)	А(Т)	В(Н)	В(Т)	А(Н)	В(О)	Б(Т)	<i>Теория 6</i>
30	Б(О)	Б(Н)	В(Н)	В(Т)	А(Н)	В(О)	Б(Т)	<i>Наблюдение 14</i>
31	Б(О)	В(О)	Б(Т)	В(Т)	В(О)	Б(Н)	В(Н)	<i>Опыт 11</i>
32	А(Н)	Б(Н)	Б(Н)	В(Т)	В(О)	В(О)	В(Н)	<i>Наблюдение 15</i>
33	В(Т)	Б(Н)	В(Н)	В(Т)	В(О)	Б(Н)	А(О)	<i>Наблюдение 16</i>
34	А(Н)	Б(Н)	В(Н)	В(Т)	В(О)	Б(Н)	В(Н)	<i>Наблюдение 17</i>
<b>ОПЫТ</b>		<b>НАБЛЮДЕНИЕ</b>				<b>ТЕОРИЯ</b>		
11		17				6		

В ходе опроса выяснилось, что в администрации МО «Кобяйский улус (район)» РС (Я) основной источник знаний — это наблюдение за окружающими. Успешный опыт коллег оберегает сотрудников от ошибок, но это говорит о том, что у работников не всегда хватает самостоятельности. Нужно также отметить, что люди должны быть более творческими, сами должны придумывать и применять собственные решения и только тогда процесс получения новых знаний станет более интересным.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что муниципальный служащий должен постоянно поддерживать уровень своих знаний, повышать квалификацию, иметь возможность переподготовки и стажировки. Таким образом, обучение каждого специалиста должно носить постоянный характер, т. е. осуществляться в течение всей его профессиональной карьеры с целью обновления его знаний, полученных в результате «базового» образования, и обретения новых знаний, которые он будет использовать в своей профессиональной деятельности.

### Список литературы:

1. Антонова К.Н. Отправляем на обучение и ждем чуда? Или как получить пользу от обучения сотрудников // Управление персоналом. — 2010. — № 5. — С. 24—29.
2. Борисов К.А. «Проблемы совершенствования системы повышения квалификации муниципальных служащих (на примере Республики Саха (Якутия))» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.dvags.ru](http://www.dvags.ru) (дата обращения 24.07.2013).

3. Отраднава Л.Г. Инновационный подход к подготовке управленческих кадров: этапы и плоскости управления // Проблемы теории и практики управления. — 2011. — № 4 — С. 17—21.
4. Тыгыгынаева Л.А. «Актуальные задачи в кадровой работе Министерства — формирование кадрового резерва и привлечение квалифицированных кадров» доклад руководителя Управления государственной службы, кадровой и административной работы Министерства август, 2012 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sakha.gov.ru/node/79495> (дата обращения 23.07.2013).

## СЕКЦИЯ 10.

### УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

#### СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Клочко Татьяна Анатольевна*

*аспирант, Сумский национальный аграрный университет,  
г. Сумы*

*E-mail: [asp20091@rambler.ru](mailto:asp20091@rambler.ru)*

#### BALANCED SCORE CARD IN ECONOMIC RESILIENCE MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

*Tatiana Klochko*

*postgraduate of Sumy National Agrarian University,  
Sumy*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы совершенствования управления экономической устойчивостью сельскохозяйственных предприятий с использованием сбалансированной системы показателей. Приведено авторское виденье составляющих сбалансированной системы показателей. Внедрение позволит повысить конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий как на внутреннем так и на внешнем рынках, а также позволит более эффективно использовать имеющиеся земельные, трудовые и материальные ресурсы.

#### ABSTRACT

In the article there are considered the questions of improvement of agricultural enterprises' economic resilience management with the use of a

balanced score card. There is given the author's perception of the balanced score card components. The implementation will increase marketability of enterprises domestically as well as on the foreign markets, and also will allow leveraging off the available land, labour and physical resources.

**Ключевые слова:** управление предприятиями; сбалансированная система показателей; экономическая устойчивость.

**Keywords:** management of enterprises; balanced score card; economic resilience.

Выбор эффективной системы управления — одна из основных проблем, которая стоит перед предприятиями аграрной сферы. Сегодня большинство руководителей используют традиционные модели стратегического управления, а основными показателями эффективности деятельности остаются финансовые. Однако именно такая система подвергается критике западных экономистов через ретроспективный характер, что позволяет достигать краткосрочных целей развития, но не дает возможности получить конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. Исходя из вышеизложенного, считаем актуальным вопрос внедрения сбалансированной системы показателей в деятельность сельскохозяйственных предприятий.

Целью статьи является разработка сбалансированной системы показателей управления экономической устойчивостью сельскохозяйственных предприятий.

Рассматривая теоретические аспекты становления сбалансированной системы показателей, следует отметить, что в 1990 году Институт Нолана Нортон предложил провести исследование на тему «Показатели деятельности организации будущего». Необходимость такого исследования была обусловлена тем, что существующие подходы к оценке деятельности предприятия постоянно устаревали. Так, в 90-х годах появились другие концепции оценки стоимости и эффективности работы предприятий, среди которых наибольшую популярность приобрела сбалансированная система показателей Нортон Д.П. и Каплана Р.С. [2, с. 5].

Основная особенность сбалансированной системы Д. Нортон и Р. Каплана — введение в анализ деятельности компании нефинансовых показателей. Система позволяет выявить внутренние процессы, которые положительно или отрицательно влияют на эффективность функционирования компании. Модель сбалансированной системы показателей имеет несколько модификаций.

Исследования в данном направлении приводят к появлению новых парадигм, концепций и инструментов [3, с. 92].

Технологически построение сбалансированной системы показателей для отдельно взятой компании охватывает несколько необходимых элементов:

1. карту стратегических задач, логически связанных со стратегическими целями;
2. непосредственно карту сбалансированных показателей (для количественного измерения эффективности бизнес-процессов, «точку достижения цели» и сроки, в которые должны быть достигнуты необходимые результаты);
3. целевые проекты (инвестиции, обучение и т. п.), обеспечивающие внедрение необходимых изменений;
4. «приборные панели» руководителей различных уровней для контроля и оценки деятельности. «Приборная панель» менеджера каждого уровня охватывает те показатели, которыми он оперирует в своей деятельности [1, с. 228].

Использование в процессе принятия решений не только финансовой информации, но и информации о ситуации на рынке, информации о времени, стоимости и качестве выполняемых в компании процессов, также информации о работниках составляет реализацию идеи «сбалансирования». Сбалансированная система показателей дает возможность оценить эти факторы и открывает новые возможности для управления корпоративной стратегией, а ее отсутствие снижает эффективность функционирования в конкурентной среде.

Проблемам устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий в современных условиях в экономической литературе уделяется большое внимание. Масштабы зависимости аграрного производства от внешних факторов экономического развития, как в техническом обеспечении, так и в обеспечении продовольственной безопасности государства, выдвигают эту проблему на первый план. Экономическая устойчивость является базисом устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий и по нашему мнению включает:

- производственно-инновационную устойчивость;
- организационную устойчивость;
- финансовую устойчивость.

*Таблица 1.*

**Система управления экономической устойчивостью на основе сбалансированной системы показателей**

<b>Составляющие</b>	<b>Целевая функция</b>	<b>Стратегические задачи</b>	<b>Ключевые показатели</b>	<b>Стратегические цели</b>	<b>Стратегические мероприятия</b>
<b>Финансовая устойчивость</b>	Обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий	Рост доходности	Рентабельность производства	35 % рост	Программа управления финансовой устойчивостью предприятия
		Уменьшение зависимости от внешних источников финансирования	Соотношение собственных и привлеченных средств	60/40	
<b>Производственно-инновационная устойчивость</b>	Обеспечение производства новыми высокоэффективными технологиями в оптимальных пропорциях и оптимальные сроки	Повышение качества производства	Урожайность основных культур	Доведение до оптимально рекоменд. значений для территории	Программа инновационного развития производства
			Плотность поголовья	3 на 1 га рост	
			Продуктивность коров	6000—8000 рост	
			Среднесуточный прирост живой массы	700—900 рост	

<b>Организационная устойчивость</b>	Высокая культура производства, эффективное планирование и бюджетирование	Обучать, повышать квалификацию и материально стимулировать персонал	Процент работников с высшим образованием	100 %	Программа управления организационной устойчивостью предприятия
			Удельный вес ЗП в общих расходах	до 40	
			Удельный вес платы за паи в общих расходах	до 20 %	
			Уровень заработной платы	Доведение до среднего значения по области	
<b>Социально-экономическая устойчивость</b>	Обеспечение продовольственной безопасности на мезо- и макроуровнях	Производство экологически безопасной продукции в достаточном количестве	Уровень внесения органических и минеральных удобрений	Доведение до рационально рекомендуемых норм	Программа устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий в долгосрочной перспективе
			Индикаторы достаточности потребления продукции сельского хозяйства		

Рассматривая экономическую устойчивость как систему динамично изменяющихся индикаторов под влиянием внутренних и внешних факторов, предлагаем к внедрению в практику хозяйственной деятельности сбалансированную систему показателей, что позволит с минимальной нагрузкой на организационную структуру предприятия перепроектировать его функциональные подразделения для оценки и контроля производственно-инновационных процессов с учетом потребностей региональных и глобальных рынков. Главными преимуществами сбалансированной системы показателей в управлении экономической устойчивостью являются: легкое интегрирование; высокий уровень адаптации; гибкость и универсальность.

Сбалансированная система показателей управления экономической устойчивостью сельскохозяйственных предприятий отображена в таблице 1.

Технологически построение сбалансированной системы показателей для отдельно взятой компании охватывает несколько необходимых элементов:

1. определение стратегических задач, тесно связанных с целевой функцией, по основным составляющим управления экономической устойчивостью на основе сбалансированной системы показателей;
2. разработку системы ключевых показателей эффективности;
3. определение стратегических целей и стратегических мероприятий, которые позволят достичь ключевых показателей эффективности;
4. контроль и оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности с учетом предложенного подхода.

Для апробации вышеприведенной сбалансированной системы показателей нами были выбраны 2 различных по масштабам сельскохозяйственные предприятия Украины:

1. ООО «Агро» Белопольского района Сумской области, специализируется на растениеводстве (общая площадь земельного фонда составляет 195,1 га);
2. ООО им. Шевченко Киевской области — многопрофильное сельскохозяйственное предприятие (общая площадь земельного фонда составляет более 27000 га).

Для вышеприведенных предприятий были разработаны программа управления финансовой устойчивостью предприятия, программа инновационного развития производства, программа управления устойчивым предприятием и программа устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий. Приведенные программы носят

долгосрочный десятилетний характер, хотя в краткосрочной перспективе их реализация позволила уменьшить зависимость от внешних источников финансирования и повысить предельную полезность использования имеющегося земельного фонда.

Проведенные в работе исследования позволяют сделать вывод, что внедрение сбалансированной системы показателей в управлении устойчивым развитием сельскохозяйственных предприятий позволит повысить их конкурентоспособность как на внутреннем так и на внешнем рынках, а также позволит более эффективно использовать имеющиеся земельные, трудовые и материальные ресурсы.

### **Список литературы:**

1. Колесник М.К., Рубаха Г.В. Сбалансированная система показателей как способ повышения эффективности управления деятельностью предприятия // Экономика, планирование и управление в лесопроизводственном комплексе. — 2008. — № 18.5. — С. 225—230.
2. Нортон Д. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 304 с.
3. Смирнов В.В. Клименко А.А. Модифицированная система сбалансированных показателей как синтез существующих инструментов стратегического управления // Экономический вестник НГУ. — 2007. — № 1. — С. 90—97.

## СЕКЦИЯ 11.

### УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

#### ДИАЛОГ ПРОЕКТНОГО И ПРОГРАММНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННОМ ОСВОЕНИИ АРКТИКИ

*Котов Александр Владимирович*

*канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,  
Совет по изучению производительных сил,  
г. Москва*

*E-mail: [alexandr-kotov@yandex.ru](mailto:alexandr-kotov@yandex.ru)*

#### DIALOGUE PROJECT AND PROGRAM APPROACHES IN THE MODERN DEVELOPMENT OF THE ARCTIC

*Kotov Alexander Vladimirovich*

*cand. of Econ. Sc, Senior Research,  
Council for the Study of Productive Forces,  
Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

В работе используется метод сравнительного анализа для сопоставления дорожной карты по международному сотрудничеству в Арктике и государственной Программы социально-экономического развития в Арктике в духе современной конкуренции проектного и программного подходов. Делается вывод о том, что современной экономике больше соответствует проектный подход, который постепенно изменяет привычные программно-целевые методы.

#### ABSTRACT

In this paper the method of comparative analysis to compare the roadmap for international cooperation in the Arctic and the state program of socio-economic development in the Arctic, in the spirit of modern competition project and program approaches. The conclusion is that the

modern economy is more consistent design approach, which gradually changes the usual software-oriented methods.

**Ключевые слова:** Арктика, дорожные карты, программы.

**Keywords:** Arctic, roadmaps, programs.

Удивительно, но сейчас на новом этапе освоения Арктике мы имеем два документа — дорожную карту по международному сотрудничеству в Арктике и Программу «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года» логика которых в акцентах при выборе подходов к развитию этой территориальной зоны в достаточной степени противоположна.

Принимая во внимание все тонкости, связанные с разным характером этих документов, особенностями реализации, мы считаем, что они манифестируют два разных подхода к освоению: проектный (дорожная карта) и целевой (государственная программа). Таким образом, возникает интересный вопрос о соотношении двух принципиальных идеологий в отношении современного освоения Арктики.

Конечно, интерес к арктической дорожной карте обусловлен реализующимися на федеральном уровне дорожными картами по улучшению инвестиционного климата. Ведь в условиях неустойчивости мировой экономики решить национальные задачи развития и увеличения количества лидеров из малого бизнеса, снижать транзакционные издержки взаимодействия государственных органов и бизнес-сообщества, не обращая внимание на сущностное изменение инструментария экономической политики достаточно сложно.

Возникает требование максимально оперативных ответных предложений на вызовы возникающих проблем, расширения площадок для коллективной выработки бизнесом, властью и обществом направлений совместной работы по улучшению предпринимательской среды по мере появления непредвиденных обстоятельств.

Дорожные карты улучшения инвестиционного климата, реализующиеся на федеральном уровне, отражают одно из направлений трансформации экономических инструментов. Наша позиция состоит в том, что мы рассматриваем и дорожные карты по улучшению инвестиционного климата, и арктическую дорожную карту как адекватный современной гибкой экономике инструмент проектного планирования, незаметно меняющий природу программно-целевого подхода, стратегических программ.

Дорожные карты подготовлены в культуре проектно-ориентированного управления. Это означает, что их основой является выполнение отдельных проектов-мероприятий. При подготовке мероприятий дорожных карт были использована методология проектного подхода: определялась проблемная институциональная среда для реализации мероприятий, формулировались цели мероприятий-проектов, планировалось их исполнение на перспективу до 2018-го года, был описан контроль за выполнением мероприятий.

Дорожные карты собраны в проектной логике конструктора: проблемно ориентированный анализ ситуации; построение иерархии ключевых целевых показателей и показателей мероприятий-проектов; отбор инструментов осуществления деятельности в рамках мероприятия; конкретизация схемы действий; выделение критериев эффективности реализации проекта, ожидаемых показателей и методов их оценки.

Почему реализация дорожных карт спровоцировала столько дискуссий в научных, правительственных и деловых кругах? Потому что исполнение мероприятий в логике проектного подхода предполагает такое развертывание деятельности, где каждое мероприятие предполагает быть прозрачным, обозреваемым, планируемым и управляемым.

Сейчас существует программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года», котораяполнила перечень государственных программ России. Рискнем сказать, что она носит «внутриориентированный характер», поскольку основными направлениями её реализации является содействие комплексному социально-экономическому развитию Арктической зоны РФ, стимулирование развития приоритетных направлений экономического роста указанной зоны, а также обеспечение ее экологической безопасности.

И с другой стороны, разработана «внешнеориентированная» Дорожная карта международного сотрудничества в Арктике, целью которой является определение последовательных шагов взаимодействия Российской Федерации с зарубежными государствами и международными организациями по актуальным вопросам политики в Арктике на 2012—2018 гг. [1].

Государственная программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года» выполнена в логике программно-целевого подхода [2]. Её программные установки конкретизируют цели, принципы, формы и методы государственного регулирования управления и развития Арктической зоны Российской Федерации, особенности и порядок осуществления

бюджетной, налоговой, инвестиционной и социальной политики в макрорегионе, учитывающие особенности арктических условий хозяйствования, национальные приоритеты и стратегические задачи, ограничения, устанавливаемые по социальным, культурно-этническим и экологическим основаниям.

Цель дорожной карты по международному сотрудничеству в Арктике — содействие реализации интересов страны через эффективное международное сотрудничество в регионе. Дорожная карта включает в себя различные аспекты международного сотрудничества в арктическом регионе: правовой и институциональный, природно-ресурсный, транспортный, экологический, военный, научно-исследовательский.

Дорожная карта по международному сотрудничеству в Арктике выполнена в целях реализации стратегии освоения российской Арктики и сохранения ее уникальной природной среды во имя обеспечения широкого международного сотрудничества.

Поэтому потребовалось провести инвентаризацию стоящих в повестке дня проблем и их решений, требующих наращивания международного сотрудничества в Арктике.

В данной дорожной карте были сформированы следующие проекты:

- учреждение и проведение на регулярной основе международного Арктического делового форума;
- ратификация конвенции об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте;
- согласование с приарктическими государствами практических шагов по скорейшему введению моратория на рыбный промысел в центральном бассейне (анклаве) Северного Ледовитого океана и проведению исследовательских работ, в том числе совместных, по изучению водных биологических ресурсов этого бассейна;
- практические шаги по комплексному обзору и особенностям применения законодательства арктических государств в природоохранной сфере, правил судоходства и ведения рыбного промысла с точки зрения возможности их гармонизации;
- завершение работу по подготовке соглашения стран Арктического совета в сфере готовности и реагирования на морские нефтяные загрязнения в Арктике;
- обсуждение с соседними арктическими государствами возможность создания в рамках соглашения 2011 года совместных аварийно-спасательных центров, предусмотрев, в частности, создание одного из таких центров на Шпицбергене;

- обсуждение с арктическими государствами вопроса о предварительном уведомлении и приглашении наблюдателей, а в перспективе — участников от всех арктических государств на все международные военно-морские учения, проводимые в регионе;
- ускорение подготовки российско-американского соглашения по рыболовству.
- согласование с Норвегией вопросов сотрудничества в области рыболовства, имея в виду, в том числе, установление единых мер регулирования промысла на всей акватории Баренцева моря и сопредельных вод и др.

Нашей целью не стоит детальная характеристика каждого из перечисленных шагов. Мы обращаем внимание лишь на идеологию документа: в условиях когда все арктические государства в последние годы приняли свои региональные стратегии, стремясь использовать открывающиеся в Арктике возможности, все они уделили существенное внимание укреплению международного сотрудничества, поиску совместных ответов на общие вызовы для национальной и экологической безопасности, а также безопасности человека. Поэтому нет ничего удивительного в том, что и в России появился такой документ, пропитанный логикой сотрудничества, которое проявляется при реализации совместных проектов.

Дорожная карта также рассматривает Арктическую зону Российской Федерации (АЗРФ) в качестве стратегической ресурсной базы развития страны на обозримую перспективу. Но исповедует проектный подход, так как по мере ее дальнейшего освоения, АЗРФ будет все больше втягиваться в международное сотрудничество, и интегрирование в глобальные мирохозяйственные связи в условиях иерархического программно-целевого управления будет постоянно опаздывать вследствие медленной корректировки мероприятий.

Государственная программа по Арктике ориентирована на качественно иных принципах. Она уделяет внимание классическим программно-целевым средствам в интересах улучшения стандартов качества жизни населения, полноценного раскрытия человеческого капитала, перехода к инновационной траектории устойчивого роста, повышения конкурентоспособности макрорегиона в мировой системе разделения труда и т. д.: дотациям, субсидиям, государственной поддержки хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в АЗРФ; стимулированию реализации новых проектов хозяйственного освоения арктических территорий и акваторий путем их софинансирования за счет бюджетов различных уровней бюджетной системы России и др.

Сформулированное в программе объективное усиление роли государства в социально-экономическом развитии не дополняется проектной логикой. Продолжающий существовать программно-целевой подход в Арктике использует в основном систему мер экономического стимулирования, сложившихся в период советского освоения пространств и ресурсов Арктики. Справедливо отмечается, что до сих пор он во многом осуществляется на основе внеэкономических методов хозяйствования и без использования рыночных механизмов регулирования и координации.

Но возможность усиления рыночной координации как раз дает проектный подход и борьба на уровне отдельных мероприятий. С помощью проектного подхода можно пошагово расписать мероприятия для привлечения инвесторов в Арктическую зону. Мы выражаем твердое убеждение, что первые шаги в укоренении проектного подхода в социально-экономическом развитии Арктической зоны уже проявляются. Это связано с признанием, что важнейшим условием устойчивого развития

АЗРФ является совершенствование институциональных основ с участием государства, бизнеса, науки, институтов гражданского общества — а здесь открывается перспектива использования федерального опыта дорожных карт. Взаимная ответственность государства и бизнеса, развитие форм частно-государственного партнерства должны материализоваться в конкретные планы мероприятий, которые обеспечат прозрачность решений и степень достижения результата.

Таким образом, по нашему мнению, в Арктике идет сейчас принципиальный процесс выбора подхода к развитию — программно-целевого в духе прежних алгоритмов или проектно-ориентированного, основанного на концепции дорожных карт, которые апробированы уже мировым и федеральным российским опытом и могут послужить практическим воплощением реализации мер государственного административного и экономического регулирования в Арктической зоне России в синергии с международным сотрудничеством.

### **Список литературы:**

1. Дорожная карта международного сотрудничества в Арктике / [Электронный ресурс.] — Режим доступа. — URL: [http://russiancouncil.ru/projects/project/?PROJECT\\_ID\\_4=9](http://russiancouncil.ru/projects/project/?PROJECT_ID_4=9) (дата обращения 05.08.2013 г.).
2. Коновалов А.М. Реализация государственной политики Российской Федерации в Арктике программно-целевым методом / Современные производительные силы, 2012 г. (нулевой номер), — с. 21—34.

