



**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ»**

Часть II

Новосибирск, 2012 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Э 40 «Экономика и управление: прошлое, настоящее, будущее»:
материалы международной заочной научно-практической
конференции. Часть II. (15 мая 2012 г.) — Новосибирск: Изд.
«Сибирская ассоциация консультантов», 2012. — 124 с.

ISBN 978-5-4379-0091-8

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление: прошлое, настоящее, будущее» Проблемы экономики и современного менеджмента» 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.

ББК 65.050

ISBN 978-5-4379-0091-8

© НП «Сибирская ассоциация консультантов», 2012 г.

Оглавление

Секция 10. Теория управления экономическими системами 6

- ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ:
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА 6
Кушнир Тарас Михайлович

Секция 11. Управление изменениями 13

- ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ЧЕЛОВЕКА 13
Богунов Леонид Александрович

- НЕОБХОДИМОСТЬ СИСТЕМНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
ВУЗОВСКИХ КОММУНИКАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ
ОБРАЗОВАНИИ КАЗАХСТАНА 17
Ювица Николай Владимирович

Секция 12. Управление проектами 23

- СПЕЦИФИКА КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ IT 23
Кузнецова Весна Станиславна
Зеленский Павел Сергеевич

- ЕРСМ-ПОДХОД УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ. ЕРС И
ЕРСМ-КОНТРАКТЫ 27
Мадуев Артем Сергеевич
Зеленский Павел Сергеевич

- ПОСТРОЕНИЕ КОММУНИКАЦИЙ ВНУТРИ
ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ PROJECT
MANAGEMENT 32
Телегина Екатерина Витальевна
Котляревская Ирина Васильевна

Секция 13. Финансы и налоговая политика 36

- СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ
БАНКРОТСТВА, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 36
Альмухаметова Эльвира Равильевна

СТРАХОВАНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ <i>Высоковских Елена Николаевна</i>	42
РАЗВИТИЕ НОВЫХ ВИДОВ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Горохова Наталья Александровна</i> <i>Денисов Николай Николаевич</i>	46
ИНТЕРГАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ <i>Лапаева Людмила Никифоровна</i> <i>Лапаева Анастасия Владимировна</i>	50
НОВАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА — ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ. <i>Левина Светлана Сергеевна</i>	57
НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ <i>Макарова Олеся Николаевна</i> <i>Спирин Александр Владимирович</i>	64
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ АВТОНОМНОЙ СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ ЗДАНИЯ <i>Самойленко Елена Аркадьевна</i> <i>Алтухова Анна Александровна</i>	70
Секция 14. Экономика и управление качеством	76
ПОЛУЧЕНИЕ ОЦЕНОК ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИССЛЕДУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ <i>Казанцева Анна Викторовна</i> <i>Петровский Эдуард Аркадьевич</i>	76
Секция 15. Экономические аспекты регионального развития	81
НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР <i>Беликина Анна Васильевна</i>	81

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА <i>Корнилова Анна Дмитриевна</i>	86
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОСВОЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ОАО «ЛУКОЙЛ» <i>Морозов Антон Андреевич</i> <i>Третьякова Анастасия Павловна</i>	91
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ <i>Подпрugin Максим Олегович</i>	96
ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА <i>Толмачева Ольга Иннокентьевна</i> <i>Гельвих Мария Владимировна</i>	106
КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА <i>Хомик Ольга Николаевна</i>	110
Секция 16. Экономические проблемы населения и демография	116
УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) <i>Аммосова Уруйдана Прокопьевна</i> <i>Слепцова Айыына Васильевна</i> <i>Федотова Вероника Анатольевна</i> <i>Сибилева Елена Валерьевна</i>	116