## СЕКЦИЯ 12.

### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

#### ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

*Адаменко Алла Павловна*

*аспирант, Сумский национальный аграрный университет,  
г. Сумы*

*E-mail: [k\\_fin@sau.sumy.ua](mailto:k_fin@sau.sumy.ua)*

#### FORMATION OF AN INVESTMENT STRATEGY OF UKRAINE AGRICULTURAL ENTERPRISES' DEVELOPMENT

*Alla Adamenko*

*postgraduate of Sumy National Agrarian University,  
Sumy*

#### АННОТАЦИЯ

В данной статье изложено авторское виденье инвестиционной стратегии развития сельскохозяйственных предприятий Украины. Констатируется необходимость учета факторов макро и микроуровней, а также глобальных тенденций потребления сельскохозяйственной продукции. Реализация предложенной стратегии позволит повысить конкурентоспособность предприятий и обеспечить продовольственную безопасность страны.

#### ABSTRACT

This article presents the author's perception of an investment strategy of Ukraine agricultural enterprises' development. There is stated the necessity of micro-and macrolevels management and also the management of global track records of agricultural products' consumption. The proposed

strategy implementation will increase marketability of enterprises and provide food security of the country.

**Ключевые слова:** стратегия; инвестиционная деятельность; источники финансирования.

**Keywords:** strategy; investment activity; financing sources.

В условиях рыночной экономики деятельность сельскохозяйственных предприятий требует рационального планирования. Обеспечение высоких темпов развития и повышения конкурентоспособности в значительной степени определяются уровнем инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности предприятий аграрной сферы. Актуальность этого вопроса обуславливает необходимость проведения исследований особенностей стратегического планирования инвестиционных процессов на предприятии. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности является актуальным не только для внешних инвесторов, но и для самих сельскохозяйственных предприятий с точки зрения усиления динамизма развития независимо от инвестиционного климата в стране.

Целью работы является исследование теоретических основ и разработка на этой основе блок-схемы инвестиционной стратегии развития сельскохозяйственных предприятий в Украине.

Систематизация научных работ [1, с. 195; 2, с. 11; 3, с. 65] дает возможность сделать вывод, что в зависимости от фактора времени выделяют 3 формы инвестиционного планирования:

1. Оперативное планирование инвестиционной деятельности. Результатом оперативного планирования является разработка краткосрочных оперативных плановых заданий по вопросам инвестиционной деятельности на период менее 1 года — квартал, месяц.

2. Тактическое планирование инвестиционной деятельности. Результатом тактического планирования является разработка системы среднесрочных текущих планов инвестиционной деятельности. Плановый период — 1 год.

3. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. Результатом стратегического планирования является разработка долгосрочной инвестиционной стратегии и инвестиционной политики предприятия. Плановый период — более 1 года.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, обусловленные общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.



**Рисунок 1. Блок-схема инвестиционной стратегии развития сельскохозяйственных предприятий**

Поскольку среди ученых нет однозначного мнения относительно этапов разработки инвестиционной стратегии, их содержания и количества, то необходимо сформировать собственный алгоритм процесса формирования инвестиционной стратегии предприятия. Представим процесс формирования инвестиционной стратегии развития сельскохозяйственных предприятий в виде схемы на рисунке 1.

Абстрагироваться от мировых тенденций производства и потребления сельскохозяйственной продукции невозможно. Поэтому, с нашей точки зрения, в основу разработки инвестиционной стратегии на макроуровне необходимо положить прогнозы численности мирового населения и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции. Необходимо также учитывать и государственную инвестиционную политику, которая закреплена в программах развития агропромышленного комплекса на государственном и региональном уровнях.

Следующим шагом должен стать анализ внутреннего и внешнего окружения предприятия. Для осуществления этого анализа целесообразно применять в качестве инструмента SWOT-анализ. Если результатом одной из поставленных инвестиционных целей будет изменение конкурентной позиции предприятия, тогда целесообразно провести анализ конкурентоспособности предприятия, чтобы выяснить, какие из факторов конкурентоспособности необходимо развивать и поддерживать.

Следующим должен стать выбор базовой и функциональных стратегий, а в процессе формирования инвестиционной стратегии следует определиться с путями достижения инвестиционных целей, которые оформляются в инвестиционную программу предприятия. Этот документ предусматривает конкретизацию мероприятий по достижению инвестиционных целей, определение сроков их реализации и необходимых для этого инвестиционных ресурсов. Однако мало определиться с путями достижения инвестиционных целей и объемами инвестиционных ресурсов, необходимо также определиться с источниками поступления этих инвестиционных ресурсов. Это и станет следующим этапом в процессе формирования инвестиционной стратегии. Анализ инвестиционных возможностей предполагает оценку уровня инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий.

Отметим, что по нашему мнению целесообразно выделить следующие методы финансового обеспечения инвестиционной деятельности в аграрном комплексе Украины:

1. Самофинансирование, путем использования внутренних финансовых ресурсов.

2. Долговое финансирование (банковское кредитование, лизинг, коммерческое ипотечное кредитование).

3. Акционирование. Данный метод финансирования инвестиций применяется недостаточно широко. Объясняется это слабым развитием фондового рынка в Украине и тем, что только 5—8 % сельскохозяйственных предприятий в зависимости от региона имеют акционерную организационно-правовую форму.

4. Финансирование с использованием средств международных финансово-кредитных учреждений или спонсорской помощи.

5. Государственное финансирование.

6. Смешанное финансирование инвестиций, которое позволяет в современных условиях создавать интегрированные хозяйственные структуры в аграрном комплексе.

К сожалению, как показывает статистика, в течении последних 10 лет самофинансирование занимает от 80 % до 85 % в общей структуре финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Постепенно уменьшается доля государственного финансирования с 15—17 % в 2005 году до 6—7 % на конец 2012 года. К позитивным моментам следует отнести значительный приток иностранных инвестиций в аграрный сектор экономики Украины.

Следующий шаг — это расчет эффективности альтернативных проектов и выбор наиболее эффективного проекта. В случае, когда проекты являются неэффективными, возвращаемся на предыдущие этапы по формированию инвестиционных программ. После этого осуществляется оценка результативности разработанной инвестиционной стратегии. Результаты сравниваются с поставленными целями. В случае невозможности достижения поставленных целей, цели корректируются, и процесс формирования стратегии снова повторяется.

Подытоживая, отметим, что эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей экономического развития в условиях существенных изменений макроэкономических факторов, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и, связанной с этим неопределенности, является стратегическое планирование инвестиционной деятельности, результатом

которого является разработка инвестиционной стратегии предприятия. В современных условиях инвестиционная стратегия сельскохозяйственных предприятий в Украине должна учитывать прогнозные мировые тенденции производства и потребления сельскохозяйственной продукции, а также государственные программы развития аграрного сектора экономики и обеспечения продовольственной безопасности страны.

### **Список литературы:**

1. Бельский И.Д., Дудяк Р.П. Особенности процесса разработки инвестиционной стратегии аграрного производства // Научный вестник Национального лесотехнического университета Украины. Львов: НЛТУУ, 2008. — С. 192—197.
2. Видоменко И.А. Современные подходы к разработке инвестиционной стратегии предприятия // Экономика пищевой промышленности: Научный журнал. — 2010. — № 2. — С. 8—13.
3. Штанько Л.А. Процесс планирования эффективной инвестиционной стратегии предприятия // Проблемы системного подхода в экономике. Киев: НАУ, 2009. — С. 65—67.

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  
ФИНАНСИРОВАНИЯ  
ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО  
ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ**

***Базилюк Антонина Васильевна***

*д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой финансов,  
учет и аудит Национального транспортного университета,  
г. Киев (Украина)  
E-mail: [Av\\_ton@mail.ru](mailto:Av_ton@mail.ru)*

***Теслюк Наталья Петровна***

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансы, учет и аудит  
Национального транспортного университета,  
г. Киев (Украина)  
E-mail: [Natalitesluk@gmail.com](mailto:Natalitesluk@gmail.com)*

**INNOVATIVE TECHNOLOGIES  
FOR FINANCING URBAN TRANSPORT IN UKRAINE**

***Bazilyuk Antonina***

*doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance,  
Accounting and Audit National Transport University,  
Kiev (Ukraine)*

***Teslyuk Natalya***

*candidate of Economic Sciences., assistant professor of Finance,  
Accounting and Audit of the National Transport University,  
Kiev (Ukraine)*

**АННОТАЦИЯ**

Исследованы инновационные технологии финансирования городского пассажирского транспорта, в частности предложено инструмент, предусматривающий создание муниципально-частного предприятия с привлечением финансово-кредитного партнера для финансирования городского пассажирского транспорта.

## ABSTRACT

Explored innovative technologies for financing urban passenger transport, particularly proposed instrument providing for a municipal-private enterprise involving financial and credit partner for the financing of urban transport.

**Ключевые слова:** источники финансирования, городской пассажирский транспорт, износ подвижного состава, муниципально-государственное партнерство, перевозчики.

**Keywords:** sources of finance, urban passenger transport, the wear of the rolling stock, municipal-private partnership, the carriers.

**Актуальность.** Трансформация экономической системы в Украине за последнее 20-летие существенно сказалась на работе предприятий городского пассажирского транспорта. Приватизация в сфере предоставления услуг по перевозке способствовала разукрупнению крупных транспортных, преимущественно государственных, предприятий на основе создания значительного количества небольших частных предприятий или отдельных перевозчиков. При этом предоставления услуги — перевозки осуществлялись преимущественно на основе изношенного подвижного состава, или за счет переоснащения непригодного для перевозки пассажиров транспорта малой вместимости. С одной стороны, это позволило решить проблему удовлетворения спроса на перевозки пассажиров, которую не могли обеспечить государственные предприятия, а с другой, создали определенные неудобства в предоставлении соответствующих услуг. Прежде всего, увеличилась нагрузка на транспортные сети, особенно в часы «пик». Это привело к распространению такого явления как «пробки» на дорогах, увеличению времени проезда к месту работы, снижению качества обслуживания. Из-за возросшей интенсивности движения возникла еще одна проблема — ускорение износа дорог. Что в свою очередь увеличило расходы на обслуживание и ремонт дорог. Частная форма обслуживания сказалась и на финансировании сферы пассажирских перевозок. Из-за большого количества перевозчиков ослабился контроль со стороны государственных органов за их доходами. При таких обстоятельствах, частные АТП смогли скрывать значительные объемы полученных доходов, избегая, таким образом налогообложения, но лишались за счет этого легального источника обновления и модернизации транспортных средств. Это повлияло на техническое оснащение АТП и снизило качество предоставления транспортных услуг.

Итак, за годы рыночных преобразований в Украине значительно увеличилось количество изношенного подвижного состава, уменьшилась доля автобусов большой вместимости, это способствует ухудшению экологической ситуации, качества обслуживания, существованию теневых доходов, социальной напряженности и финансовой необеспеченности. Решение этих проблем требует новых, инновационных технологий и моделей финансирования городского пассажирского транспорта.

**Постановка проблемы.** Как показывает мировая практика и прогнозы известных финансовых аналитиков, в мире и в дальнейшем будет продолжаться некоторый спад деловой активности. Это связано, прежде всего, с насыщенностью потребительского спроса на товары первой необходимости и постоянным увеличением предложения избыточных товаров, которое не обеспечивает соответствующих рост доходов, а стимулирует расширение объемов кредитования. В условиях финансового кризиса население Украины, чувствуя угрозу потери своей финансовой независимости при использовании кредита, не спешит покупать товары не первой необходимости. При таких обстоятельствах наращивания выпуска продукции, которое еще недавно было основным целевым ориентиром производственного сектора, сегодня грозит банкротством. В новых экономических условиях должны быть другие стратегические цели развития. При уменьшении влияния интенсивных факторов (за счет постоянного наращивания количества выпущенных товаров и оказанных услуг), дальнейшее развитие требует повышения роли экстенсивных факторов (за счет реструктуризации воспроизводственных пропорций, повышение эффективности использования ресурсов, перераспределения финансовых потоков между субъектами экономики и т. д.).

Реализация этой задачи предусматривает изменения в системе финансирования городского пассажирского транспорта. В ее основе должны появиться новые, инновационные технологии, которые обеспечат консолидацию финансовых, производственных и административных ресурсов различных субъектов на взаимовыгодной основе с учетом долевого распределения доходов и солидарной ответственности за риски осуществления их совместной деятельности, в том числе и в сфере пассажирских перевозок.

**Результаты исследования.** Анализ современного состояния экономического развития показывает, что ни одна структура сегодня не способна обеспечить в полном объеме финансирование эффективного функционирования городского пассажирского транспорта. Более половины автомобильных предприятий работают с убытками.

Это значительно ограничивает собственные возможности предприятий в наращивании инвестиционных возможностей. С каждым годом в Украине возрастает величина государственного долга. По данным Министерства финансов Украины [4] государственный долг по состоянию на март 2013 достиг \$ 67,4 млрд., в том числе перед МВФ \$ 7,625 млрд., из которых в 2013 году необходимо вернуть — более \$ 6 млрд. Это значительно сужает возможности применения налогово-бюджетных рычагов расширения финансирования АТП. На высоком уровне содержатся и процентные ставки по кредитам. В январе 2013 года средняя эффективная ставка по кредитам на покупку автотранспорта в гривне повысилась на 0,18 п. п. и достигла уровня 20,12 % годовых в гривне, что является самым высоким за предыдущий год показателем. При низкой рентабельности работы автотранспортных предприятий, значительная часть которых работает с убытками, такая ставка кредитования недоступна, т. е. большинство предприятий не в состоянии использовать этот финансовый инструмент.

Внимание банковской сферы, из-за ограниченной возможности зарабатывать деньги на кредитовании реальной экономики, сегодня сосредоточены в основном на спекулятивных операциях с производными ценными бумагами, в частности беспоставочными валютными форвардами, которые, по сути, являются игрой в рулетку, с той лишь особенностью, что ставки делаются за счет средств вкладчиков.

При отсутствии в Украине системных реформ фондовый рынок уже пятый год не может выйти из глубокого кризиса. Только за последний год индексы украинских бирж упали более чем вдвое, а последние действия налоговой службы угрожают компаниям и банкам. Легализация налоговых инструментов может уничтожить механизм перераспределения инвестиционных ресурсов в экономике.

Таким образом, использование действующих кредитно-финансовых, бюджетно-дотационных и налоговых инструментов не позволяет реализовать стратегические задачи развития предприятий городского автотранспорта. Это сужает возможности инвестирования в обновление и модернизацию подвижного состава и решения вопросов повышения качества обслуживания и организации дорожного движения.

Поэтому при проектировании муниципально-частной модели финансирования городского пассажирского транспорта следует определять возможности и риски в условиях финансового кризиса, рост государственного долга и безработицы, наличия колебаний валютного курса, высоких процентных ставок по кредитам, инфляции

и прочее. Учитывая реалии украинской экономики, на начальном этапе реализации модели, рассчитывать на государственную поддержку, невозможно. Именно дефицит государственных финансов и ситуация на финансовом рынке обусловили оригинальность и отличие предлагаемой модели от существующих аналогов в Украине и других странах мира формирование финансовой системы модернизации и обновлении подвижного состава.

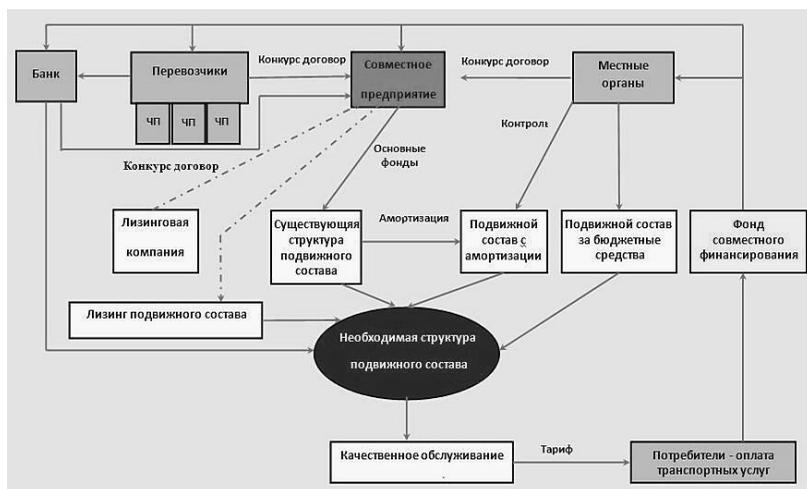
Анализ практического опыта стран свидетельствует о том, что в США, Англии, Швеции, Японии финансирование в сфере автомобильного бизнеса осуществляется через систему прямых инвестиций и частично через налоги посредством привлечения «косвенных пользователей», то есть организаций, предприятий, пользующихся услугами транспорта. Также в Германии, США, Канаде, Австралии и Японии применяется форма «прямого доступа», которая предусматривает возможность финансирования автобусных перевозок крупным коммерческим структурам, в частности банковскими учреждениями. Интерес банковских структур, кроме льгот по налогообложению, заключается в том, что они являются финансовыми операторами, или участниками за счет вхождения в открытые акционерные общества и смешанные концессии. Этим опытом можно было бы воспользоваться и в Украине, учитывая состояние корпоративных финансов, создав адаптированный к условиям внутренней и внешней среды механизм финансирования модернизации, обновления и реструктуризации подвижного состава АТП. Формой реализации этой задачи является муниципально-частная модель финансирования городского пассажирского транспорта.

Существующий дефицит финансовых ресурсов и значительные риски предлагается покрывать за счет введения в состав совместного предприятия третьей стороны — банковской структуры на условиях совладельцев, что обеспечивает материальную заинтересованность в получении максимального конечного результата деятельности и вводит солидарную ответственность в распределении рисков от ее осуществления. Участие кредитно-финансовых учреждений в таких предприятиях позволит переориентировать их со спекулятивных проектов на финансирование перспективных с позиций получения прибыли задач реальной экономики.

Модель (рис. 1) предусматривает создание муниципально-частного предприятия с привлечением финансово-кредитного учреждения (муниципального банка), поскольку в современных условиях ни одна из структур — участников партнерства (перевозчиков, финансово-кредитных учреждений и местных органов власти),

либо не имеет соответствующего финансирования или не заинтересована в его осуществлении из-за значительных рисков невозврата кредитов. В этих условиях вопрос об обновлении подвижного состава и его реструктуризации за счет увеличения доли автобусов большой вместимости для повышения качества обслуживания и улучшения экологических и социально-экономических параметров перевозок, становится невозможным.

В связи с этим реализация этой задачи предлагается осуществлять в несколько этапов. На первом, организационном, этапе определяется совокупная возможность частных перевозчиков качественно предоставлять услуги по перевозке пассажиров. Так же анализируется и просчитывается реальная потребность в дополнительном финансировании для пополнения существующего парка автобусов с учетом осуществления необходимой его реструктуризации. В процессе анализа рассматриваются возможные участники совместного предприятия. На втором этапе согласования — определяются условия объединения участников партнерства, их права и ответственность, долевое участие в прибылях и распределении рисков, санкции за нарушение условий договоренностей и осуществления нерегламентированных действий, которые искажают общий результат совместной деятельности.



**Рисунок 1. Муниципально-частная модель финансирования городского пассажирского транспорта**

На данном этапе определяется синергетический эффект от объединения в виде получения общей суммы амортизации совместного предприятия, которая может быть использована для приобретения автобусов большого и среднего класса, а также объемы капитальных вложений кредитно-финансовых учреждений и местных органов власти для создания материальной базы соответствующего проекта.

На третьем, реализационном, этапе заключаются трехсторонние соглашения о соблюдении условий договора. Оформляются права собственности на долю имущества и долю в прибылях. Выбирается ревизионная комиссия, которая будет осуществлять контроль над движением средств и достоверностью учета объемов предоставления услуг. Оговариваются дальнейшие возможности выхода из бизнеса, или расширение состава участников. Готовится необходимо-нормативно-правовая документация.

Концентрация капитала в рамках отдельного проекта позволит, прежде всего, увеличить амортизационный фонд и использовать его для приобретения автобусов большой вместимости. Данные автобусы будут использоваться по необходимости и целесообразности качественного обслуживания пассажиров. Успех такого сотрудничества будет определяться солидарностью в распределении рисков и получении прибыли. Банки будут более ответственно относиться к выбору объекта финансирования и, одновременно, будут заинтересованы в получении максимальных результатов. Соучастие в организации бизнеса разноплановых субъектов будет способствовать взаимоконтролю за движением финансовых ресурсов в системе общего финансирования. А это очень весомый и, причем, вполне естественный способ ограничения теневых, неучтенных доходов, которые сегодня достаточно распространены в организации транспортных перевозок в Украине.

**Выводы.** Реализация данной модели позволяет решить принципиальный вопрос — создание необходимого финансирования для осуществления на качественно новом уровне обслуживания населения и возможности воспроизведения привлеченных ресурсов не на спекулятивной основе, а на основе продуктивного их использования. Положительный результат применения предложенной модели и распространение этого опыта в других регионах страны позволит модернизировать материально-техническую базу автотранспортных предприятий и улучшить организацию дорожного движения.

### **Список литературы:**

1. Голиченко О.Г., Кольцов А.В., и др. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере: Монография / Голиченко О.Г., Кольцов А.В., и др. М.: ИНФРА-М, — 2011. — 330 с.
2. Клинова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах: Монография / Клинова М.В. М.: Магистр, — 2011. — 397 с.:
3. Михеев А.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования: Монография / Михеев А.Л. М.: АНКІЛ, — 2011 — 279 с.
4. Статистика Министерства финансов Украины / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.gov.ua> 20.03.2013.

# СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РАСШИРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Гордиенко Виталий Валериевич*

*аспирант Национального транспортного университета,  
г. Киев*

*E-mail: [gordienko\\_vitaliy76@mail.ru](mailto:gordienko_vitaliy76@mail.ru)*

## FINANCIAL INSTRUMENTS ARRANGEMENT FOR THE INVESTMENT POTENTIAL EXTENSION OF NATIONAL AUTOMOBILE TRANSPORT ENTERPRISES

*Gordienko Vitaly Valeriyovich*

*postgraduate of the National Transport University,  
Ukraine, Kyiv*

### АННОТАЦИЯ

Систематизирована современная практика использования финансовых инструментов расширения инвестиционного потенциала предприятий в зарубежных странах. Обосновывается целесообразность использования отдельных финансовых инструментов для украинских автотранспортных предприятий.

### ABSTRACT

The current practice of foreign countries in the usage of financial instruments for the extension of the investment potential examined. The expediency of certain financial instruments use for Ukrainian automobile transport enterprises determined.

**Ключевые слова:** финансовые инструменты, инвестиционный потенциал, инвестиционные риски.

**Keywords:** financial instruments, investment potential, investment risk.

Применение финансовых инструментов в целях расширения инвестиционного потенциала отечественных предприятий является

важной задачей в процессе привлечения инвестиционных ресурсов. В условиях ограниченных финансовых возможностей отечественных автотранспортных предприятий (АТП), и существенной стоимости кредитных ресурсов, актуализируется потребность поиска и адаптации новых финансовых инструментов, позволяющих снижать инвестиционные риски, а также применять финансовые технологии, направленные на развитие инвестиционной и производственной деятельности предприятий.

Согласно действующему законодательству, источниками осуществления инвестиционной деятельности в Украине могут быть: собственные финансовые ресурсы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, возмещение убытков от аварий, стихийного бедствия, денежные накопления и сбережения граждан, юридических лиц и т. д.); заемные финансовые средства инвестора (облигационные займы, банковские и бюджетные кредиты); привлеченные финансовые средства инвестора (средства, полученные от продажи акций, паевые и иные взносы граждан и юридических лиц); бюджетные инвестиционные ассигнования; безвозмездные и благотворительные взносы, пожертвования организаций, предприятий и граждан.

Вместе с тем международная практика доказывает перспективность финансовых инструментов, которые сочетают в себе признаки как долгового, так и акционерного финансирования. Однако в Украине такие инструменты не получили должного распространения, а потому систематизация и адаптация зарубежного передового опыта является актуальным заданием.

В зависимости от типа финансовых отношений в процессе инвестирования различают автономное финансирование, кредитно-ссудное финансирование и финансирование на основе операций с уставным капиталом, в рамках которых могут использоваться различные финансовые инструменты реализации инвестиционного проекта (табл. 1).

Ключевым индикатором для инвестора в определении инвестиционного потенциала АТП является соотношение между его собственным и заемным капиталом. Для улучшения этого соотношения следует применять традиционные и инновационные финансовые механизмы. Существует несколько принципиальных механизмов привлечения внешних инвестиционных ресурсов: привлечение долговых ресурсов и вхождения в капитал компании [5, с. 80], а также финансовые инструменты, которые сочетают в себе признаки как долгового, так и акционерного финансирования. В иностранной практике кредитно-ссудное финансирование представлено в основном

посредством банковского кредитования, проектного финансирования, промежуточного (иногда используются синонимичные термины мезонинные, комбинированное, гибридное финансирование), рефинансирование.

*Таблица 1.*

**Основные финансовые инструменты формирования и реализации инвестиционного потенциала АТП**

№ п/п	Тип финансовых отношений	Финансовые инструменты
1	Автономного финансирования	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прибыль</li> <li>• Амортизационный фонд (реновация основных фондов)</li> <li>• Доходы (денежные накопления и сбережения) граждан, юридических лиц</li> <li>• Фонд АТП для возмещения убытков в результате форс-мажорных обстоятельств</li> </ul>
2	Кредитно-ссудный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Банковский кредит (кредитование и рефинансирование финансовых обязательств АТП)</li> <li>• Доход будущего периода в пределах проектного финансирования;</li> <li>• Промежуточное финансирование;</li> <li>• Лизинг</li> <li>• Выпуск облигаций</li> </ul>
3	Финансирование на основе операций с уставным капиталом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Первичная (IPO) и дополнительная эмиссия ценных бумаг</li> <li>• Создание отдельной компании под реализацию инвестиционного проекта</li> <li>• Увеличение уставного капитала АТП</li> <li>• Продажа акций АТП (части или 100 %)</li> <li>• Обмен акциями</li> </ul>

*Составлено автором*

В случае банковского кредитования банк предоставляет компании средства в долг для финансирования ее деятельности. Такой инструмент является самым распространенным в Украине для финансирования АТП, он повышает финансовые возможности компании, а также ее инвестиционный потенциал. Вместе с тем недостатком этого источника привлечения финансирования для инвестиционных проектов является высокая стоимость заемных средств и относительно короткие сроки их предоставления.

Соответствующие факторы существенно повышают риски реализации инвестиционных проектов.

Проектное финансирование является формой реализации инвестиций, согласно которой непосредственно проект является способом обслуживания долговых обязательств. В отличие от других форм привлечения финансирования (коммерческих и инвестиционных кредитов, в которых источником погашения кредита обычно выступает текущая деятельность заемщика) в инвестиционные проекты, проектное финансирование предполагает, что источником погашения кредита в рамках структуры его финансирования являются только доходы, генерируемые самим проектом [4].

Ключевой целью проектного финансирования является перераспределение риска среди субъектов инвестиционного процесса. Так, в случае применения проектного финансирования непосредственным объектом финансирования становится сам проект. При таких условиях инвестор разделяет проектные риски с другими заинтересованными лицами проекта. Наиболее распространенной схемой реализации инвестиций в рамках проектного финансирования является приобретение ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и др.), которые обеспечиваются будущими результатами проекта (прибыль, продукт). В случае неуспешной реализации проекта права на его завершение и реализации переходят к инвестору.

В зависимости от перспектив и условий проекта применяются различные схемы распределения рисков, которые отображаются в договорах между сторонами. В случае приемлемого уровня риска проекта применяется финансирование без права регресса. Под регрессом понимают требование о возмещении одолженной суммы третьей стороной — как правило, заказчиком проекта. Если инвестор выступает с требованием о регрессе с целью снижения собственного риска, соответственно снижаются его требования к получению доли от продукта проекта.

В случае финансирования без права регресса долг и капитал относят непосредственно к проекту, а не компании, которая его осуществляет. Кредитор имеет право только на возврат долга из прибыли проекта, и не имеет доступа к другим активам заемщика в случае дефолта. Для финансирования рискованных или слишком дорогих проектов применяется финансирование с ограниченным регрессом (вид финансирования, по которому финансовое учреждение выкупает у продавца контракт на продажу в рассрочки, и получает право на получение дальнейших платежей по этому контракту, при этом право регресса на продавца в случае неуплаты покупателем

очередного взноса ограничено определенной суммой или некоторым периодом времени).

Промежуточное (мезонинное, комбинированное, гибридное) финансирование — это инновационная форма финансирования за счет выпуска финансовых инструментов, имеющих характеристики как долга, так и акционерного капитала [8]. Финансирование с использованием привилегированных акций, конвертируемых облигаций или облигаций с опционами/варрантами обычно осуществляется посредством выпуска субординированных кредитов и кредитов с правом участия в прибыли компании, негласного участия. Такой вид финансирования формально принадлежит к кредитованию, занимая вместе с тем фактически промежуточное звено между собственным и заемным капиталом. По промежуточному финансированию инвестор предоставляет ресурсы на условиях долга, однако не исключается его участие в уставном капитале предприятия в будущем на определенных условиях путем использования инновационных финансовых инструментов [2].

Рефинансирование используется, если для инвестиционного проекта или предприятия привлекались средства в форме кредита, однако есть необходимость привлечь дополнительные средства для покрытия существующего долга. Причинами этого решения могут быть: привлекательные условия для привлечения новой кредитной линии на рынке (или в ситуации, когда заемщик узнает больше о технологии, предприятии или проекте, и считает, что под его залог можно предоставить больше средств); неблагоприятные сроки для старого кредита (обычно кредиты структурируются таким образом, что они становятся более дорогими в обслуживании со временем, например, из-за повышения риска изменений в регуляторной политике на рынке). Одним из результатов финансового кризиса 2008 г. стало то, что банки почти не предоставляли кредиты на сроки, более шести-семи лет, что обусловило привлечение рефинансирования в долгосрочные проекты, не принимая при этом риски неблагоприятных будущих условий кредитования.

Финансирование на основе операций с уставным капиталом. В случае вхождения в капитал компании в процессе реализации выбранной стратегии инвестирования могут использоваться средства государственных, частных, институциональных инвесторов, специализированных международных банков развития, а также специализированных государственных и негосударственных фондов.

Через финансовые и организационные методы формирования и реализации инвестиционного потенциала АТП достигается цель

расширения объема финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных проектов, расширения потенциального круга инвесторов, обеспечение выгодных условий привлечения финансирования или увеличения сроков предоставления соответствующих ресурсов (прежде всего через предоставление возможностей страхования и обеспечения).

В процессе реализации инвестиционного проекта существует перечень рисков (страновых, экономических, финансовых), снижение которых позволяет существенно расширить инвестиционный потенциал предприятия. Для уменьшения соответствующих рисков применяются специальные методы обеспечения и страхования. Они позволяют мобилизовать рыночные финансовые ресурсы на инвестиционные нужды АТП [1, с. 252].

Под методами уменьшения рисков понимают реализацию различных финансовых схем, которые переносят определенные риски от инвесторов проекта (заемщиков или акционеров) на кредитоспособных третью сторону (гарантов или страховщиков), которые имеют большие финансовые возможности брать на себя такие риски [7] (табл. 2).

Эти методы могут быть использованы для облегчения доступа к финансовым ресурсам через улучшение условий коммерческих долгов (увеличение срока или уменьшение процентной ставки) или через благоприятные условия привлечения инвесторов для вхождения в капитал. В развивающихся странах такие инструменты обычно предоставляются международными финансовыми институтами, двусторонними донорами и агентствами по кредитованию экспорта [3, с. 56].

Государственное гарантирование может значительно повысить возможности привлечения средств частными АТП через долговое финансирование и механизмы вхождения в капитал. Государственные гарантии предоставляются обычно проектам национального значения или социально значимым проектам. В Украине существует острая потребность в улучшении транспортной инфраструктуры, для чего могут применяться государственные гарантии. Кроме того, проекты создания АТП в отдаленных районах Украины или малодоходных, социально значимых, направлениях перевозок также могут частично привлекать государство как гаранта. Роль государства в создании привлекательных условий для инвестиций в эти сферы может заключаться во внедрении соответствующих гарантий.

Таблица 2.

**Финансовые методы снижения риска для инвесторов**

Название метода	Характеристика	Примеры рисков для данного метода
Частичная кредитная гарантия	Покрывает часть обслуживания долга по долговым инструментам безотносительно к причине дефолта. Улучшает доступ заемщика на рынок и условия его коммерческого кредитования	Большинство рисков, включая коммерческие и политические риски
Полная кредитная гарантия	Полностью покрывает обслуживание долга в случае дефолта. Необходима для повышения кредитного рейтинга при выпуске облигаций	Большинство рисков, включая коммерческие и политические риски
Частичное гарантирование риска или гарантирование политических рисков	Полностью покрывает для коммерческих кредиторов в частные проекты долг в случае дефолта, если он вызван специфическими рисками, которые прописаны в гарантийном инструменте. Такие риски являются политическими по природе и определяются в каждом случае отдельно	Государственные договорные обязательства и действия, которые имеют материальный негативный эффект для проекта
Страхование от политических рисков	Покрывает риски инвесторов в акции и кредиторов в случае дефолта из-за политических рисков. Покрытие обычно меньше 100 %	Неконвертируемость валюты Ограничения на операции Экспроприация война Социальные беспорядки

*Составлено по данным негосударственной организации The Global Clearing house for Development Finance ("GlobalDF") [7]*

Для решения специфичных инвестиционных проблем, в случае, когда традиционными финансовыми методами их решение затруднительно, или они менее эффективны, можно применить финансовые инновации (табл. 3).

Они могут ориентироваться на решение особых проблем, характерных для автотранспортной отрасли, сферы предоставления автотранспортных услуг (грузовых или пассажирских перевозок) и региона, или для обозначения особой роли государства

в соответствующих проектах. Распространенными сферами применения специфических инновационных методов среди других является инфраструктурная отрасль, в которой вводятся схемы финансового участия государства или венчурного финансирования.

Сочетание грантов и кредитных ресурсов представляет собой объединение льготного финансирования (грантов или займов и частично гранта) и кредитного финансирования для поддержки одного проекта или комплексной программы кредитования. Объединение может происходить в нескольких формах: гранты официальной помощи на цели развития могут предоставляться в форме субсидирования процентных ставок, начальное финансирование оборотных средств или как взносы в фонды для подготовки проекта. Основная цель этого объединения для инвестирования в АТП заключается в привлечении финансирования, которое без этого механизма не было привлечено в проект, выполняя при этом социальную функцию, например, предоставление качественных услуг по перевозке пассажиров, или расширение услуг АТП в труднодоступные или малоприбыльные регионы.

**Таблица 3.**

**Инновационные финансовые методы решения проблем формирования и реализации инвестиционного потенциала АТП**

<b>Существующая проблема</b>	<b>Финансово-организационные методы решения</b>
Ограниченная доступность ресурсов	Сочетание грантов МФО или государства и кредитных ресурсов. Микро-финансирование. Помощь (субсидирование), основанная на результативности.
Наличие риска и проблем в управлении определенными рисками (например политические риски, риски обменных курсов)	Сочетание грантов МФО или государства и кредитных ресурсов. Гарантии и страхование риска. Инструменты снижения девальвационного риска (создание антидевальвационного фонда и страхование от девальвации) со стороны МФО. Финансирование в национальной валюте со стороны МФО.
Недостаточность фондов на муниципальном уровне	Целевые муниципальные облигации и инфраструктурные муниципальные облигации. Комбинированные финансовые механизмы (общие и восстановительные фонды на муниципальном уровне (revolvingfunds)). Инструменты расширения муниципального кредитования.
Недостаток краткосрочного доступного финансирования	Гарантии. Прямые капиталовложения.
Недокапитализация баланса	Привлечение дополнительного капитала и / или увеличение капитализации для улучшения баланса АТП. «Виртуальная» бизнес-модель.
Недостаточный опыт в стратегическом управлении проектами	Сочетание грантов МФО или государства и кредитных ресурсов. Кредитные рейтинги. Инструменты проектной подготовки
Низкое качество подготовки инвестиционных проектов	Инструменты предпроектной подготовки

*Источник: составлено с использованием [9]*

Микрофинансирование является одним из самых эффективных методов оперативного привлечения краткосрочных оборотных средств для небольших АТП. Микрофинансирование недостаточно развито из-за неосведомленности и недостатка квалифицированных кадров в секторе автомобильных услуг, а также в результате незначительных сумм кредитования, которых обычно недостаточно для масштабных инвестиционных проектов средних и крупных АТП в Украине.

Помощь, основанная на результативности, является инновационным финансовым методом, способным радикально изменить способ, по которому субсидии предоставляются производителям товаров и услуг, поддерживаемых государством. Соответствующая помощь осуществляется на основе измерений эффективности и показателей работы поставщиков услуг, и таким образом мотивирует их к результативной работе. Такое субсидирование можно использовать в АТП на непривычных, но потенциально емких рынках.

Эффективным инструментом финансирования большого количества относительно небольших АТП может быть комбинированный финансовый метод. Такой финансовый метод может использоваться через непосредственное создание комбинированных финансовых структур (возобновляемый фонд; объединенный фонд; банк облигаций), либо через стимулирование принятия законодательства, которое бы делало такие структуры более привлекательными (например, налоговые исключения на выпуск облигаций этими структурами). Учитывая относительно высокие транзакционные издержки организации финансирования, а также необходимость позитивной кредитной истории, создание комбинированных финансовых механизмов может помочь финансировать большое количество небольших проектов и облегчить доступ к механизмам кредитного расширения. Основными целями применения таких механизмов для АТП является достижение достаточного финансового объема для покрытия кредитного финансирования, снижение транзакционных издержек (с точки зрения заемщиков) и, с точки зрения инвесторов, — для расплывления рисков через портфельный подход.

Антидевальвационный фонд может создаваться международными финансовыми организациями для снижения риска резкого изменения валютного курса, поскольку доход от инвестиций номинирован в национальной валюте, в то время как инвестиции от международных финансовых организаций (МФО) обычно поступают в долларах США или евро. Антидевальвационный фонд формируется за счет ресурсов МФО, а его средства могут быть использованы в случае изменения курса национальной валюты. При таких условиях резкое изменение курса не приводит

к неконтролируемому удорожанию тарифов, зато ресурсы фонда будут использоваться для покрытия временной нехватки ликвидности и выполнения текущих долговых платежей. Методом избегания риска девальвации национальной валюты также является механизм непосредственного финансирования проектов МФО в национальной валюте, в том числе финансирования муниципалитетов.

Метод «виртуальной» бизнес-модели заключается в применении аутсорсинга не ключевых видов деятельности, что позволяет предприятию сфокусироваться на профильных видах деятельности. Для АТП метод «виртуальной» бизнес-модели в расширении инвестиционного потенциала может заключаться в выводе за рамки деятельности предприятия таких сфер, как ремонт автотранспортных средств (специализированные станции технического обслуживания); логистика (сервисные логистические компании), маркетинг (профессиональные маркетинговые и рекламные компании), подбор персонала.

Современные тенденции развития финансовых инноваций заключаются в привлечении различных субъектов инвестирования, что обычно выражается в создании пулов инвесторов. Речь идет о совместном участии в процессах инвестирования таких субъектов, как государство, частные инвесторы, специализированные проектные фонды, а также институциональных инвесторы.

Управление инвестиционным потенциалом АТП предусматривает применение финансовых механизмов формирования и реализации инвестиционного потенциала АТП как финансовых отношений в процессе инвестирования (автономное финансирование, кредитно-ссудное, финансирование на основе операций с уставным капиталом) финансовых инструментов (прибыль, доход, амортизационный фонд, другие фонды предприятия, кредит, лизинг, ценные бумаги и др.), финансовыми методами (финансовый учет, финансовый анализ, финансовое планирование, финансовое регулирование, финансовый контроль, управление финансовыми рисками, управление стоимостью предприятия, рейтингования и др.) и как правового и информационно-методического обеспечения инвестиционного процесса.

Установлено, что финансовыми и организационными методами формирования и реализации инвестиционного потенциала АТП достигается цель расширения объема финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных проектов, увеличение потенциального круга инвесторов, обеспечение более выгодных условий привлечения финансирования или увеличения сроков предоставления соответствующих ресурсов (прежде всего путем применения возможностей страхования и гарантирования).

Целесообразно использование инновационных финансовых методов в решении таких проблем формирования и реализации инвестиционного потенциала отечественных АТП, как: ограничение доступности ресурсов, наличия риска или проблем в управлении рисками, недостатка фондов на муниципальном уровне, недостатка краткосрочного доступного финансирования и др.

### Список литературы:

1. Глущенко В.В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации / В.В. Глущенко: ТОО НПЦ «Крылья» — 2006. — 232 с.
2. Коноваленко Н.В. Модель оптимізації фінансування інвестиційної діяльності підприємства звикористанням субординованого кредиту Національна бібліотекаім. Вернадського, 2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2011\\_5/files/EC511\\_19.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_5/files/EC511_19.pdf) Дата обращения к ресурсу: январь 2013.
3. Крапчатова И. Управление рисками инвестиционных проектов. Комплексный подход. Практические рекомендации / И. Крапчатова. М: Lambert — 2011. — 140 с.
4. Куриленко Т.П. Проектнефінансування / Т.П. Куриленко. К.: Кондор, 2006. — 208 с.
5. Скоков Б.Г. Формирование инвестиционных ресурсов и источников финансирования обновления основных фондов /Б.Г. Скоков, К.А. Мамонов, С.Б. Скоков, И.А. Краивская // Науково-технічнийзбірник «Коммунальное хозяйство городов». Сер.: «Економічні науки» Київ: Техніка, 2007. — № 78. — С. 78—82.
6. Портал неурядової організації The Global Clearinghouse for Development Finance (“GlobalDF”). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.globalclearinghouse.org/InfraDev/rmlist.cfm> Дата обращения к ресурсу: февраль 2013.
7. Matsukawa, Tomoko, and OdoHabeck. 2007. Review of risk mitigation instruments for infrastructure financing and recent trends and developments. [Washington, D.C.]: WorldBank.
8. SilbernagelC. Mezzanine Finance / C. Silbernagel, D. Vaitkunas // Звіт Bond Capital – June, 2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.bondcapital.ca/media/pdf/Bond\\_Capital\\_Mezzanine\\_Finance.pdf](http://www.bondcapital.ca/media/pdf/Bond_Capital_Mezzanine_Finance.pdf) Дата обращения к ресурсу: январь 2013.
9. Börkey P. Innovative financing mechanisms for the water sector / P. Börkey // Environmental Performance and Information Division, Environment Directorate Organisation for Economic Co-operation and Development — 08-Feb-2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=ENV/EPOC/GSP\(2009\)11/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=ENV/EPOC/GSP(2009)11/FINAL&docLanguage=En) Дата обращения к ресурсу: январь 2013.

## СЕКЦИЯ 13.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

#### УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ГОРНОГО СЫРЬЯ

*Рыбалко Людмила Павловна*

*соискатель ГВУЗ «Криворожский национальный университет»,  
г. Кривой Рог*

*E-mail: [lyudamsk@rambler.ru](mailto:lyudamsk@rambler.ru)*

#### RESOURCES SAVING MANAGEMENT BASED ON A COMPREHENSIVE TREATMENT OF MINING RESOURCES

*Rybalko Liudmila Pavlovna*

*graduate student «Kryvyi Rih National University»,  
Kryvyi Rih*

#### АННОТАЦИЯ

В статье приведено направление, способствующее повышению экономической целесообразности управления ресурсосбережением в криворожском регионе за счет производства продукции из вскрышных пород и отходов обогащения. Это направление поможет формированию в Украине рынка потребления вторичного ресурса в строительстве, получению новых альтернативных видов продукции, закупаемых сегодня из-за рубежа, а также поддержке и развитию малого и среднего бизнеса.

#### ABSTRACT

The article presents the direction enhances the economic feasibility of resource conservation management in Krivoy Rog region due to production of waste rock and tailings. This direction will help in building market in Ukraine secondary resource consumption in construction, acquisition of

new alternative products purchased from abroad today, as well as the support and development of small and medium-business.