СЕКЦИЯ 10.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА

Кушнир Тарас Михайлович

кандидат экономических наук, доцент

кафедры экономической теории и маркетинга

Львовского национального университета имени И.Франко, г. Львов

E-mail: taras_kushnir@ukr.net

*Свобода заслуживает на свое имя
лишь тогда, когда достижение
нашего блага происходит в наш
личный способ — пока мы не
пытаемся лишить других людей их
благ или помешать их усилиям этих
благ достичь.*

Джон С. Милль

Исследование экономической свободы уходит своими корнями в эпоху свободной конкуренции, в частности, к трудам физиократов и классиков во главе с А.Смитом. Данной проблематики касались и такие известные ученые, представители разных экономических школ, как Мизес, Хайек, Милль, Фридман и другие. Нас, в первую очередь, интересует структура данной категории, анализу которой и посвящена в своем большинстве статья.

Целью данной статьи есть определение основных методологических и структурных принципов анализа категории «экономическая свобода».

Исходя из популярного сегодня тезиса о том, что только организованный рынок может выступать универсальным механизмом свободного согласования интересов субъектов, остановимся на проблемах реализации экономической свободы, одной из характеристик любой экономической системы рыночного типа. Все проявления

экономической свободы глубоко связаны с социальными институтами, которые регулируют экономическую жизнь. Свобода экономического поведения, как человека, так и созданных им организаций базируется на принципах, которые закреплены в разных институтах, в частности, собственности и занятости. При этом в наши дни теория и практика организационного развития становятся плюралистическими. Это проявляется в существовании разных моделей организации, в изменениях самих организаций и способах их построения, в характере организационных и межорганизационных связей, чаще неустоявшихся и в то же время таких, что предоставляют членам организации и ей самой больше свободы действий. Как отмечают П. Бергер и Т. Лукман, «плюралистическая ситуация приходит вместе с условиями быстрых социальных изменений, и сам плюрализм есть фактором ускорения именно потому, что способствует подрыву традиционных определений реальности, которые оказывают сопротивление эффективным изменениям» [8, с. 142].

Рыночная экономика делает экономическую свободу функциональной: «В условиях рынка несвобода становится социальной дисфункцией, свобода же функциональна... Укрепляясь в нормах культуры, свобода очень быстро осознается не просто как «производственная необходимость» (чисто инструментальная функция рынка), а как самодостаточная наивысшая ценность человеческого бытия...» [7, с. 173]. Такой вывод исходит из того, что рынок, который сложился эволюционным путем, есть сложной системой, саморегуляция которой невозможна без самостоятельных автономных субъектов. О степени экономической свободы свидетельствует широта выбора, которую имеют субъекты (объектом выбора становятся профессии, виды деятельности, социально-экономическое состояние, отрасли использования труда, рабочие места). Г. Маркузе касательно определения меры свободы отмечал: «...Решающим фактором есть не богатство выбора, предоставленного индивиду, а то, что может быть избранным и что действительно им выбирается... Свободный выбор среди широкого богатства товаров и услуг не значит свободу, если они поддерживают формы социального контроля над жизнью, преисполненную грузом труда и страхом, то есть если они поддерживают отчуждение» [3, с. 10—11]. Таким образом, экономическая свобода проявляется в экономически свободном поведении индивидов (групп, организаций) при наличии экономического выбора. Расширение её границ должно способствовать уменьшению внешней регламентации экономического поведения человека, внутреннему раскрепощению лич-

ности, в первую очередь, за счет замены ценностного сознания и приобретение навыков, знаний, умений действовать в условиях свободы.

В этом контексте в экономической науке выделяют такие основные составляющие экономической свободы в условиях рыночной экономики:

1) свобода без препятствий выражать потребности и желания не только для того, чтобы об этом знали потенциальные производители, но и для того, чтобы об этом могли знать люди с такими же потребностями;

2) свобода производить товар в зависимости от спроса на него;

3) свобода продавать (предлагать) свой товар так, чтобы об этом было известно не только потребителю, но и конкуренту, который выпускает аналогичный товар;

4) свобода выбирать из предлагаемых на рынке товаров те, что больше всего подходят потребителю;

5) свобода посреднической деятельности в отношениях между производителем и потребителем через транспорт, оптовую и розничную торговлю [2, с. 249].