**Ключевые слова:** управление; ресурсосбережение; эффективность; минерально-сырьевая база; переработка; экономическая целесообразность.

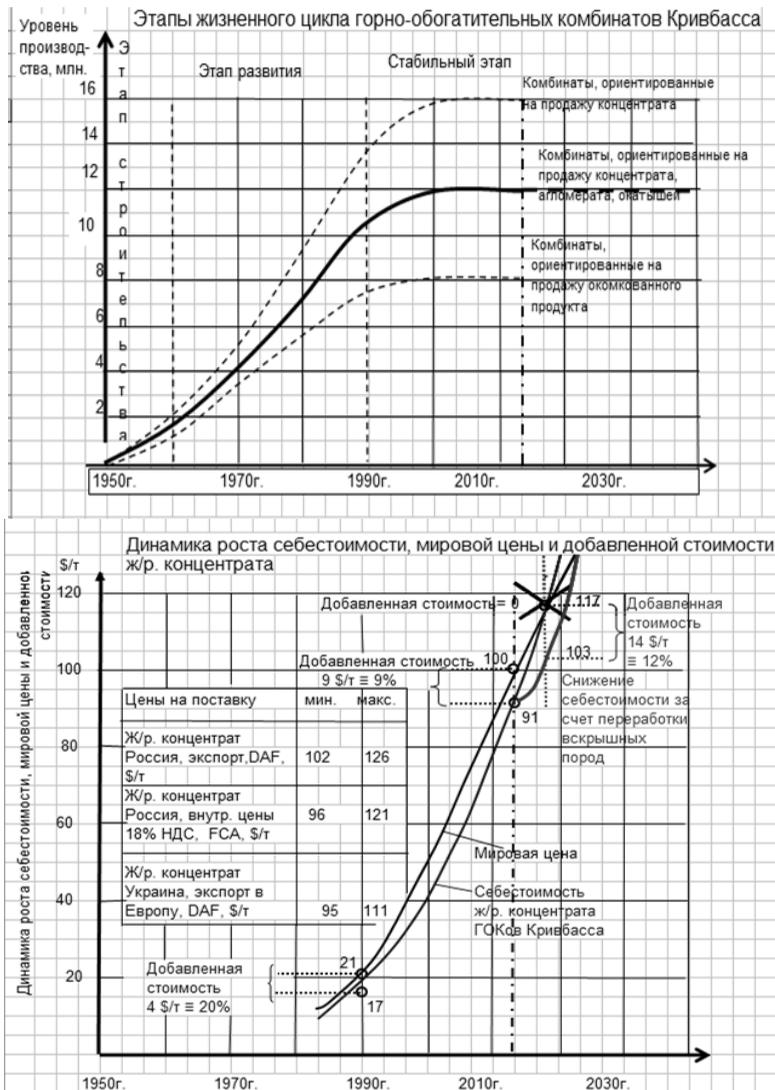
**Keywords:** management; resource conservation; efficiency; mineral-raw material base; processing and economic feasibility.

С конца 1980 годов горно-обогатительные комбинаты Кривбасса вышли на этап жизненного цикла, который характеризуется преимущественно постоянной работой предприятий по добыче и производству в основном железорудного сырья. Возросла потребность учета новых тенденций в экономическом положении комбинатов, таких как пересмотр существующих требований, критериев, подходов, методик оценки к повышению эффективности работы предприятий, особенно ценовой конкурентоспособности продукции, на новом научном уровне, в частности в направлении ресурсосбережения.

Ориентация на достижение максимума прибыли в практике хозяйствования ГОК привела к снижению ресурсного потенциала месторождений [1, с. 105]. Осложнения горно-геологических условий добычи провоцирует снижение качественных показателей минерального сырья, увеличение себестоимости производства железорудной продукции, снижение уровня конкурентоспособности, частичной потере традиционных рынков сбыта, уменьшение валютных поступлений в бюджет государства. Вышеупомянутое свидетельствует об объективной необходимости трансформации механизма управления ресурсосбережения на основе экономического подхода с учетом экологических аспектов.

Ключевые направления, по решения сложившейся ситуации содержатся в: «Государственной целевой экономической программе развития инвестиционной деятельности на 2011—2015 годы», в «Государственной программе по развитию экономики на 2013—2014 годы, а также они указаны как задачи «Региональной программе развития Днепропетровщины до 2015 г.», «Комплексной стратегии развития Днепропетровской области на период до 2015 года» и «Экологической программы г. Кривой Рог до 2022 г.». Над этими вопросами, работают ведущие учреждения и организации Украины: ГП «НИГРИ» ГВУЗ «КНУ», Киевский политехнический институт, Криворожский цементный завод ПАО «ХайдельбергЦемент Украина», ОП

«Днипробудматериалы», Львовский филиал НПО «Стройматериалы» и другие.



**Рисунок 1. Этапы жизненного цикла месторождений Кривбасса и динамика роста себестоимости, мировой цены, добавленной стоимости на железорудный концентрат**

На Рис. 1. показано, что за период с 1990 г.—2013 г. происходит рост и мировой цены [3], и себестоимости на железорудный концентрат по Криворожскому железорудному бассейну. Графики мировой цены и себестоимости — нелинейные. При этом интенсивность изменения себестоимости во времени больше интенсивности изменения мировой цены.

Из верхней части рисунка видно, что в Кривом Роге есть 3 типа комбинатов: 1 тип — комбинаты ориентированные на продажу концентрата; 2 тип — комбинаты ориентированные на продажу концентрата, агломерата и окатышей; 3 тип — комбинаты ориентированные на продажу окомкованного продукта. На этом рисунке видно, что каждый тип предприятий ориентирован на производство того или иного вида продукта, что дает возможность проанализировать и спрогнозировать тенденции на будущие года работы предприятий. Так в 1990 г. себестоимость железорудного концентрата Криворожского железорудного бассейна составляла 17 \$/т, а мировая цена была 21 \$/т, добавленная стоимость составляла 4 \$/т (что добавленной стоимости соответствовало 19 %).

В 2013 г. средняя мировая цена составляет 100 \$/т, а себестоимость по Криворожскому железорудному бассейну составляет 91 \$/т. В абсолютном значении добавленная стоимость увеличилась на 9 \$/т, а в % значении — уменьшилась до 9 %.

Графический анализ динамики показывает, что при таких тенденциях в 2017—2018 гг. мировая цена и себестоимость концентрата Криворожского железорудного бассейна сравняются. Тем более после 2018 года возможно, что себестоимость концентрата Криворожского железорудного бассейна будет выше мировой цены. Как ситуационный выход предлагается увеличение объемов производства попутной продукции из вскрышных пород. Это позволяет перераспределить расходы на вскрышные работы и транспорт между системой формирования себестоимости и конечной цены основного железорудного продукта, а также системой формирования себестоимости и конечной цены продукции из вскрышных пород [2, с. 126].

Предложенное перераспределение обещает в 2017—2018 гг. себестоимость основной продукции на уровне 97 \$/т, а к 2020 г. — 106 \$/т. Мировая цена на железорудный концентрат в 2020 г. может быть 117 \$/т. При этом добавленная стоимость составит 14 \$/т, что составляет 12 % добавленной стоимости.

### **Выводы**

Результаты проведенного исследования показывают, что одним из путей повышения целесообразности управления ресурсосбере-

жением в Криворожском регионе есть производство диверсифицированных видов продукции из вскрышных пород. Предложенное направление позволит повысить ценовую конкурентоспособность основной продукции, снизить себестоимость и экологическое напряжение в городе и в Украине. Это также позволит создать новые рабочие места и повысить рост качества жизни населения, создать условия для эффективного обеспечения решения стратегических и оперативных задач государственного учета, планирования и управления горнодобывающими регионами.

### **Список литературы:**

1. Азарян А.А., Вилкул Ю.Г., Капленко Ю.П., Крамарец Ф.И., О.В. Колосов, Моркун В.С., Пилов П.И., Сидоренко В.Д., Темченко А.Г. Комплекс ресурсо- и энергосберегающих технологий, добычи и переработки минерального сырья, техническое оборудование и системы управления для мониторинга и оптимизации горного производства. Кривой Рог: Минерал, 2006 — 326 с.
2. Афанасьев Е.В., Рыбалко Л.П. Повышение рентабельности работы горно-обогатительного комбината за счет комплексной переработки и реализации попутно извлекаемого сырья. “Бізнес Інформ” (Харківський національний економічний університет МОН України), — 2011, — № 5(1). — С. 125—127.
3. Торговая система MetalTorg. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[http://www.metaltorg.ru/metal\\_catalog/metallurgicheskoye\\_syrye\\_i\\_polu\\_fabrikaty/zheleznaya\\_ruda/zheleznaya\\_ruda/](http://www.metaltorg.ru/metal_catalog/metallurgicheskoye_syrye_i_polu_fabrikaty/zheleznaya_ruda/zheleznaya_ruda/) (дата обращения 27.03.2013).

## СЕКЦИЯ 14.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

#### ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ И ГОСУДАРСТВО

*Крячко Ирина Александровна*

*аспирант Ростовского государственного экономического университета,  
г. Ростов-на-Дону*

*E-mail: [ircha.kr@rambler.ru](mailto:ircha.kr@rambler.ru)*

#### WORK MOTIVATION AND STATE

*Kryachko Irina*

*postgraduate of Rostov State University of Economics,  
Rostov-on-Don*

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ базовых мотивов, повышающих степень заинтересованности граждан в созидательной деятельности — как основы выработки государством действенных мер направленных на увеличение показателей производительности и адекватной, всесторонне направленной системы мотивации труда.

#### ABSTRACT

In the article there is presented the analysis of basic motives which raise the level of citizens' commitment to a workmanship as a basis of state production of effective steps oriented to an increase of productivity figures and an adequate and comprehensively directed system of work motivation.

**Ключевые слова:** производительность труда; мотивация; государство.

**Keywords:** workforce productivity; motivation; state.

Эффективно работающие предприятия — фундамент экономического развития государства. Для динамичного развития

не достаточно инвестиций в новые технологии и современную технику, изменения условий труда и трудовых отношений в производстве, необходимо чтобы инновации адекватно воспринимались людьми, настраивали их на работу с высокой отдачей, пробуждали интерес к трудовой деятельности.

В условиях, когда труд перестает быть для многих смыслом жизни, а становится лишь средством выживания, нет возможности говорить о высокопроизводительном и результативном труде, развитии трудовой инициативы, повышении квалификации работников.

Эффективность любых экономических мероприятий определяется их воздействием на отношение населения к труду. Изменение отношения к труду носит длительный, эволюционный характер, поэтому сделать это в законодательном порядке невозможно. Но если применить комплексный подход к решению проблемы, с учетом экономических и социальных последствий, а также при участии как бизнеса так и государства, то ускорить процесс есть большая вероятность.

Позитивный импульс для развития экономики России может дать правильная мотивация граждан к труду на уровне власти. Мотивация профессионализма, нравственности и патриотичности неизменно повлечет за собой прогресс. России только предстоит научиться создавать стимулы для развития всех сфер деятельности общества — промышленности, сельского хозяйства, спорта, простых граждан, не акцентируясь на отдельных отраслях экономики, таких как добыча сырья и торговля. Только благодаря такой разносторонне направленной мотивации возможно успешное существование и развитие экономики, бизнеса и науки.

Мотивация к труду сложна и если не принимать ее во внимание, это чревато социальными катаклизмами, которые являются плохими союзниками развития. Усложняет мотивацию, и это общемировая проблема, наличие свободного времени у населения, которое позволяет людям задумываться над вопросами не волновавшими общество несколько десятилетий назад.

Перед государством стоит достаточно непростая задача, т. к. очевидно, что мотивировать всех граждан одними способами невозможно. Общество многослойно. Одни, вообще ничего не требуют от государства, к ним можно отнести так называемых космополитов, ставящих интересы всего человечества выше интересов отдельной нации, маргинальных элементов с отсутствием системы мотивации как таковой. Другие, и их большинство, следуя своим эгоистичным порывам склонны требовать от государства, в то же время имея

представление о том как государство должно вести себя в отношении всего народа и каким оно должно быть. Правительство должно учитывать эти два направления для выработки действенных мер направленных на увеличение показателей производительности труда.

Система ценностей и установок современного общества сформировалась под влиянием массового потребления. Данный факт позволяет поместить в основу анализа мотивации государством своих граждан «Модель восьми потребностей В. Тамберга и А. Бадьина» [1].

Безопасность — согласно статистическим данным и опросам работников различных отраслей данная потребность безусловно лидирует (18—20 % респондентов считают ее приоритетной). Здесь, с одной, стороны правительство должно обеспечить личную безопасность работников — контроль за соблюдением мер по охране труда, мониторинг технологической оснащенности предприятий и ее возрастной структуры, гарантии страховых выплат. Данное направление мотивации в России заслуживает особого внимания, в настоящее время осуществляются робкие попытки в этой сфере. К последним из них относится внесение поправок в закон об обязательной аттестации рабочих мест. С другой стороны каждый гражданин страны хочет быть уверенным в том, что в случае опасности, будь то террористы или нападение из вне, государство в состоянии дать отпор и обеспечить безопасность. Это направление мотивации носит больше пропагандистский характер и в нашей стране в последние годы с этим проблем нет.

Доминирование — формы реализации данного базового устремления очень широки — от банального карьеризма и агрессивного стремления разбогатеть любой ценой до невинного желания быть «не таким, как все». Что бы удовлетворить эгоистические потребности людей в доминировании необходимо чтобы работали так называемые «социальные лифты». Отсутствие в обществе уверенности в том, что профессионализм, социально ответственное поведение будут вознаграждены, ведет к социальной апатии населения, недоверию к властям. Результат неработающего социального лифта — безразличие к выборам, появление радикальных группировок, обострение межнациональных отношений. В экономической жизни «сломанный» социальный лифт вызывает стагнацию производительности труда, отсутствие инноваций и низкую активность малого и среднего бизнеса. Эта симптоматика характерна для современной России. Создание и развитие системы социальных лифтов является одной из задач долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года. Кроме личных

амбиций, в той или иной мере каждый гражданин хочет осознавать что его страна самая-самая. Демонстрация военной мощи страны, спортивных достижений способствуют созданию благоприятной социальной атмосферы, снятию напряжения и мотивирует народ трудиться на благо отечества.

Стремление к продолжению рода — фундаментальная мотивация всех живых существ. Данный мотив не требует подробных разъяснений, абсолютное большинство имеет потребность в создании семьи и деторождении и ждет от государства помощи и поддержки. Кроме того общество нуждается в наличии социальных стандартов многодетности в семьях, контроле демографической ситуации в стране, в стимулировании рождаемости.

Гедонизм сам по себе является очень мощным и доминирующим мотивом. Высшим благом и целью жизни провозглашается удовольствие, отсутствие боли и страдания. Человек в противовес своим желаниям иметь максимально доступными удовольствия требует от государства контроля над гедонистической сферой. В данном случае перед государством стоит задача создать условия при которых бы его граждане получали удовольствие от труда, учебы, семьи — так называемого, социально-приемлемого гедонизма. В современном мире где удовольствие стало культом, человек удовлетворяет свои потребности не затрачивая при этом моральных и физических сил, при наличии дуализма требований, решение такой задачи вряд ли реализуемо.

Экономия сил и ресурсов всегда была присуща человеку. С экономией тесно пересекаются и другие потребности, такие как гедонизм или доминирование. Роль и цель государства определяются созданием условий для экономии, т. е. что бы было что экономить и для чего. От государства в разрезе этой потребности требуется обеспечение возможности для экономии за счет грамотной банковской политики, невысокого уровня инфляции, достаточном для экономии уровне доходов.

Мотивация через потребность в заботе реализуется по средством эффективной работы социальных институтов. Отставание интересов своих граждан за пределами страны, социальная защита, тех кто по каким-то причинам не может реализовать себя в полной мере, позволяет также удовлетворить потребности населения в принадлежности и безопасности.

Исследование — познание мира вокруг себя — это мотивация присуща всем людям. На обывательском уровне от государства требуется доступ граждан к общественно значимой информации,

отвечающая актуальным потребностям пользователей. Это способствует обеспечению качества и безопасности жизни человека, реализации его социальной активности. Сюда входят вопросы, связанные с деятельностью государственных и муниципальных органов, участием граждан в системе местного самоуправления, социальной защитой граждан, состоянием окружающей среды, потребительской информацией, организацией здравоохранения. Не менее важны для человека жилищно-коммунальное обслуживание и обеспечение жильем, образовательные услуги, вопросы трудоустройства и все, что касается призыва на службу в вооруженные силы. В свою очередь отмена табу на доступ к информации по ряду социально-значимых тем, позволит избежать различного рода слухов, дестабилизирующих общественную жизнь страны. Конечно, необходимо, что бы граждане наблюдали вклад государства в развитие науки, техники и образования.

Разные мотивационные элементы неравнозначны. Одни потребности требуют системных изменений на уровне государства, другие — лишь корректировки. В любом случае, для успешной работы с мотивацией самой важной является информационная система, предназначенная для сбора обратной связи и информировании жителей различными способами и при помощи различных каналов.

Заинтересованность в работе порождает благоприятные установки по отношению ко всей совокупности общественных ценностей, а отсутствие заинтересованности и удовлетворенности, напротив становится социально-психологической основой различных форм негативного поведения. Состояние дел в обществе определяет степень заинтересованности граждан в созидательной деятельности.

### **Список литературы:**

1. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://bookzie.com/book\\_1243\\_glava\\_18\\_3.2](http://bookzie.com/book_1243_glava_18_3.2) (дата обращения 01.08.2013).

## СЕКЦИЯ 15.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ «ЦЕНТР-РЕГИОН» В ДОРОЖНОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Сагинов Замир Садыкович*

*инженер-дорожник,*

*г. Астана, Казахстан*

*E-mail: [z.saginov@mtc.gov.kz](mailto:z.saginov@mtc.gov.kz)*

*Аспанбетов Даулет Абайханович*

*докторант, Академия государственного управления  
при Президенте Республики Казахстан,*

*г. Астана, Казахстан*

*E-mail: [aspan777@inbox.ru](mailto:aspan777@inbox.ru)*

#### IMPROVING RELATIONS INTERBUDGETARY “CENTER-REGION” IN THE ROAD SECTOR REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*Saginov Zamir*

*engineer-road builder,*

*Astana, Kazakhstan*

*Aspanbetov Daulet*

*student Phd, the Academy of public administration under the President  
of the Republic of Kazakhstan,*

*Astana, Kazakhstan*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается действующее межбюджетное взаимодействие «Центр-Регион» по восстановлению сети автомобильных дорог областного и районного значения. Проанализирован зарубежный опыт методологического обеспечения по региональному распределению инвестиции. Предложены концептуальные основы по совершенствованию межбюджетных отношений в дорожном секторе Республики Казахстан.

## ABSTRACT

The article discusses the current interbudget interaction "Center-Region" to restore the road network of the regional and district level. Analyzed the foreign experience of methodological support for the regional distribution of investment. The conceptual framework for the improvement of intergovernmental relations in the road sector of the Republic of Kazakhstan.

**Ключевые слова:** автомобильные дороги местного значения, межбюджетные отношения, региональный баланс.

**Keywords:** roads of local importance, intergovernmental relations, regional balance.

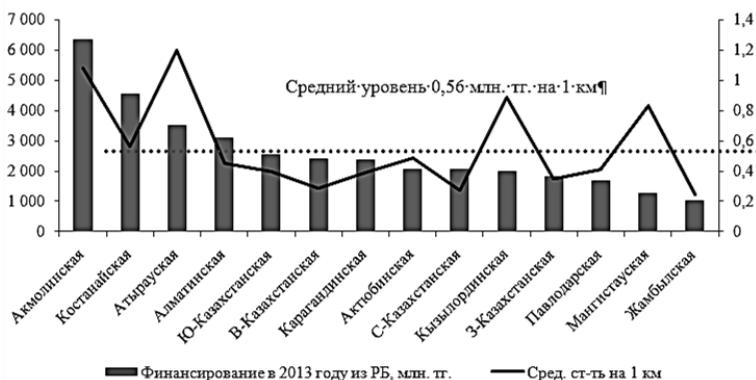
В свете стратегии развития Республики Казахстан до 2050 года «Новый политический курс состоявшегося государства» одним из трендов по совершенствованию государственного управления является децентрализация. Суть, которой заключается в предоставлении прав и необходимых ресурсов для принятия решений от центра к региональным органам власти. Естественно инициативы местных исполнительных органов должны иметь соответствующую финансовую поддержку. В связи с чем, в стратегическом документе немаловажная роль отведена совершенствованию бюджетной политики, в том числе межбюджетному взаимодействию «Центр-Регион». Как отметил Глава государства: «нужно не просто распределять бюджет страны, а инвестировать продуманно и выверено. ...Отношение к бюджетно-финансовому процессу должно стать бережным и продуманным» [3]. В тоже время данный процесс должен быть общественно прозрачным.

Одним из характерных вопросов межбюджетного взаимодействия является политика распределения целевых трансфертов из республиканского бюджета на развитие и восстановление автомобильных дорог областного и районного значения. Это направление также имеет потенциал совершенствования. Ввиду

чего, авторами поставлена задача проанализировать действующую систему и на основании зарубежного опыта дать практические рекомендации по улучшению процесса.

### ***Существующая система***

Все целевые трансферты на развитие и ремонт автомобильных дорог областного и районного значения осуществляются Министерством транспорта и коммуникаций РК (далее — МТК) в рамках соответствующих бюджетных программ (12.215.028). При распределении средств между 14 областями МТК исходит из общего предельно установленного значения по каждой области. Доля каждой области от общего объема является пропорциональной ее доли (в километрах) от общей протяженности дорог областного и районного значения. С учетом данного предельного значения, предпочтение отдается (1) уже строящимся проектам и (2) новым проектам, по которым представлен полный пакет документации.

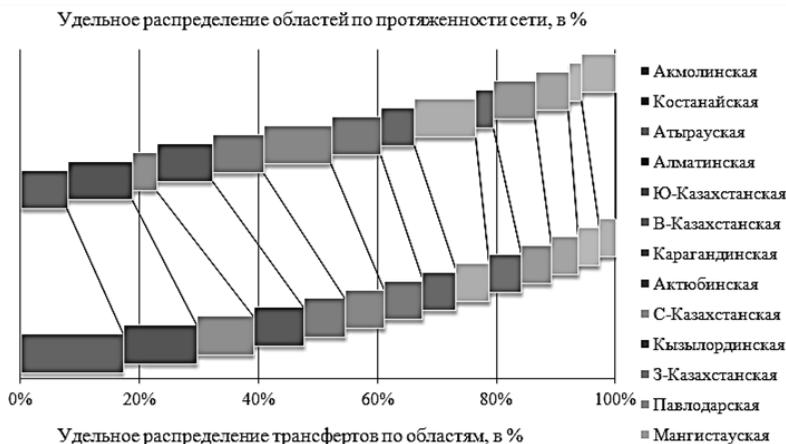


***Рисунок 1. Распределение целевых трансфертов из республиканского бюджета на автомобильные дороги областного и районного значения, млн. тенг. [2, с. 9]***

Таким образом, местные бюджеты несут затраты на ПСД даже до того, как у них появится уверенность в получении финансирования через целевые трансферты. Стоимость подготовки данной документации зачастую препятствует подаче проектных заявок. Роль МТК скорее ограничивается тем, чтобы удостовериться в том, что по каждому новому проекту предоставлен полный пакет документации, и что запрос на от каждой области не превышает предельно установленного значения. При условии соблюдения данных

требований МТК объединяет все предложения в детальную бюджетную заявку, подаваемую в Министерство финансов, которое впоследствии направляет данные предложения наряду с остальными бюджетными заявками МТК на рассмотрение республиканской бюджетной комиссии, а затем в Парламент, где утверждается годовой бюджет.

Данные по выделению целевых трансфертов в 2013 году (см. рис. 1 и 2) показывают, что 30 процентов средств целевых трансфертов сконцентрировано в Акмолинской и Костанайской областях. В 2013 году распределение целевых трансфертов среди областей не соответствовало протяженности областных и районных дорог в каждой области. Особо это выражено в Акмолинской, Атырауской и Кызылординской областях. Статистическое соотношение между поступлениями целевых трансфертов и протяженностью дорог было немного отрицательным ( $r = -0,1$ ).



**Рисунок 2. Соотношение распределение целевых трансфертов из республиканского бюджета на автомобильные дороги областного и районного значения и протяженности местной сети, %**

Вполне очевидно, что отсутствие методологической основы создает предпосылки регионального дисбаланса инвестиции, а процесс распределения инвестиций не соответствует принципам общественной прозрачности. В этой связи, для компенсации методологического обеспечения авторами проведен обзор международного опыта.

### ***Международный опыт*** [1, с. 76—84]

*Обзор опыта Европейских стран.* В большинстве Европейских стран управление дорогами местного значения передано в ведение местных исполнительных органов. В Европе подходы к распределению трансфертов варьируются в зависимости от государства. К примеру, в Нидерландах процесс децентрализации продвинулся дальше, чем у остальных. Там центральное правительство ограничивает степень своего вмешательства описанием общих задач развития, анализом региональных программ развития, а также анализом отчетов об оценке воздействия на окружающую среду. В Германии территориально-административные области (земли) играют ведущую роль. В Англии в качестве основных игроков выступают города, которые занимаются разработкой программ, таких как «Вызов города» и «Гордость города» с привлечением частного сектора и использованием механизмов государственно-частного партнерства. В Испании и Италии регионы управляют распределением примерно 60 процентов государственных затрат в данном секторе. Во Франции в ведении регионов находится всего десять процентов государственных затрат в связи с неравномерностью уровней, подчиняющихся местной администрации. В некоторых случаях (к примеру, в Италии) в дебатах принимают участие и другие заинтересованные стороны. Сюда относятся деловые ассоциации, представители частного сектора, а также представители местного населения. Страны, недавно вошедшие в Европейский Союз, (например, Польша) и страны, не являющиеся членами ЕС (например, Украина) также движутся в данном направлении. Ввиду децентрализации большой акцент делается на процессе гармонизации между стратегиями развития, разрабатываемыми на центральном уровне (т. е. проекты, спускающиеся «сверху»), и стратегиями развития, планируемыми на местном уровне (т. е. проекты, исходящие «снизу»). Данная концепция требует качественного диалога между различными заинтересованными сторонами, участвующими в процессах развития и территориального планирования. В Казахстане регионы (области) играют ключевую роль в гармонизации территориальных стратегий.

*Соединенные Штаты Америки.* В Соединенных Штатах Америки финансирование центральным правительством государственных автомагистралей началось еще в начале 20 столетия. В 1916 году согласно принятому закону о федеральной поддержке сети автодорог была создана система федеральных грантов, предоставляемых с целью строительства государственных автодорог. В соответствии с положениями закона 1916 года, отдельным штатам

разрешалось принимать решения относительно того, какие дороги нуждаются в инвестициях. Участие федерального правительства (в лице Министерства сельского хозяйства) заключалось всего лишь в обеспечении соблюдения стандартов проектирования, строительства, эксплуатации и обслуживания дорог. Финансирование распределялось на основе применения формулы: одна треть средств выделялась на основе существующей официальной протяженности дорог, треть на основе общей площади региона и еще одна треть на основе численности населения. Все средства предоставлялись при условии соблюдения требования о софинансировании суммы трансферта со стороны его получателя в пропорции 50:50.

Процесс субурбанизации и увеличение числа пользователей автодорог в период после второй мировой войны способствовали значительно увеличению объема федерального финансирования автомагистралей. Согласно закону о федеральной поддержке сети автодорог, принятому в 1956 году, предусматривалось, что национальная система магистралей, связующих отдельные штаты, общей протяженностью не более 40000 миль должна соединять основные крупнейшие города с пригородами и соответствующие пограничные пункты с Канадой и Мексикой.

Предусматривалось, что система будет полностью финансироваться за счет увеличения размера налога на строительство и поддержание федеральных автодорог: преимущественно федерального налога на бензин, налога на шины и тяжелые грузовые автомобили. Средства должны были размещаться на отдельном залоговом счете в Федеральном фонде автодорог. Определенные разногласия возникли при обсуждении формулы, на основе которой должны были распределяться денежные средства. Густонаселенные штаты и городские территории настаивали на том, чтобы численность населения выступала в качестве решающего фактора, в то время как штаты, в которых преобладали сельские населенные пункты, предлагали использовать в качестве основных такие критерии как общая площадь земель и протяженность автодорог. В окончательной редакции закона была достигнута договоренность о том, что в течение первых трех лет строительства средства будут распределяться на основании существующей формулы выделения федеральной помощи в автодорожной сфере (на основе всех трех критериев: протяженности дорог, общей площади земель и численности населения). В последующие годы распределение денежных средств будет осуществляться пропорционально доле стоимости строительства сети дорог. Другими словами, доля каждого штата,

ежегодно предоставляемая из фонда, является пропорциональной той доле затрат, которую берет на себя штат, по завершению всей системы автодорог.

В 70-е годы акцент в распределении средств финансирования передвинулся на содержание построенной системы междуштатных дорог, равно как и улучшение состояния магистралей, не связующих штаты, общественный транспорт и ремонт мостов. Действующее законодательство, известное под названием «SAFETEA-LU» (Закон о финансировании транспортного комплекса в XXI веке), первоначально охватывало период с 2005 по 2009 гг. В отсутствии какого-либо соглашения о реализации новой программы действие данного закона продлевалось девять раз. Закон до сих пор находится в силе. Действующее законодательство предусматривает четыре программы, а рамках которых осуществляется федеральная помощь в сфере автодорог, это Программа по эксплуатации междуштатных дорог, Программа по поддержке системы дорог национального значения (NHS), Программа развития наземного транспорта (STP), Программа по замене и реконструкции мостов.

В рамках Программы по эксплуатации междуштатных дорог выделяются средства на перекладку дорожного покрытия, восстановление и реконструкцию большинства маршрутов в системе дорог, связующих штаты. Выделяемые средства распределяются между штатами следующим образом:

33—1/3 % на основе общей протяженности полос движения на междуштатных магистральных;

33—1/3 % на основе общего пробега транспортных средств по основным междуштатным артериям;

33—1/3 % на основе размера ежегодных взносов, производимых каждым штатом в Правительственный фонд строительства автомагистралей в отношении автомобилей неиндивидуального пользования.

В рамках Программы по поддержке системы дорог национального значения финансируется улучшение состояния сельских и городских дорог, которые входят в национальную систему автомагистралей систему, в том числе и междуштатных дорог. Выделяемые средства распределяются между штатами с применением следующих принципов:

25 % на основе общей протяженности полос движения на основных артериях;

35 % на основе общего пробега транспортных средств по основным артериям;

30 % на основе объема потребления дизельного топлива;

10 % на основе общей протяженности полос движения на основных артериях на душу населения

*Таблица 1.*

**Средства, выделенные из Правительственного фонда строительства автомагистралей в 2011 году по программам (в млрд. долл. США)**

<b>Наименование расходов</b>	<b>Объем финансовых ресурсов, млрд. долл. США</b>
Эксплуатация междуштатных дорог	5,652
Система дорог национального значения	6,923
Наземный транспорт	7,268
Реконструкция мостов	4,859
Эквити-бонусы	10,714
Прочее	4,832
<b>ИТОГО</b>	<b>40,248</b>

Программа развития наземного транспорта финансирует предоставление целевых денежных субсидий федеральным правительством штатам и округам на улучшение состояния любых автомагистралей, которые могут претендовать на федеральную поддержку, а также проекты строительства мостов на любой дороге общественного пользования, инвестиции в массовый транспорт, а также строительство терминалов и прочих объектов инфраструктуры для городских и междугородных автобусов. Предоставляемые средства распределяются между штатами следующим образом:

25 % на основе общей протяженности полос движения на магистральных, претендующих на федеральную поддержку;

40 % на основе общего пробега транспортных средств по магистральям, претендующим на федеральную поддержку;

35 % на основе предполагаемого размера взносов в Правительственный фонд строительства автомагистралей.

И, наконец, Программа по замене и реконструкции мостов, финансирует замену, реконструкцию и планово-предупредительное техническое обслуживание любых автодорожных мостов. Выделение денежных средств в рамках данной программы основано на относительной доле каждого штата в общем объеме затрат на ремонт всех автомобильных мостов, нуждающихся в ремонте, по решению федерального правительства.

Как показано в Таблице 1, указанные четыре программы составили около 60 процентов всех денежных средств, выделенных из Правительственного фонда строительства автомагистралей в 2011 году. Большая часть оставшихся средств пошла на выплату так называемых «экви-ти-бонусов» (то есть бонусов, обеспечивающих справедливость). Один из таких бонусов гарантирует, что каждый штат получит, по крайней мере, минимальный процент налогов, которые он перечисляет в Правительственный фонд строительства автомагистралей. Два других бонуса защищают штаты от сокращения расходов с прошлых лет. Всем штатам гарантируется минимальное увеличение средней суммы, полученной в рамках предыдущей программы.

Помимо этого, некоторым штатам (штаты с низкой плотностью населения, низкой численностью населения, низким средним семейным доходом, высоким уровнем смертности от несчастных случаев на междуштатных дорогах, а также штаты с высоким уровнем налогов на автомобильное топливо) гарантирован процент от общей суммы не менее среднегодовой доли штата в рамках предыдущей программы (TEA-21). Поскольку программа TEA-21 предусматривала сходные положения об освобождении от ответственности, и каждая предшествующая программа также включала такого рода положения, сумма федерального финансирования автомагистралей, выделяемая каждому штату в 2012 году, до сих пор находится под влиянием первоначальной системы распределения денежных средств, созданной в 1916 году, которая, как уже ранее упоминалось, базировалась на таких основных критериях как общая площадь земель, общая протяженность почтовых дорог и общая численность населения.

Формула финансирования, используемая в настоящее время, подвергается обширной критике. Критикующие отмечали, что так называемые «экви-ти-бонусы» не имеют под собой технического обоснования. В принципе, ни прошлый уровень финансирования, ни объем прошлых взносов в Правительственный фонд строительства автомагистралей не должны обязательно соотноситься с текущими затратами на содержание дорог или инвестиционными нуждами. Малонаселенные штаты с низким уровнем взносов в фонд могут при этом иметь многокилометровые магистрали, являющиеся ключевыми артериями в национальной системе автодорог, которые нуждаются в ремонте. Однако исследования альтернативных формул финансирования автомагистралей показали, что взносы в фонд на самом деле тесно соотносятся с требуемыми затратами, по крайней мере, на содержание дорог.

Критики также приводили аргумент о том, что формула распределения денежных средств должна однозначно включать показатели фактического состояния автомагистралей, такие как километраж дорожного покрытия плохого качества или количество мостов, нуждающихся в ремонте. Согласно такому подходу штатам с наихудшим состоянием автодорог предоставлялась бы большая доля денежных средств по сравнению со штатами, дороги и мосты, в которых находятся в лучшем состоянии. Тем не менее, применение такой формулы может порождать порочные стимулы, поощряя штаты позволять такую ситуацию, при которой качество автодорожной инфраструктуры в штате будет ухудшаться, с целью получения более весомой доли федерального финансирования. Более того, такой подход предусматривал бы денежное вознаграждение для штатов, имеющих наихудшее состояние автодорог и мостов, наказывая при этом штаты, заботящиеся о поддержании данной инфраструктуры в надлежащем состоянии. Таким образом, реформы в сфере применения формул финансирования автомагистралей все еще находятся в процессе дебатов в Конгрессе США.

#### **Концептуальные предложения по совершенствованию межбюджетных отношений в дорожном секторе Республики Казахстан**

Рассмотренный зарубежный опыт объективно показывает что методологическое сопровождение распределения инвестиции в региональном разрезе объективно способствует стимулированию местных исполнительных органов по восстановлению дорог и улучшению их технического содержания.

Принимая во внимание, имеющуюся общедоступную статистическую информацию, выработано концептуальное предложение по совершенствованию межбюджетных отношений, в части регионального распределения бюджетных средств из республиканского бюджета по направлению «автомобильные дороги».

Данная методологическая концепция нацелена сбалансирование межбюджетного взаимодействия «Центр-Регион», а также создание общественной открытости по данному вопросу.

Согласно предлагаемой методике общий объем гарантированного целевого трансферта на развитие и ремонт автомобильных дорог местного значения (далее — общий объем гарантированного целевого трансферта) (кроме городов Алматы и Астаны), доводится Министерством экономики и бюджетного планирования, исходя из установленного процентного соотношения к доходной части республиканского бюджета. Из эмпирических данных указанное процентное соотношение варьируется от 0,71 до 0,8 %.

Далее общий объем гарантированного целевого трансферта разделяется на 7 долей, согласно удельной доли критериев по формуле 1, указанных в таблице 2.

$$T = t_1 + t_2 + t_3 + t_4 + t_5 + t_6 + t_7 \quad (1)$$

где:  $T$  — общий объем гарантированного трансферта, млн. тг.;

$t_{in}$  — объем гарантированного трансферта из республиканского бюджета по  $i$ -критерию, в тыс. тг., который определяется:

$$t_{in} = T * y \quad (2)$$

где:  $y$  — удельный объем в процентном отношении к общему объему гарантированного трансферта из республиканского бюджета, в %.

**Таблица 2.**

**Критерии определения гарантированного целевого трансферта**

№ п/п	Удельная доля, %	Критерии оценки распределения	Принцип критерия (обоснование)
1	20	на основе общей протяженности дорог;	«Чем больше дорог — тем больше необходимо финансирование»
2	20	на основе соотношения расходов местного бюджета и целевых трансфертов	Коэффициент экономической справедливости — 1; Стимулирование заинтересованности повышения расходов местного бюджета на дорожную сеть.
3	15	на основе качество исполнения	Коэффициент эффективности местных исполнительных органов: — освоение; — качество дорожно-строительных работ.
4	15	обеспеченность автомобильными дорогами на 10 тыс. человек населения области;	Учесть демографические особенности региона, которые косвенно показывают потребительские свойства дорог
5	15	на основе показателей грузооборота и пассажирооборота;	Учет деятельности пользователей дорог

6	10	на основе протяженности дорог в хорошем состоянии;	Оценка качества действий местных исполнительных органов по сохранению автомобильных дорог
7	5	на основе удельной доли доходов в республиканский бюджет	Коэффициент экономической справедливости 2; Экономическая справедливость между областями донорами и реципиентами
	100	ИТОГО	

Таким образом, объем гарантированного трансферта из республиканского бюджета для  $i$ -области рассчитывается исходя из суммы значений критериев:

$$T_{j \text{ обл.}} = \sum K_{j \text{ 1-7}} \quad (3)$$

где  $K_{j \text{ 1-7}}$  — объем гарантированного трансферта  $i$ -области на основании 7 критерий

***Критерий № 1. На основе общей протяженности дорог***

*Описание критерия.* Критерий «Общая протяженность дорог» характеризует фактическую протяженность дорожной сети рассматриваемого региона. Ценность данного критерия обозначена основной формой определения функциональности местной дорожной сети.

*Статистические источники.* Статистические данные производятся исходя из технических паспортов автомобильных дорог местного значения. Официальная статистика ведется Комитетом автомобильных дорог МТК РК ежегодно по состоянию на 1 января каждого рассматриваемого периода [4].

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта  $i$ -области на основании критерия № 1 ( $K_{j1}$ ) рассчитывается по формуле 4:

$$K_{j1} = t_1 * (I_j / I \text{ общ.} * 100 \%) \quad (4)$$

где:  $I_j$  — протяженность автомобильных дорог местного значения  $i$ -области;

$I \text{ общ.}$  — общая протяженность автомобильных дорог местного значения.

***Критерий № 2. На основе соотношения расходов местного бюджета и целевых трансфертов (коэффициент экономической справедливости — 1)***

*Описание критерия.* Критерий характеризует софинансирование из местного бюджета реализацию бюджетных инвестиционных

проектов и текущих расходов на содержание. Ценность данного критерия заключается в повышении экономической заинтересованности повышения расходов местного бюджета.

*Статистические источники.* Статистические данные принимаются исходя информации Министерства финансов РК по 012 и 028 программам Министерства транспорта и коммуникаций РК. Данные по софинансированию из местного бюджета принимаются по программам Единой бюджетной классификации Республики Казахстан «Экономическая классификация расходов» согласно таблице 4 [5]:

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта *i*-области на основании критерия №2 ( $K_{j2}$ ) рассчитывается по формуле 5:

$$K_{j2} = t_2 * (V_j / \sum V_{jn} * 100) \quad (5)$$

где:  $V_j$  — процентное соотношение расходов местного бюджета на развитие и ремонт *i*-области к суммарному объему финансирования с учетом целевых трансфертов за рассматриваемый период времени, в % и рассчитывается по формуле 5.1:

$\sum V_{jn}$  — суммарное процентное соотношение расходов местного бюджета на развитие и ремонт *i*-области к суммарному объему финансирования с учетом целевых трансфертов за рассматриваемый период времени в целом по республике, в % (кроме городов Алматы и Астаны)

$$V_j = D_{Rj} / (D_{Rj} + D_{Tj}) * 100 \quad (5.1)$$

где:  $D_{Rj}$  — расходы местного бюджета на развитие и ремонт *i*-области;  
 $D_{Tj}$  — объем целевых трансфертов республиканского бюджета на развитие (028) и ремонт (012) *i*-области;

Таблица 3.

**Бюджетные программы характеризующие финансирование  
развитие и ремонт автомобильных дорог местного значения**

Функциональная группа			
	Функциональная подгруппа		
		Администратор бюджетных программ	
			Программа
			Наименование
<b>1</b>			<i>Государственные услуги общего характера</i>
<b>1</b>	<b>01</b>		<i>Представительные, исполнительные и другие органы, выполняющие общие функции государственного управления</i>
12	01	<b>215</b>	<b>Министерство транспорта и коммуникаций Республики Казахстан</b>
12	01	215	012 Целевые текущие трансферты областным бюджетам, бюджету города Астаны на капитальный и средний ремонт автомобильных дорог областного и районного значения и улиц города Астаны
12	01	215	028 Целевые трансферты на развитие областным бюджетам, бюджетам городов Астаны и Алматы на развитие транспортной инфраструктуры
12	01	<b>268</b>	<b>Управление пассажирского транспорта и автомобильных дорог области</b>
12	01	268	003 Обеспечение функционирования автомобильных дорог
12	01	268	007 Целевые трансферты на развитие бюджетам районов (городов областного значения) на развитие транспортной инфраструктуры
12	01	268	008 Целевые текущие трансферты бюджетам районов (городов областного значения) на капитальный и средний ремонт автомобильных дорог районного значения (улиц города)
12	01	<b>458</b>	<b>Отдел жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и автомобильных дорог района (города областного значения)</b>
12	01	458	022 Развитие транспортной инфраструктуры
12	01	458	023 Обеспечение функционирования автомобильных дорог
12	09	<b>268</b>	<b>Управление пассажирского транспорта и автомобильных дорог области</b>
12	09	268	002 Развитие транспортной инфраструктуры

### **Критерий № 3. Качество исполнения (коэффициент эффективности местных исполнительных органов)**

*Описание критерия.* Критерий характеризует качество реализации бюджетных инвестиционных проектов и текущих расходов на ремонт и содержание. Ценность данного критерия заключается в учете качества дорожно-строительных работ и степени освоения бюджетными администраторами. Данный критерий, будет в своем роде, коэффициент эффективности местных исполнительных органов и предполагает стимулирующее воздействие.

Комплексный показатель качества исполнения формируется из двух составляющих:

- |   |  |
|---|--|
| i) качество дорожно-строительных работ, в % (количество устраненных своевременно предписаний/к общему количеству предписаний ГУ «ОблЖолЛабораторий»). | ii) степень освоения, в % (объем освоенных целевых трансфертов/к общему объему целевых трансфертов). |
|---|--|

При этом:

от 95—100 % — отлично;  
от 90—95 % — хорошо;  
от 85—90 % —  
удовлетворительно;  
от 75—85 % —  
неудовлетворительно;  
менее 75 % — плохо.

При этом:

от 97—100 % — отлично;  
от 94—97 % — хорошо;  
от 91—94 % —  
удовлетворительно;  
от 88—91 % —  
неудовлетворительно;  
менее 88 % — плохо.

Весовой доля в комплексном равна по 50 %. Вместе с тем, регион набравший значение показателя менее 81,5 % исключается из распределения ПУЛа.

*Статистические источники.* Статистические данные принимаются исходя информации ГУ «ОблЖолЛабораторий» КАД МТК РК и Министерства финансов РК.

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта *i*-области на основании критерия №3 ( $K_{j3}$ ) рассчитывается по формуле 6:

$$K_{j3} = t_2 * (Q_j / \sum Q_{jn} * 100) \quad (6)$$

где:  $Q_j$  — комплексный показатель качества исполнения местными исполнительными органами ремонта и развития дорог местного значения *i*-области, в %, который рассчитывается формуле 6.1:

$\sum Q_{jn}$  — комплексный показатель качества исполнения местными исполнительными органами ремонта и развития дорог местного

значения в целом по республике, в % (кроме городов Алматы и Астаны)

$$Q_j = (Q_{jp} + Q_{jz})/2 \quad (6.1)$$

где:  $Q_{jp}$  — показатель качества дорожно-строительных работ, в %, который рассчитывается формуле 6.1.1;

$Q_{jz}$  — показатель полноты освоения бюджетных средств предусмотренных на развитие и ремонт дорог местного значения, в %, который рассчитывается по итогам финансового года, по формуле 6.1.2.

$$Q_{jp} = Q_{jp \text{ устр.}} / Q_{jp \text{ общ.}} * 100 \quad (6.1.1)$$

где:  $Q_{jp \text{ устр.}}$  — количество своевременно устраненных нарушений, выявленных ГУ «Облжоллаборатория», ед.

$Q_{jp \text{ общ.}}$  — общее количество выявленных нарушений «Облжоллаборатория», ед.

$$Q_{jz} = D_{j \text{ осв.}} / D_{j \text{ предус.}} * 100 \quad (6.1.2)$$

где:  $D_{j \text{ осв.}}$  — объем освоенного целевого трансферта, тыс. тг.;

$D_{j \text{ предус.}}$  — объем предусмотренного целевого трансферта, тыс. тг..

#### **Критерий № 4. На основе обеспеченности автомобильными дорогами на 10 тыс. человек населения области**

*Описание критерия.* Критерий характеризует степень физического охвата местного населения в автомобильных дорогах. Ценность данного критерия обозначена определением косвенных потребительских свойств региональной дорожной сети.

*Статистические источники.* Статистические данные производятся исходя из технических паспортов автомобильных дорог. Официальная статистика ведется Комитетом автомобильных дорог МТК РК ежегодно по состоянию на 1 января каждого рассматриваемого периода. Количество населения принимается исходя данных Агентства Республики Казахстан по статистике [6].

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта  $i$ -области на основании критерия № 4 ( $K_{j4}$ ) рассчитывается по формуле 7:

$$K_{j4} = t_4 * (L_j / \sum L_{jn}) \quad (7)$$

где:  $L_j$  — обеспеченность населения в дорогах  $i$ -области, км на 10 тыс.чел., и рассчитывается следующим образом формула 8:

$\sum L_{jn}$  — обеспеченность населения республики в дорогах, км на 10 тыс. чел. (кроме городов Алматы и Астаны)

$$L_j = (N_j / l_j) / 10\,000 \quad (8)$$

где:  $l_j$  — протяженность автомобильных дорог местного значения  $i$ -области, км;

$N_j$  — количество населения  $i$ -области, чел.

**Критерий № 5. На основе показателей грузооборота и пассажирооборота**

*Описание критерия.* Критерий характеризует транспортную работу выполняемую автомобильными дорогами. Ценность данного критерия заключается в учете деятельности пользователей автомобильных дорог.

*Статистические источники.* Статистические данные принимается исходя информации Агентства Республики Казахстан по статистике [6].

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта  $i$ -области на основании критерия № 5 ( $K_{j5}$ ) рассчитывается по формуле 9:

$$K_{j5} = t_5 * (P_j / \sum P_{jn}) \quad (9)$$

где:  $P_j$  — среднеарифметическое значение транспортной работы, в %, которое рассчитывается по следующей формуле 9.1:

$$P_j = (A_j + F_j) / 2 \quad (9.1)$$

где:  $A_j$  — удельная доля  $i$ -области в суммарном показателе пассажирооборота, %, которая рассчитывается по формуле 9.1.1);

$F_j$  — удельная доля  $i$ -области в суммарном показателе грузооборота, %, которая рассчитывается по формуле 9.1.2).

$$A_j = a_j / \sum a_j * 100 \% \quad (9.1.1)$$

где:  $a_j$  — показатель пассажирооборота  $i$ -области, млн. пкм;

$\sum a_j$  — пассажирооборот в целом по республике за исключением городов Алматы и Астана, млн. пкм;

$$F_j = f_j / \sum f_j * 100 \% \quad (9.1.2)$$

где:  $a_j$  — показатель грузооборота  $i$ -области, млн. ткм

$\sum f_j$  — грузооборот в целом по республике за исключением городов Алматы и Астана, млн. ткм;

**Критерий № 6. На основе протяженности дорог в хорошем состоянии**

*Описание критерия.* Критерий характеризует транспортно-эксплуатационное состояние сети автомобильных дорог. Ценность данного критерия заключается в оценке качества действий местных исполнительных органов по сохранению автомобильных дорог.

*Статистические источники.* Статистические данные производятся исходя из отчетов по результатам весеннего и осеннего осмотров. (В последующем по мере совершенствования систем управления дорогами, будет внедрен показатель IRI (международный индекс ровности покрытия). Ровность через колебания, воздействует на комфорт движения и дорожные издержки транспортных средств и является интегральным показателем состояния покрытия. Официальная статистика ведется Комитетом автомобильных дорог МТК РК ежегодно по состоянию на 1 января каждого рассматриваемого периода.

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта  $i$ -области на основании критерия №6 ( $K_{j6}$ ), рассчитывается по формуле 10:

$$K_{j6} = t_6 * (G_j / \sum G_{jn}) \quad (10)$$

где:  $G_j$  — удельный вес протяженности местной сети в хорошем транспортно-эксплуатационном состоянии  $i$ -области, %. Показатель рассчитывается по формуле 10.1)

$\sum G_{jn}$  — сумма удельного веса протяженности местной сети в хорошем транспортно-эксплуатационном состоянии в целом по республике, % (кроме городов Алматы и Астаны)

$$G_j = g_j / l_j * 100 \% \quad (10.1)$$

где:  $g_j$  — протяженность местной сети в хорошем транспортно-эксплуатационном состоянии  $i$ -области, %

$l_j$  — протяженность автомобильных дорог местного значения  $i$ -области.

**Критерий № 7. На основе удельной доли доходов в республиканский бюджет (коэффициент экономической справедливости — 2)**

*Описание критерия.* Критерий характеризует регион как донора или реципиента в общей доле доходов в государственный бюджет. Ценность данного критерия заключается экономической справедливости.

*Статистические источники.* Статистические данные принимается исходя информации Налогового Комитета Министерства финансов РК [7].

*Формула расчета.* Объем гарантированного трансферта  $i$ -области на основании критерия №7 ( $K_{j7}$ ) рассчитывается по формуле 11:

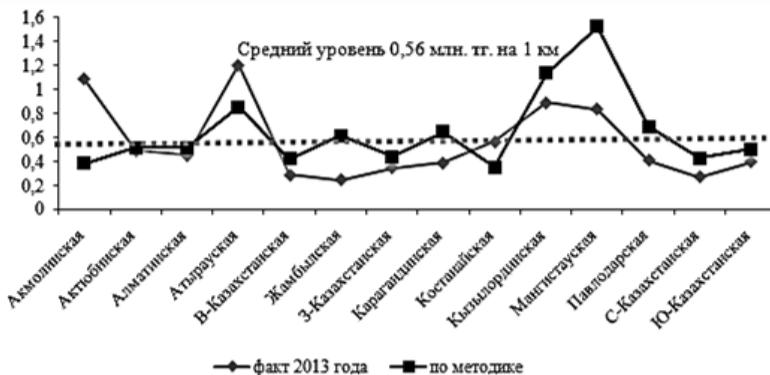
$$K_{j7} = t_7 * J_j \quad (11)$$

где:  $J_j$  — удельная доля  $i$ -области в доходной части республиканского бюджета, % (кроме городов Алматы и Астаны)

### Основные выводы

В качестве примера проведен расчет регионального распределения инвестиции при суммарном объеме целевых трансфертов аналогично объему финансирования уровня 2013 года 37 млрд. тенге.

При рассмотрении диаграммы соотношения удельной доли протяженности местной сети и распределение целевых трансфертов по областям, аналогичное вышеуказанное соотношение на рисунке 2 приобрело оттенок сбалансированности.



**Рисунок 3. Удельный объем финансирования на 1 км местной сети**

Также проводя аналогию расчетов по удельным расходам на 1 км, то относительный разброс минимизировался. В тоже время области с небольшой протяженностью имеют сравнительное преимущество, благодаря 2 и 4 критерию, которые в данном случае нивелируют минимальные характеристики сети.

## **Заключение**

Таким образом, представленное методологическое сопровождение объективно делает процесс регионального распределения инвестиции весьма прозрачным, а баланс объективных показателей достаточно простым в использовании. Задействованные стимулирующие механизмы прямого и косвенного воздействия отвечают принципам совершенствования государственного управления. Вместе с тем, отход от действующей системы финансирования к гарантированному объему целевых трансфертов, отражает суть в предоставлении прав и необходимых ресурсов для принятия решений от центра к региональным органам власти.

## **Список литературы:**

1. Бюре Ж. Отчет № 70923-KZ «Казахстан целевые трансферты на развитие». Раздел — транспортный сектор. — С. 76—84.
2. Материалы заседания Правительства по вопросу «Развития автодорожной отрасли» от 21 мая 2013 года. Презентация Комитета автомобильных дорог МТК РК. — С. 9.
3. Послание Главы Государства народу Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства».
4. Официальный сайт Министерства транспорта и коммуникации Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://mtc.gov.kz/index.php/ru/komitet-avtomobilnykh-dorog/statisticheskie-dannye>. (дата обращения 08.07.2013).
5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.gov.kz>. (дата обращения 08.07.2013).
6. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.stat.kz>. (дата обращения 09.07.2013).
7. Официальный сайт Налогового комитета Министерства финансов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.salyk.gov.kz/ru/nk/statistika/Pages/default.aspx> (дата обращения 09.07.2013).

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МОРСКИЕ ПОРТЫ УКРАИНЫ**

*Горбаченко Станислав Анатольевич*

*канд. экон. наук, ст. преподаватель  
кафедры Экономики и управления национальным хозяйством  
Одесского национального экономического университета,  
г. Одесса*

*E-mail: [stas\\_gorbachenko@ukr.net](mailto:stas_gorbachenko@ukr.net)*

## **PROBLEMS OF BRINGING IN INVESTMENTS IN MARINE PORTS OF UKRAINE**

*Gorbachenko Stanislav*

*candidate of Science, Economic and management a national economy  
department, Odessa National Economic University,  
Odessa*

### **АННОТАЦИЯ**

Целью данной статьи является определение возможных путей привлечения инвестиций в украинские морские порты. Для достижения поставленной цели необходимо провести оценку существующей законодательной базы инвестиционной деятельности в сфере портового хозяйства, учитывая, что порты в Украине являются государственными предприятиями. Результатом должна стать формулировка основных направлений возможного сотрудничества государственного и частного сектора (аренда, концессия, приватизация), предложений по привлечению инвестиций в портовое хозяйство и оптимизации тарифов на услуги морских портов.

### **ABSTRACT**

The purpose of this article is determination possible ways of bringing in investments in Ukrainian marine ports. For achievement of the put purpose it is necessary to conduct the estimation existent legislative base of investment activity in the field of port economy, taking into account that ports in Ukraine are state enterprises. Formulation of basic directions is possible collaboration of state and private sector (lease, concession and privatization) must become a result, suggestions on bringing investments in a port economy and optimizations tariffs on services of marine ports.

**Ключевые слова:** морские порты; инвестиции; концессия.

**Keywords:** marine ports; investments; concession.

Порты являются ключевым элементом, на котором замыкается деятельность практически всех предприятий и организаций морехозяйственного комплекса Украины. С одной стороны, Украина обладает выгодным географическим положением, которое объективно создает условия для привлечения значительных грузопотоков, а также довольно мощный портовый потенциал, который основывается на деятельности 18 морских торговых портов. Однако инвестирование в портовую инфраструктуру считается довольно рискованным, что связано, в первую очередь, с устаревшей нормативной базой, которая фактически, отображает советскую модель функционирования портов. На сегодняшний день Украина остаётся единственным государством на постсоветском пространстве, где не были проведены коренные реформы в портовой сфере. В свою очередь, Россия, Грузия, страны Балтии именно за счёт либерализации и приватизации портовой сферы постоянно наращивают транзитный потенциал.

В Украине же все основные морские торговые порты являются государственными предприятиями, а их статус закреплён в «Кодексе торгового мореплавания Украины». Учитывая это, украинское портовое хозяйство нуждается в неотложных преобразованиях в сфере имущественных отношений, технической модернизации и совершенствовании организационной модели функционирования морских портов.

В настоящее время наибольшая часть грузооборота украинских морских портов, приходится на экспорт и транзит в Россию, Казахстан и другие стран СНГ. Наименьший удельный вес занимают внутренние перевозки. По данным Государственной службы статистики Украины, грузооборот морских портов в 2012 году сократился на 0,7 % по сравнению с 2011-м и упал до 154 миллионов тонн. Более чем на 15 % снизились объёмы импортных грузов (16,5 млн. т), ещё хуже обстоят дела с транзитными грузами — их обработано в украинских портах всего 38,78 млн. тонн, что на 18,5 % меньше, чем годом ранее. Положительная динамика наблюдается лишь в сегменте экспортных грузов, объём которых увеличился на 14 %, в первую очередь, за счёт интенсивного экспорта украинского зерна [2].

На рынке портовых услуг Украины наблюдается четкое региональное разделение в зависимости от мощности портов и уровня их развития. Можно сказать, что оно сложилось исторически и зависит, в основном, от географического расположения конкретного

порта и объемов капиталовложений в развитие транспортной инфраструктуры региона. В этом контексте выделяют:

- Азовский регион (Мариуполь, Бердянск, Геническ);
- Крымский регион (Керчь, Феодосия, Ялта, Севастополь, Евпатория);
- Днепро-Бужский регион (Херсон, Николаев, Октябрьск, Скадовск);
- Черноморский регион (Ильичевск, Одесса, Южный);
- Дунайский регион (Измаил, Рени, Усть-Дунайськ).

Наибольший удельный вес (свыше 50 %) в грузообороте занимают Одесский, Ильичевский и Южный морские торговые порты или, как их ещё называют «Порты Большой Одессы» (табл. 1). Их лидирующее положение обусловливается, большой пропускной способностью, наиболее подходящими морскими подходами и возможностью принимать суда осадкой до 14,5 метров.

*Таблица 1.*

**Динамика грузооборота морских портов Украины [2]**

<b>Грузооборот, тыс. т.</b>	<b>1995 г.</b>	<b>2000 г.</b>	<b>2005 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2012 г.</b>
Измаил	3623	3637	6653	6633	4951
Ильичевск	8115	12635	14969	15053	13530
Мариуполь	6343	10182	14774	15935	15054
Одесса	17376	25899	26846	24701	25607
Рени	2541	1122	2956	1587	1599
Феодосия	1487	4674	1360	3183	3920
Херсон	2056	2390	2716	2347	2926
Южный	4843	13046	20699	18221	22639

Общее падение грузооборота можно объяснить несколькими факторами. Прежде всего, стоит отметить непродуманную тарифную политику в совокупности с не всегда оправданным государственным вмешательством. Эта проблема присуща не только Украине. Многие страны перешли к установлению централизованных тарифов, которые используются в виде базисных либо максимальных ставок для заданных стандартных условий переработки [1, с. 16]. В странах с централизованными тарифами, как правило, наихудшие условия перевалки грузов, что делает невыгодным заход туда судна. Кроме того, политика государственного вмешательства обуславливает необходимость создания компетентного тарифного органа способного разрабатывать обоснованные тарифные ставки.

Именно вследствие тарифных проблем из 29 линий, которые заходили в порты Украины в 2011 году, в 2012 осталось 25. В частности, покинули украинский рынок такие компании как HJS и MISCMTS.

В отличие от Украины, правительства России и Румынии, например, наоборот кардинально уменьшили портовые тарифы и сборы, и усилили, таким образом, позиции местных портов, и экспортёров. Поэтому заход стандартного контейнеровоза в Констанцу (Румыния) стоит около 19 тыс. дол., в Новороссийск — 21 тыс., в то время как в Одессу — почти 45 тыс. (табл. 2).

*Таблица 2.*

**Сравнительные тарифы на судозаход контейнеровозов, тыс. дол.**

	<b>Судозаход в порт</b>	<b>Судозаход в страну</b>
Украина	–	98,6
Румыния	–	49,5
Турция	–	49,7
Россия	–	52,6
Греция	–	24,2
Одесса	48,0	–
Южный	65,0	–
Новороссийск	21,0	–
Констанца	18,8	–

Спад объемов переработки в сегменте импортных грузов можно пояснить и резким повышением таможенных тарифов. Ухудшило ситуацию ужесточение правил досмотра транзитных грузов при их таможенном оформлении. В результате значительная часть грузопотока начала доставляться в порты Румынии и Молдовы, а уже затем на автотранспорте украинским получателям.

Также негативное влияние на грузооборот оказали и рыночные факторы: строительство новых портов и терминалов в России, уменьшение объёмов перевозки минеральных удобрений и т. д.

Учитывая сложившуюся ситуацию, возможны два варианта дальнейшего развития отечественного портового хозяйства. Первый — это тотальная приватизация, то есть продажа украинских портов иностранным консорциумам. Эти консорциумы могут быть созданы на базе российских, казахских или китайских промышленно-финансовых групп, которые имеют постоянные контакты с транзитными грузами.

Второй — поиск целевых инвесторов, которые готовы вкладывать средства в развитие портового хозяйства. Именно

благоприятный инвестиционный климат и внедрения инновационных технологий могут вывести портовое хозяйство Украины на новый уровень. Однако, инвестиции в модернизацию существующих и строительство новых мощностей должны быть защищены действующим законодательством Украины. С этой целью был принят Закон Украины «О морских портах Украины» [3]. Он призван, во-первых, обеспечить качественное законодательное урегулирование отношений, которые де-факто сформировались в портах в рамках государственно-частного партнерства, ведь во многих портах сегодня функционируют частные терминалы (зерновые, контейнерные и т. д.), и стивидорные компании.

В качестве примера можно рассмотреть партнерство ГП «Николаевский морской торговый порт» и компании «Бунге Украина». В 2011 году компания «Бунге» официально открыла терминал по перевалке зерна мощностью около 3 млн. тонн зерновых в год. Объем инвестиций в новый терминал составил около 40 млн. дол. В результате работы нового зернового терминала, ГП «Николаевский морской торговый порт» по итогам 2012 года показал рекордный грузооборот — 10,8 млн. тонн. Также эффективными проектами можно считать строительство Ильичёвского комплекса по переработке зерна и Николаевского — по переработке калийных удобрений [5, с. 65].

Во-вторых, принятие Закона, должно способствовать привлечению дополнительных инвестиций для развития отрасли за счет предоставления инвесторам законодательных гарантий защиты их прав. Среди инвесторов, которые выказывают устойчивую заинтересованность в развитии отечественного портового хозяйства, можно отметить крупнейшие международные транспортные компании MaerskLine (Дания), NHLA International (Германия) и CMA-CGM (Франция). Закон предусматривает так называемый компенсационный институт, который позволяет инвестору возвращать средства, вложенные в строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры портов, находящихся в государственной собственности. Такая компенсация будет осуществляться на основании специальных инвестиционных договоров, подписанных инвестором и администрацией морского порта.

Также, принятие Закона, сделало возможным ведение бизнеса в портах на основе договора концессии. Предусмотрен перечень объектов, которые могут быть переданы в концессию: причалы, подъездные пути, линии связи, инженерные коммуникации, средства снабжения. Для инвесторов концессия выгодна ещё и тем,

что согласно Земельному кодексу концессионер имеет право на получение и пользование земельным участком, на котором расположен объект концессии, без проведения земельных торгов. Планируется, что со временем институт концессии станет основным для портовой деятельности в Украине. Хотя работу по подготовке и принятию Постановления Кабинета Министров Украины «О передаче портов в концессию», следует ещё довести до логического конца, в первую очередь, стандартизировать форму договора и порядок расчета концессионных платежей.

Что же касается приватизации объектов портового хозяйства, она рассматривается лишь в качестве дополнительного или вспомогательного инструмента для привлечения инвестиций.

Среди направлений портовой деятельности, которые должны заинтересовать иностранных инвесторов можно выделить переработку контейнеров. Во-первых, в последние годы объём мировых контейнерных перевозок увеличивался в среднем на 8—9 % ежегодно. Специалисты считают, что данная тенденция сохранится и в дальнейшем [4, с. 78]. Во-вторых, развитие контейнерных перевозок является рычагом для развития всей портовой инфраструктуры. И, в-третьих, географическое положение Украины даёт возможность наиболее качественно обеспечивать транзит контейнерных грузов в европейскую часть России и в страны Черноморского бассейна.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что реализация потенциала украинских морских портов тормозится, в первую очередь проблемами с привлечением инвестиций в данную отрасль. Принятый Закон Украины «О морских портах Украины» должен создать законодательный базис для защиты интересов инвесторов, в том числе и в сфере портового хозяйства. Также, для повышения эффективности инвестиций, в Украине необходимо внедрять гибкие тарифные ставки, в которых бы предусматривались скидки и учитывались такие факторы как: стоимость перевезенного груза, затраты на производство, «ценность» продукции для конечного потребителя, а также интересы других участников грузоперевозок.

Кроме этого, необходимо определиться со статусом портовых комплексов, которые не будут переданы в концессию, аренду или не будут приватизированы в виду отсутствия спроса на них. Возможно, проекты на основе данных комплексов, будут интересны венчурным инвесторам.

### **Список литературы:**

1. Барышникова В.В. Современный порт в логистической цепочке доставки грузов / В.В. Барышникова // Економіка та упр. п-вамимашинобуд. галузі: пробл. теорії та практики. — 2009. — № 4. — С. 15—26.
2. Боняр С.М. Аналіз роботи морських торговельних портів України / С.М. Боняр, Я.Р. Корнійко [Електронний ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012\\_3/narezka/Vnutr\\_3\\_15\\_\\_2012\\_\\_109\\_.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012_3/narezka/Vnutr_3_15__2012__109_.pdf) (дата обращения 11.02.2013).
3. Закон України «Про морські порти України» від 17. 05. 2012 р. № 4709-VI.
4. Могалевкин И.М. Морское судоходство в мировой экономике и международных отношениях: современные функциональные и пространственные проблемы / И.М. Могалевкин М.: Наука, 2010. — 152 с.
5. Чекаловец В.И. Морские торговые порты Украины в условиях Европейской интеграции / В.И. Чекаловец, Г.П. Скворцов, С.В. Крыжановский // Транспорт. — 2007. — № 30 (458). — С. 63—68.

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО  
СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ  
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Кислицкая Наталья Александровна*

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики,  
финансов и природопользования*

*Южно-Российского института-филиала Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы,  
г. Ростов-на-Дону*

*E-mail: [n.kislitskaya@mail.ru](mailto:n.kislitskaya@mail.ru)*

**THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION  
OF THE ORGANIZATIONS OF HOUSING  
AND COMMUNAL SERVICES ON THE EXAMPLE  
OF THE ROSTOV AREA**

*Natalia Kislitskaya*

*candidate of Science, assistant professor of economy, finance and  
environmental management department of South-Russian institute-branch  
of the Russian academy of national economy and public service,  
Rostov-on-Don*

**АННОТАЦИЯ**

В данной статье рассматривается пути повышения эффективности финансирования жилищно-коммунального хозяйства в условиях его реформирования на примере Ростовской области. Сделан вывод о том, что для решения проблемы банкротства и убыточности предприятий ЖКХ со стороны государства необходимы меры по финансовому оздоровлению, что предполагает использование различных походов к конкретным предприятиям отрасли в зависимости от ситуации: от мер, обеспечивающих сохранение предприятия, до ликвидации предприятий через банкротство.

**ABSTRACT**

In this article it is considered ways of increase of efficiency financing of housing and communal services to conditions of its reforming on an example of the Rostov area. It is drawn a conclusion that measures are

necessary for the decision of a problem of bankruptcy and unprofitability of the enterprises of housing and communal services from the state on financial improvement that assumes use of various campaigns to the specific enterprises of branch depending on a situation: from the measures providing conservation of the enterprise, before liquidation of the enterprises through bankruptcy.

**Ключевые слова:** Жилищно-коммунальное хозяйство, финансовое состояние, убыточность предприятий.

**Keywords:** Housing and communal services, financial condition, unprofitability of the enterprises.

Существующие предприятия в силу недостатков действующей структуры, а также в ряде случаев и с участием субъективных факторов находятся в неудовлетворительном финансовом положении. В ряде случаев за последний год наметилась положительная динамика финансовых показателей. Однако, размеры кредиторской задолженности практически у всех предприятий ЖКХ настолько велики, что даже при самых оптимистичных вариантах их дальнейшей работы нельзя ожидать сокращения задолженностей до приемлемого уровня. Работа таких предприятий, которые постоянно находятся под угрозой санкций и банкротства, которые обязаны в течение ближайших лет всю прибыль направлять на погашение долгов, не дает даже теоретической возможности преобразования ЖКХ для решения его проблем.

Анализ финансового состояния предприятий ЖКХ показал следующее. В 2009—2011 гг. количество убыточных предприятий ЖКХ медленно уменьшалось, однако ЖКХ страны продолжает находиться в кризисном состоянии, его работа неэффективна. Как отмечается в докладе Министерства регионального развития РФ «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по итогам 2011 года» значительного снижения убыточности отрасли добиться не удалось. В среднем по Российской Федерации доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства составила 40,4 % (2010 г. — 40,6 %, 2007 г. — 41,8 %) [2. с. 55]. Причинами снижения рентабельности отрасли остается проведение политики сдерживания регулируемых тарифов, следствием чего является отсутствие заинтересованности организаций ЖКХ в повышении эффективности использования объектов инфраструктуры, в снижении потерь в тепловых сетях и сетях водоснабжения.

Анализ отчетности регионов России по методике, изложенной в постановлении Правительства Российской Федерации № 322 от 15 апреля 2009 г. «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ», свидетельствует о том, для показателя «доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства (процентов)», по всем федеральным округам отмечается снижение ранее достигнутого значения, за исключением Северо-Западного федерального округа, для которого характерен рост доли убыточных предприятий в 2011 году относительно 2010 года (республика Карелия, Ненецкий национальный округ, Вологодская, Мурманская, Новгородская области, г. Санкт-Петербург). Тем не менее, около половины всех предприятий ЖКХ России являлись убыточными (по состоянию на 2011 год). Можно сделать вывод о том, что одной из причин убыточности и низкой платежеспособности предприятий ЖКХ являются значительные расходы, связанные как с ремонтом, так и с реконструкцией сетей и оборудования, в том числе и неотделимые от основного объекта, которые не всегда оплачиваются муниципальными органами власти.

Следует подчеркнуть, что представленная регионами статистика, отражающая долю убыточных предприятий ЖКХ, характеризуется не только неустойчивой динамикой, но и подвержена влиянию фактора качества (достоверности) предоставляемой отчетности, далеко не всегда проверенной аудиторами и, следовательно, при прочих равных условиях являющаяся менее достоверной. Более того, существуют различия в вариантах применяемой предприятиями учетной политики, как для целей бухгалтерского учета, так и налогообложения, что не позволяет установить прямую зависимость между качеством работы региональных органов власти и количеством убыточных предприятий.

Так, например, анализ Отчетов о ходе работ по Областной долгосрочной целевой программе «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011—2014 годы» по результатам за 2011 и 2012 г. [3. с. 80, 4. с. 11] позволяет выделить следующие показатели доли убыточных организаций ЖКХ в области.

**Таблица 1.**

**Доля убыточных организаций ЖКХ в Ростовской области за 2010—2012 гг.**

Год	2010	2011	2012
Доля убыточных организаций ЖКХ	32,4	31,5	32,8

Согласно материалам доклада Министра ЖКХ Ростовской области С.Б. Сидаша 21 апреля 2011 года на Заседании Законодательного собрания Ростовской области «О ходе реформирования жилищно-коммунального хозяйства в Ростовской области» по итогам 2010 года, из 219 наиболее крупных и средних предприятий ЖКХ получили убыток 32,4 %, а в 2009-м этот показатель составлял — 28,2 %.

Рост кредиторской задолженности превысил в 2010 году 1,8 млрд. рублей и к 1 апреля 2011 года составил свыше 3,7 млрд. рублей. При этом приходится на долю банкротов — 455 млн. рублей (14,2 %), действующих организаций — 865,5 млн. (27 %).

Наибольшие долги за энергоресурсы у предприятий [1]:

- «Донская Водная Компания» — 367 млн. рублей;
- «Теплокомунэнерго» Ростова — 195 млн.;
- Шахтинские «Региональные коммунальные системы» — 123 млн.;
- Ростовская «УО «ЖКХ» — 180,5 млн. рублей.

Опосредованная связь может быть выявлена при оценке эффективности работы службы финансового контроля соответствующих муниципальных и территориальных образований. Следует отметить, что в настоящее время большая доля коммунальной инфраструктуры находится на балансе территориальных органов управления. В этой связи сокращение доли ее износа возможно только в случае ввода в эксплуатацию новых объектов и принятия их на баланс либо проведения мероприятий по реконструкции указанных объектов за счет средств бюджета. Таким образом, следует уделить серьезное внимание методике бухгалтерского учета расходов, осуществляемых предприятиями ЖКХ сверх установленного тарифа, чтобы иметь достоверную информацию о фактическом состоянии основных средств. Следствием убыточности предприятий ЖКХ являются многочисленные случаи их банкротства, переходящие, в конечном итоге, в конкурсное производство (КП), основной целью которого является соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

Основным кредитором в случае банкротства предприятия коммунального хозяйства является государство в лице его уполномоченного органа — Федеральной налоговой службы. И именно государство является основным дебитором коммунальных предприятий, не обеспечивая оплату им через бюджеты разных уровней потребленных коммунальных услуг льготными категориями населения и бюджетными организациями.

Следует отметить, что в Ростовской области есть положительные примеры проведения процедур банкротства. За период с 2008 г. по настоя-

щее время один раз вводилась процедура финансового оздоровления на МУП «Зеленый мир» в Таганроге (по данным 2010 г., в России эта процедура была введена всего на 6 предприятиях). Она завершилась полным погашением задолженности предприятия-банкрота. Заключено мировое соглашение между МП «ЖРЭУ-2» г. Азова, МУП «Управляющая компания» г. Гуково, МУ «Служба заказчика» г. Донецка.

Таким образом, проведенный анализ показал, что существующие предприятия ЖКХ в силу недостатков действующей структуры, а также в ряде случаев и с участием субъективных факторов находятся в неудовлетворительном финансовом положении. В 2011 г. в среднем по Российской Федерации доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства составила 40,4 % (2010 г. — 40,6 %, 2007 г. — 41,8 %). В Ростовской области финансовое состояние предприятий ЖКХ так же негативное. Так, в 2012 г. доля убыточных предприятий ЖКХ составила 32,8 %.

Одной из причин убыточности и низкой платежеспособности предприятий ЖКХ являются значительные расходы, связанные как с ремонтом, так и с реконструкцией сетей и оборудования, в том числе и неотделимые от основного объекта, которые не всегда оплачиваются муниципальными органами власти.

### **Список литературы:**

1. Доклад министра жилищно-коммунального хозяйства области С.Б. Сидаша от 21.04.2011 «О ходе реформирования жилищно-коммунального хозяйства в Ростовской области» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://special.donland.ru/Default.aspx?PageId=99510> (дата обращения 13.07.2013).
2. Доклад об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по итогам 2011 года. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minregion.ru/activities/monitor/855/> (дата обращения 05.07.2013).
3. Постановление Правительства Ростовской области от 17.05.2012 № 394 «Отчет о ходе работ по Областной долгосрочной целевой программе «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011—2014 годы» по результатам за 2011 год» [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=110689> (дата обращения 01.07.2013).
4. Постановление Правительства Ростовской области от 15.05.2013 № 269 «Отчет о ходе работ по Областной долгосрочной целевой программе «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011—2014 годы» по результатам за 2012 год» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=119593> (дата обращения 01.07.2013).

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМИ ТЕРРИТОРИЯМИ В РОССИИ

*Коокуева Виктория Владимировна*

*канд. экон. наук, доцент,  
Калмыцкий государственный университет,  
г. Элиста*

*E-mail: [kookueva.vv@gmail.com](mailto:kookueva.vv@gmail.com)*

## PROBLEMS OF RURAL AREAS IN RUSSIA

*Kookueva Victoria*

*ph.D., Associate Professor, Kalmyk State University,  
Elista*

### АННОТАЦИЯ

В статье поднимаются основные проблемы развития сельских территорий. Устойчивое развитие сельских территорий является в настоящее время приоритетным направлением государственной политики, что нашло отражение в различных государственных программах, федеральных целевых программах. Однако не решены все проблемы и не достигнуты устойчивые темпы развития, а в отдельных территориях все еще наблюдается сложная обстановка. В статье также доказывается важность стратегического регионального планирования развития территорий.

### ABSTRACT

The article raises major problems of rural development. Sustainable development of rural areas is now a priority of public policy, as reflected in various government programs, federal programs. However, not all problems are solved and achieved stable growth rates, and in some areas there is still a difficult situation. The article also highlights the importance of strategic regional development planning areas.

**Ключевые слова:** сельские территории, устойчивое развитие, стратегическое планирование.

**Keywords:** rural areas, sustainable development, and strategic planning.

*Статья написана при поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках проекта № 13-32-01227*

Российская Федерация является страной, в которой третья часть населения проживает в сельской местности и 2/3 площади страны принадлежит последним. К сельским территориям, как правило, относят местность с численностью населения до 250 тысяч человек, включая имеющиеся природные условия, ресурсы, сельское население и элементы основных производственных фондов и культуры. Также в понятие сельских территорий включают малые города, являющимися экономическими, административными, финансовыми и культурными центрами сельских территорий, где сосредоточена основная часть переработки сельскохозяйственной продукции [1, с. 123].

Сельские территории в конце 90-х годов утратили большую часть материальных, финансовых, основных производственных и трудовых ресурсов. Так, ежегодно исчезает до 3 тыс. сел и деревень, 700 тыс. человек мигрирует из села, выбывают из оборота миллионы гектаров сельскохозяйственных земель [2, с. 88].

Термин «устойчивое развитие» впервые был использован в докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию в 1989 году и впоследствии употреблялся на Йоханнесбургской декларации по устойчивому развитию в 2002 году. Так, под устойчивым развитием понималось сбалансированное социально-экономическое развитие, осуществляемое с соблюдением экологических требований и нормативов, учитывающих интересы не только нынешних и последующих поколений.

Сочетание терминов «устойчивое» и «развитие» носит неоднозначный характер. Речь идет и об устойчивом, постоянном росте использования различным ресурсам, и, следовательно, нерациональном их использовании. Существует экономическая, социальная и экологическая точки зрения. Экономический подход предполагает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование берегающих технологий. Социальный подход направлен на сохранение стабильности и развитие социальных систем, а экологическая составляющая должна обеспечить способность экологических систем к самовосстановлению.

Разделяем точку зрения Шерстобитовой Г.И., которая определяет «устойчивое развитие сельских территорий» как развитие сельских территорий с целью обеспечения эффективного роста, диверсификации и повышения эффективности экономики, стабилизации численности населения и увеличения продолжительности жизни, обеспечения полной занятости трудоспособного населения, повышения уровня

и качества жизни в сельских районах, рационального использования и воспроизводства их природно-ресурсного потенциала [3, с. 144].

Сложившаяся ситуация на селе свидетельствует о кризисном состоянии, что проявляется как низкий уровень и качество жизни, низкий уровень оплаты труда, высокий уровень износа основных производственных фондов практически по всех сферах экономики, низкий уровень развития предпринимательства, следовательно низкий уровень финансового потенциала.

Для снижения кризисных явлений в сельской местности необходимо продолжение государственной политики поддержки села и сельского хозяйства.

Направлениями развития сельских территорий являются:

- развитие конкурентоспособного сельского хозяйства;
- развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства;
- развитие производственной инфраструктуры;
- развитие местного самоуправления, укрепление их финансовой базы для реализации функций и полномочий, в том числе и по комплексному и устойчивому развитию муниципальных образований;
- развитие диверсификации производства; повышение экономической активности трудоспособного населения;
- обновление инженерной инфраструктуры села;
- государственная поддержка развития социальной инфраструктуры села;
- повышение уровня и качества жизни населения;
- другое.

Система управления сельскими территориями должна включать совокупность взаимосвязанных процессов, направленных на повышение эффективности управления социально-экономическим развитием территории, создание условий для саморазвития и устойчивого развития территориального образования, субъектов хозяйствования и населения.

Устойчивое развитие сельских территорий должно обеспечивать рост уровня и улучшение качества жизни на основе экономической стратегии развития территории, используя потенциал малого и среднего бизнеса. В силу высоко адаптивности к рыночным изменениям сельское предпринимательство позволит решить проблемы сельских территорий.

Важнейшим инструментом устойчивого развития села является стратегическое планирование, предусматривающее согласование

интересов всех слоев общества; выявление основных проблем, потенциала развития; определение целей и задач развития; разработку этапов развития на основе прогнозирования; формирование программ и проектов.

Этапы стратегического планирования можно представить следующим образом:

1. Оценка основных проблем на основе собранной информации;
2. Анализ сильных и слабых сторон конкретной территории; оценка финансового потенциала;
3. Разработка основных целей и задач развития территории, определение приоритетных направлений;
4. Реализация стратегии развития, принятие нормативно-правовых актов, обеспечивающих реализацию стратегии, программ.
5. Оценка реализации стратегии, корректировка.

В процессе управления должна быть обеспечена координация сбалансированных экономических, социальных, производственных и других мероприятий, осуществляемых органами власти, предприятиями, малым и средним бизнесом, населением.

Таким образом, управление сельскими территориями для России является одной из важных проблем; и эффективным управлением устойчивым развитием села, несомненно, является приоритетным.

### **Список литературы:**

1. Никулина Е.В. Формирование и оценка финансового потенциала устойчивого развития экономики сельских территорий// Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2010. — № 2. — с. 123.
2. Тазаан А.Ж. Стратегии устойчивого развития сельских территорий в современных условиях хозяйствования// Социально-экономические явления и процессы. — 2010. — № 2. — с. 88.
3. Шерстобитова Г.И. Концептуальные основы устойчивого развития сельских территорий региона// Вестник СамГУ. — 2012. — № 7. — с. 144.

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КУБАНИ

*Шевцов Владимир Викторович*

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита,  
Академия маркетинга и социально-информационных технологий-  
ИМСИТ,*

*г. Краснодар*

*E-mail: [denshevtsov0@ya.ru](mailto:denshevtsov0@ya.ru)*

## INVESTMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KRASNODAR REGION

*Shevtsov Vladimir*

*doctor of economic sciences, Professor of the Department of finance and  
credit Academy of marketing and socio-information technology-IMSIT,  
Krasnodar*

### АННОТАЦИЯ

Основываясь на общепризнанном факте, что инвестиции в отрасль являются условием ее устойчивого развития, на примере группы сельскохозяйственных предприятий Кубани анализируется динамика их инвестиционной привлекательности за последние 15 лет и объясняется причина отсутствия заметных инвестиций населения в отрасль.

### ABSTRACT

Based on universally accepted fact that investments in the sector are a prerequisite for sustainable development, for example the Group of agricultural enterprises of Kuban analyses their attractiveness for the last 15 years and explains the reason for the lack of significant investments in the industry.

**Ключевые слова:** инвестиции, предприятия, устойчивость, Кубань, анализ, инвестиционная привлекательность, инвестиции населения, отрасль.

**Keywords:** investment, enterprise, sustainability, Kuban, analysis, investment attractiveness, investments, industry.

На состоявшемся в декабре 2012 года в Краснодаре VI межрегиональном форуме крупнейших компаний юга России, обсуждался инвестиционный климат юга России, поведение частных инвестиций, что надо делать для роста экономического потенциала юга России. На форуме было отмечено, что в целом экономика юга России в 2012 году продемонстрировала уверенный рост, превысив на 8 процентов средний показатель по стране. Однако и на юге России аналитики отметили появление тревожных симптомов. В частности, объем инвестиций в 2012 году всего лишь на один процент превысил уровень предыдущего года. Причем, доля нефтегазовой отрасли и государства составила в них более 60 процентов. Практически не было зафиксировано увеличения доли инвестиций сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. В связи с завершением олимпийского мегапроекта, как было отмечено на форуме, значительно сократятся государственные инвестиции. И если не появятся новые крупные инвесторы, то, как отмечалось выступающими на форуме, темпы экономического развития региона и, особенно Краснодарского края, существенно замедлятся. И это будет происходить на фоне того, что уже сегодня около 60 процентов владельцев среднего и даже крупного бизнеса — желают продать его. Цифра была озвучена со ссылкой на результаты исследования, проведенного компанией «Прайс УотерхаусКуперс». Это, во многом, следствие непредсказуемости государственной политики в области экономики, неуважения к инвесторам со стороны государства, кадрового голода, коррупции, глобализации экономики и некоторых других факторов.

Повышение конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства, в условиях членства России в ВТО, возможно только при существенном увеличении инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Важной составляющей программ развития отрасли, в связи с этим, становится выработка экономических инструментов и соответствующих институтов, направленных на повышение инвестиционного потенциала сельскохозяйственных организаций. Под инвестиционным потенциалом аграрной отрасли будем понимать систему взаимосвязанных социальных, экономических, производственных, финансовых, земельных и биологических факторов, оказывающих влияние на приток капитала в сельское хозяйство.

В статье «Привести АПК в соответствие с мировыми стандартами»[3, с. 4], Губернатор Краснодарского края А.Н. Ткачев отмечает, что Кубань сегодня занимает лидирующие позиции

по объему инвестиций. Правительство РФ и мировые рейтинговые агентства отмечают Краснодарский край как самый благоприятный в России регион для ведения бизнеса.

Действительно, за последнее пятилетие агрокомплексу Кубани удалось достичь большинства поставленных целей, за исключением поголовья коров и свиней. Однако, основными нерешенными проблемами остаются низкая рентабельность или даже убыточность производства отдельных видов сельхозпродукции, низкие темпы модернизации и развития инфраструктуры агропродовольственного рынка и снижение доли сельхозпроизводителей в конечной цене реализации продукции села [1, с. 7]. Индекс производства сельскохозяйственной продукции в 2012 году к уровню 2011 года составил всего 90 процентов (планировалось 105 процентов). Даже с учетом господдержки (на 1 руб. объема производства сельскохозяйственной продукции пришлось 3 коп. господдержки), на Кубани темпы роста затрат хозяйств на производство сельскохозяйственной продукции продолжают превышать темпы роста выручки. По данным органов статистики, по итогам 2012 года убыток отчитывающихся сельхозпредприятий, составил 682 млн. руб. С убытками завершили год 107 сельхозпредприятий. Их доля к уровню предыдущего года увеличилась на 4,3 процента и составила 20,5 процента.

Результативность и эффективность аграрного сектора Кубани, особенно по показателю рентабельность производства, безусловно не соответствует природно-экономическому и социальному потенциалу региона. Это вызывает серьезные опасения в способности сельскохозяйственной отрасли Кубани устойчиво функционировать в условиях членства России в ВТО. Улучшить ситуацию в аграрном секторе Кубани способен существенный рост инвестиций и, в первую очередь, инвестиций населения. Объемы и динамика прямых инвестиций населения в сельское хозяйство Кубани — объективные критерии инвестиционной привлекательности отрасли, ее инвестиционного потенциала. Они наиболее объективно характеризуют эти показатели. Но на сегодня, несмотря на наличие институциональных возможностей, реальных прямых инвестиций населения в аграрный сектор региона практически нет. В данном случае под инвестициями населения мы понимаем вложения денежных средств населения не с целью приобретения бизнеса, а просто для получения более высокого дохода, хотя и с несколько большей степенью риска. Но может население просто лучше, официально декларируемых успехов в развитии сельского хозяйства Кубани,

видит инвестиционную непривлекательность этой отрасли сегодня и в перспективе?

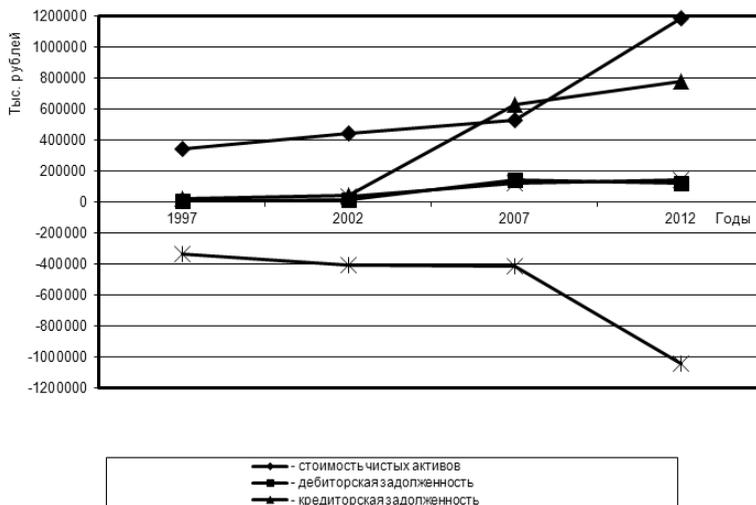
Чтобы ответить на этот вопрос, проанализируем основные финансовые показатели аграрной отрасли Кубани и их динамику, на основе реальных показателей деятельности группы сельскохозяйственных предприятий. Воспользуемся открытой бухгалтерской отчетностью [2] десяти сельскохозяйственных предприятий одного из муниципальных образований (МО) Краснодарского края. На начало этого периода данные предприятия функционировали и представили бухгалтерскую отчетность на конец 2012 года. Составим консолидированную бухгалтерскую отчетность этих предприятий за период с 1997 по 2012 год. Консолидация данных по 10-ти с.-х. предприятиям дает возможность более объективно оценить состояние отрасли, отраслевые тенденции, в т. ч. в части ее инвестиционной привлекательности. Одновременно это повышает объективность выводов и оценок, т. к. они даются на основе показателей, более приближенных к среднеотраслевым показателям. Как видно из табл. 1, за анализируемый период для аграрного сектора характерны рост стоимости основных средств, отсутствие на расчетных счетах с.-х. предприятий каких либо значимых денежных средств, рост нераспределенной прибыли, сопоставимой по объему с финансовыми и коммерческими обязательствами с.-х. предприятий.

*Таблица 1.*

**Консолидированный баланс группы сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края за 1997—2012 гг., тыс. руб.**

<b>Наименование показателя</b>	<b>на 31.12.1997 г.</b>	<b>на 31.12.2002 г.</b>	<b>на 31.12.2007 г.</b>	<b>на 31.12.2012 г.</b>
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Материальные активы, в т. ч.	297 079	307 185	484 609	647 241
Основные средства	290 859	300 942	449 550	646 880
Итого внеоборотные активы	297 283	307 265	517 373	657 558
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы, в т. ч.	51 722	155 648	482 771	319 254
сырье, материалы	21 178	48 611	133 303	310 240
Краткосрочная дебиторская задолженность	5 596	12 393	122 050	120 833
Денежные средства	237	1 539	16 472	9 226
Итого оборотные активы	59 367	174 400	635 900	550 402
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>356 650</b>	<b>481 665</b>	<b>1 153 273</b>	<b>2 147 564</b>
Объявленный капитал	152	36 147	66 318	82 117
Добавочный капитал	294 033	246 220	220 183	148 375
Нераспределенная прибыль		150 717	235 027	869 788
Итого собственный капитал	339 285	441 463	529 058	1 185 900
Кредиты и займы, в т. ч.	2 010	13 093	482 105	574 118
долгосрочные	1 860	3 230	334 029	377 460
краткосрочные	150	9 863	148 076	196 658
перед поставщиками	10 757	17 439	89 886	170 449
Итого обязательства	17 366	40 154	624 122	958 606
<b>ИТОГО ПАССИВЫ</b>	<b>356 650</b>	<b>481 665</b>	<b>1 153 273</b>	<b>2 147 564</b>

Из табл. 1 и рис. 1 следует, что с.-х. предприятия отрасли существенно увеличили размер дебиторской задолженности, что свидетельствует, в т. ч. и о наличии у отдельных руководителей хозяйств возможности принимать управленческие решения, приводящие к ее существенному росту явно не в интересах экономики региона. Такая «возможность» зачастую является предпосылкой для преднамеренного банкротства с.-х. предприятий в интересах некоторых групп.

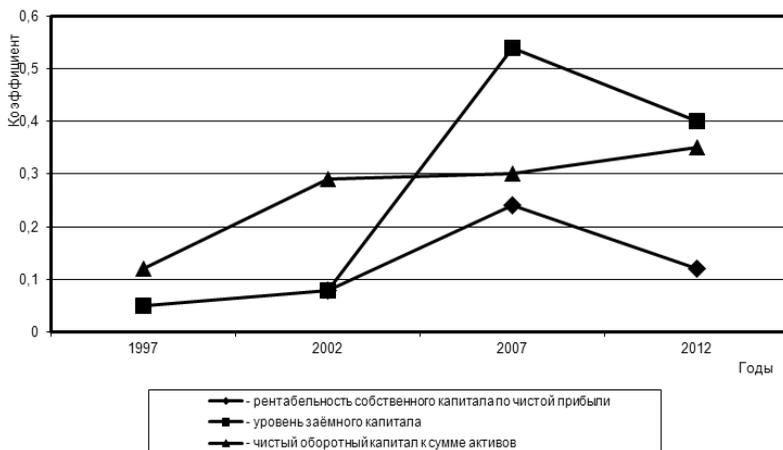


**Рисунок 1. Динамика стоимости чистых активов, кредиторской задолженности, экономической добавленной стоимости, дебиторской задолженности и чистой прибыли группы сельхозпредприятий Краснодарского края за 1997—2012 гг.**

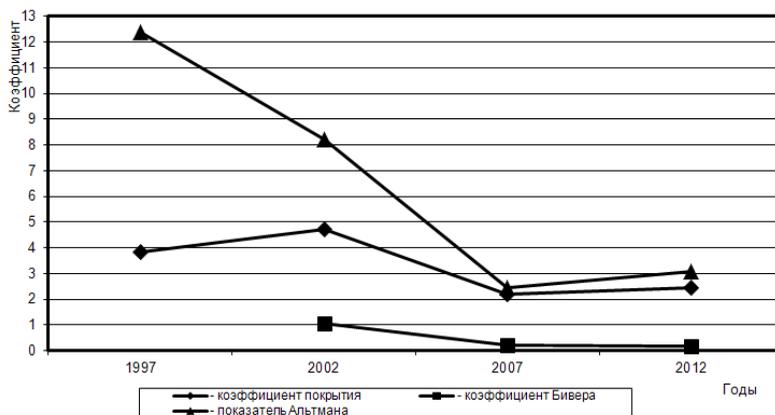
Выше изложенное подтверждает и информация, представленная на рис. 1. На фоне роста дебиторской задолженности имеет место значительный рост кредиторской. Искусственно создавая дебиторскую задолженность, хозяйства имеют, тем не менее, возможность получать в банках с государственным участием заведомо невозвратные кредиты.

Смыслом функционирования и с.-х. предприятий, в том числе, является создание ими экономической добавленной стоимости. И вот здесь мы видим, что на фоне некоторого роста балансовой и нераспределенной прибыли, агросектор в совокупности демонстрирует свою неспособность выполнять эту функцию. Следовательно, он все эти

годы объективно фактически демонстрировал отсутствие какой-либо своей инвестиционной привлекательности, если ее оценивать с позиций умения предприятия создавать экономическую добавленную стоимость в интересах собственников и потенциальных инвесторов.



**Рисунок 2.** Динамика показателей рентабельность собственного капитала, уровень заемного капитала, чистый оборотный капитал к сумме активов группы сельхозпредприятий Краснодарского края за 1997—2012 гг.



**Рисунок 3.** Динамика коэффициентов покрытия, Бивера и Альтмана группы сельхозпредприятий Краснодарского края за 1997—2012 гг.

На рис. 2 видно существенное снижение рентабельности собственного капитала по чистой прибыли за анализируемый период времени. Это дополнительно дает основания считать частные инвестиции в с.-х. отрасль, и в настоящее время, нецелесообразными. Рост объемов производства, имевший место в анализируемом периоде, — это следствие некоторого роста цен на сельхозпродукцию и функционирования аграрного сектора за счет участия его в тех или иных госпрограммах, возможности привлечения заведомо невозвратных заемных средств из банков с государственным участием.

Но наиболее полно и объективно объясняет отсутствие существенных частных инвестиций в сельское хозяйство Кубани за последние 15 лет динамика коэффициентов покрытия, Альтмана и Бивера. Их динамика однозначно свидетельствует об ухудшении инвестиционной привлекательности аграрного сектора Кубани. Они также свидетельствуют об отсутствии какого-либо, по настоящему рыночного, инвестиционного потенциала у большинства существующих с.-х. предприятий Кубани.

Отсутствие значимых инвестиций населения в сельское хозяйство Кубани в период с 1997 по 2012 год, вероятно, и является следствием понимания, иногда даже на интуитивном уровне, большинством населения региона того факта, что сельское хозяйство даже Кубани, менее инвестиционно привлекательно, чем инвестиции в недвижимость, вклады в банки, оптовую и розничную торговлю. При сохранении сформировавшихся тенденций, а для их изменения в ближайшее время нет оснований, сельское хозяйство даже Кубани сохранит свою непривлекательность для населения как объекта инвестиций, и, следовательно, не сможет устойчиво функционировать в условиях членства России в ВТО.

### **Список литературы:**

1. Гарькуша С.В. Важный этап в развитии агропроизводства // Экономика сельского хозяйства России. — 2013. — № 6.
2. Интерфакс — Сервер раскрытия информации. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.e-disclosure.ru/portal/compani.aspx> (дата обращения 5.08.2013).
3. Ткачев А.Н. Привести АПК в соответствие с мировыми стандартами // Экономика сельского хозяйства России. — 2013. — № 6.

## СЕКЦИЯ 16.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

#### ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Гармаева Марина Станиславовна*

*магистрант Бурятского государственного университета (БГУ),  
г. Улан-Удэ*

*E-mail: [garmarina89@mail.ru](mailto:garmarina89@mail.ru)*

*Полянская Наталья Михайловна*

*канд. экон. наук, доцент БГУ,  
г. Улан-Удэ*

*E-mail: [natali\\_mz@mail.ru](mailto:natali_mz@mail.ru)*

#### THE MAIN PROBLEMS OF UNEMPLOYMENT AT THE REGIONAL LEVEL

*Marina Garmaeva*

*master student of the Buryat State University,  
Ulan-Ude city*

*Natalya Polyanskaya*

*candidate of economic sciences, associate professor  
of the Buryat State University,  
Ulan-Ude city*

## АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные проблемы безработицы граждан на региональном уровне. Приведен анализ динамики и уровня безработицы в Республике Бурятия за 2006—2012 гг. Предложены меры по регулированию регионального рынка труда.

## ABSTRACT

The article deals with the main problems of unemployment of citizens at the regional level. The author analyzes the dynamics and the unemployment rate in the Republic of Buryatia for 2006—2012, and suggests measures to regulate the regional labor market.

**Ключевые слова:** безработица; рынок труда; социальная поддержка; служба занятости; политика занятости.

**Keywords:** unemployment; labor market; social support; employment service; employment policy.

Проблема безработицы — одна из главных в развитии экономики во всем мире. От уровня безработицы зависят многие социально-экономические процессы и прежде всего, такие, как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы и уровень эмиграции.

Занятость является одним из приоритетов государственной политики. Главная стратегическая цель социальной защиты категории незанятых граждан — определение направлений действий, которые будут содействовать трудоустройству населения, расширению спроса на рабочую силу и обеспечению поддержки ее эффективного использования в соответствии с требованиями рынка труда. Концептуальные задачи социальной поддержки безработных определяются федеральной и региональной политикой занятости, а также общей ситуацией в сфере занятости на уровне территории.

В таблице 1 представлена динамика основных показателей, характеризующих состояние и развитие рынка труда Республики Бурятия в период с 2006—2012 гг. Согласно анализу основных показателей на протяжении рассматриваемого периода, общая численность безработных снизилась с 60,6 тысяч человек до 36,5 тысяч человек, то есть на 24,1 тысяч человек или на 39,8 % в сравнении с базисным 2006 г. Что касается уровня безработицы, то наибольшее снижение приходится на конец 2012 года. Спад численности безработного населения за рассматриваемый период происходил в среднем на 1,9 %. Резкое увеличение общего уровня безработицы наблюдается с 2008—2009 гг. — как последствия экономического

кризиса. Так, в ноябре 2012 года уровень общей безработицы в российской Федерации составил 5,3 %, в целом по Сибирскому федеральному округу 7,2 % [1].

В рейтинге субъектов Российской Федерации по уровню общей безработицы Республика Бурятия занимает 58 место (ноябрь 2012 г). Иркутская область располагается на 75 месте, Забайкальский край занимает 78 место [3].

*Таблица 1.*

**Показатели динамики общей численности безработных и уровня безработицы в Республике Бурятия за 2006—2012 гг.**

<b>Наименование показателя</b>	<b>2006 г.</b>	<b>2007 г.</b>	<b>2008 г.</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>
Общая численность безработных граждан, тыс. чел.	60,6	59,1	56,5	64,2	59,4	43,5	36,5
Уровень безработицы в %	13,5	12,9	11,6	14,1	10,4	9,1	7,9

Особый интерес представляет соотношение общей численности безработного населения и численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости. Данное обстоятельство можно проследить на рисунке 1. По данным Республиканского агентства занятости населения, по Республике Бурятия в 2011 году на учете в органах государственной службы занятости состояло 8,2 тыс. чел. Общая численность безработных значительно превышала численность зарегистрированных безработных более чем в 5,3 раза. В 2006 году это расхождение составило 3,9 раза [4, с. 110]. Среди регионов Сибирского Федерального округа высокий уровень регистрируемой безработицы сохраняется в Республике Тыва и составляет 4,4 %. Наименьший уровень — в Омской области (1,1 %) и Новосибирской области (1,1 %). Республика Бурятия (1,2 %) по уровню регистрируемой безработицы среди регионов СФО стабильно занимает 3 место [1].



**Рисунок 1. Динамика общей численности безработных и численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, в Республике Бурятия за 2006—2012 гг.**

Официальный уровень безработицы является относительно заниженным и не отражающим фактической ситуации на рынке труда. Существенное расхождение общей и зарегистрированной безработицы можно объяснить следующими причинами:

- различие определений безработного человека, используемых при выборочном обследовании и при официальной регистрации в органах государственной службы занятости;
- влияние законодательных актов на желание безработного обратиться в органы государственной службы занятости за помощью в трудоустройстве: жесткий регламент постановки граждан на учет и назначения пособия, а также неудовлетворенность предлагаемыми рабочими местами, что способствуют тому, что значительная часть безработных предпочитает вести поиск самостоятельно, не вставая на учет в органах государственной службы занятости.

Итоги регулярных статистических обследований населения по проблемам занятости («бюджетные обследования домохозяйств»), проводимые региональными органами статистики, отражают более реальные показатели уровня безработицы.

Основными факторами, воздействующими на показатель регистрируемой безработицы, являются общая экономическая ситуация в регионе, определяющая возможности трудоустройства, и государственная политика в отношении безработных граждан.

Большой проблемой сегодня является безработица среди молодежи. Уровень безработицы в России достигает почти 30 %. Молодые люди в возрасте от 16 до 29 лет имеют наименьшую конкурентоспособность за рабочее место на рынке труда. А именно, выпускники вузов и ссузов не могут устроиться на работу, и многие из них уезжают за границу. Между тем, миграционная убыль в Бурятии за 2012 год составила 4523 человека [3].

Нарастающий дефицит квалифицированных кадров, серьезные деформации профессионально-квалификационной структуры, низкое качество трудовых ресурсов — главные проблемы российского рынка труда сегодня. Те же негативные тенденции характерны и для рынка труда Республики Бурятия. Молодежь, ориентирующаяся на бытующие в обыденном сознании стереотипы престижных профессий (юрист, финансист, менеджер и т. п.), всеми силами стремящаяся их приобрести, фактически усугубляет структурный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. Экономика же остро нуждается в квалифицированных строителях, инженерах, работниках сферы обслуживания. В этом отношении в республике сложился «кадровый голод». Наибольшую потребность в сотрудниках рабочих специальностей испытывают такие отрасли экономики, как промышленность, сельское хозяйство, торговля и общественное питание, строительство.

Необходимо отметить, что в Республике Бурятия почти половина населения проживает в сельской местности. Поэтому велика доля занятых в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, которая в общей численности занятых в экономике составляет порядка 15 %, или свыше 60 тыс. человек [1]. Уровень безработицы среди сельских жителей выше, чем среди городского населения. Из-за отсутствия вакансий на предприятиях в сельской местности и удаленности этих районов от городов процесс трудоустройства незанятых сельских граждан значительно затруднен.

В целях стабилизации ситуации на рынке труда реализуются Программа содействия занятости населения, Программа дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Республики Бурятия, Республиканская целевая программа государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, утвержденной постановлением Правительства Республики Бурятия и прочие мероприятия, предусматривающие создание и сохранение рабочих мест.

Стратегические направления политики занятости и социальной поддержки безработных на уровне территорий должны определяться и периодически пересматриваться в зависимости от изменения конъюнктуры регионального рынка труда, а также на основе оценки

эффективности реализации отдельных мер региональной Программы содействия занятости населения.

Проведенный анализ основных показателей рынка труда показывает, что, несмотря на наличие позитивных сдвигов в экономике республики, трудовая сфера по своим основным характеристикам не соответствует в полной мере требованиям эффективно функционирующего рынка труда и свидетельствует о необходимости поддержки безработных категорий граждан.

В связи с этим выделим основные приоритетные направления развития социальной поддержки безработных граждан и содействия обеспечению эффективной занятости населения на уровне региона:

- создание рабочих мест в производственном секторе и сфере социальных услуг, в том числе путем содействия развитию малого бизнеса;
- оказание поддержки при трудоустройстве гражданам, особо нуждающимся в социальной защите, создание рабочих мест для социально уязвимых категорий граждан (женщин, молодежи, уволенных с военной службы и членов их семей; граждан, освобожденных из учреждений, исполняющих наказание; инвалидов, длительно безработных граждан, беженцев и вынужденных переселенцев);
- расширение и внедрение новых мероприятий активной политики занятости; организация общественных и временных работ для безработных граждан;
- создание условий для ускоренного вхождения безработных граждан из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые, в общественное производство и повышение их конкурентоспособности на рынке труда республики;
- оказание улучшенных условий для профессионального самоопределения молодежи; проведение ярмарок вакансий, деловых игр, анкетирования, тестирований, семинаров для выпускников школ и профессиональных учебных заведений;
- установление партнерских отношений между органами службы занятости и работодателями;
- развитие новых форм сотрудничества с работодателями, предусматривающих создание баз данных высококвалифицированных рабочих и специалистов из числа не только безработных, но и занятых граждан, обратившихся в службу занятости и желающих сменить место работы;
- повышение уровня социальной поддержки безработных граждан путем повышения уровня их доходов (в частности пособия по безработице) на период вынужденной незанятости;

- создание комплексов внутрифирменной подготовки и переподготовки кадров, повышение квалификации работников и профессионального роста;
- оказание мер по снижению привлечения иностранной рабочей силы и замещения ее местными трудовыми ресурсами;
- стажировка выпускников, которые не смогли сразу найти работу после окончания учреждений профессионального образования;

Итак, Республика Бурятия на протяжении ряда лет являлась регионом с высоким уровнем безработицы, в настоящее время наблюдается снижение численности безработных. Наиболее высокий уровень безработицы наблюдается среди сельского населения. Безработица представлена различными категориями населения. Самыми уязвимыми остаются молодежь, лица предпенсионного возраста и малоквалифицированные рабочие.

Согласно проведенному анализу, с 2006 по 2012 годы на рынке труда республики отмечается положительная динамика безработицы. Несмотря на это, в Республике Бурятия проблема безработицы остается острой, огромное количество граждан не могут найти подходящую работу, а большое количество выпускников различных образовательных учреждений остаются безработными, так как не имеют стажа работы или трудоустраиваются не по специальности.

На сегодняшний день в республике предпринимаются различные меры по снижению общего уровня безработицы как со стороны органов по труду, так и со стороны других органов государственного регулирования. Для повышения эффективности политики снижения безработицы в данной работе были предложены направления социальной поддержки безработных в регионе.

### **Список литературы:**

1. Официальный сайт Министерства экономики Республики Бурятия // [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://economy.govrb.ru/work\\_and\\_income/labor\\_market\\_analytical\\_informati on.php?ELEMENT\\_ID=4619](http://economy.govrb.ru/work_and_income/labor_market_analytical_informati on.php?ELEMENT_ID=4619) (дата обращения 29.07.2013).
2. Официальный сайт Республиканского агентства занятости населения // [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://burzan.ru/home/info/stat.aspx> (дата обращения 03.08.2013).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Республики Бурятия // [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://burstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/burstat/ru/statistics/employme nt/](http://burstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/burstat/ru/statistics/employme nt/) (дата обращения 29.07.2013).
4. Труд и занятость в Республике Бурятия// Статистический сборник. Улан-Удэ: 2006. — С. 110.

# **«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Материалы XXVIII международной  
заочной научно-практической конференции

14 августа 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 20.08.13. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 13,5. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»  
630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605  
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3