Сторонники рыночной экономики утверждают, что отсутствие экономической свободы влечет к ухудшению бизнес-среды, уменьшению иностранных инвестиций, доступу к ресурсам и технологиям, коррупции. Критики экономической свободы говорят о том, что рыночная экономика приводит к неравности доходов, деградации, бедности, опасных условий труда [6, с. 63]. Экономическая свобода не обеспечивает реальной равенности вследствие неравного распределения экономической власти, поэтому она осуществляет действия, что перечат религиозной этике или экономической целесообразности. Чем большей свободой владеют индивиды, тем больше у них возможностей в использовании экономической власти, а, следовательно, материальных ресурсов, которые она предоставляет в их распоряжение. Поэтому экономическая свобода укрепляет материальное неравенство. Это требует вмешательства государства, которое ограничивает свободу, социальная политика которого компенсирует недостатки рыночных отношений. Такая ситуация приводит к расширению сферы права, его проникновению в социальную сферу. Экономическое процветание рассматривается как общество благосостояния, что оказывает заботу о населении в целом. По мнению Хайека, свободное общество — это такой социальный порядок, в котором в условиях общего рынка индивидуальные экономики взаимно приспособляются [5].

Экономическая свобода — феномен гражданского общества с рыночной экономикой, ему она присуща и им эффективней может использоваться, потому что есть его сущностной характеристикой. С переходом к рыночным отношениям идеи и принципы экономической свободы с большими трудностями воспринимаются разными социальными группами переходного общества, не получая адекватного выражения на уровне экономических, политических и других социальных институтов. В то же время экономическую свободу правомочно рассматривать как механизм, способный гармонизировать субъекта экономической деятельности с самим собой, с природой и обществом. Известно, что идею такой гармонии изложил еще Ж.-Ж. Руссо. Но до сегодня не существует общепризнанных технологий системной реализации свободы, в частности, экономической. Под последней мы понимаем наличие в экономического субъекта некоторой совокупности прав, которые гарантируют автономное, самостоятельное принятие решений по поиску и выбору вида, формы, сферы экономической активности, методов её осуществления, использования продукта и дохода, что приносит данная деятельность.

Государство в состоянии проводить политику ограничения экономической свободы некоторых субъектов хозяйственной деятельности даже в условиях рыночной экономики. Так, говоря о экономической свободе, как цели экономической политики, следует иметь в виду не безграничную свободу на грани с анархией, а тот уровень свободы, который необходим для обеспечения эффективного функционирования хозяйственной системы и достижения вследствие этого собственно экономических целей государственной политики.

Экономическая свобода определяется такими характерными чертами: свобода выбора, свобода контрактов, свобода предпринимательства, свобода торговли, свобода ценообразования [2, с. 248].

Свобода выбора — это способность человека действовать в соответствии к своим интересам и целям, опираясь на объективную необходимость, то есть: во-первых, право собственника свободно использовать по своему усмотрению наличные ресурсы и деньги; во-вторых, право работников выбирать по своему желанию место и вид работы; в-третьих, право потребителей свободно тратить свои деньги на удовлетворение собственных потребностей; в-четвертых, право выбора конкретного вида деятельности. Свобода выбора больше тогда, когда люди осознают свои реальные возможности, чем разнообразнее средства достижения целей в их распоряжении, тем полнее совпадают их интересы с интересами общества.

Свобода контрактов — основоположный принцип договорного права, который означает, что стороны договора по своему усмотрению решают вопросы заключения договора, его содержания, условий и ответственности за выполнение.

По мнению Л. Т. Гобгауза, со свободой контракта тесно связана свобода объединений: «Если люди заключают между собой взаимовыгодный договор, то, пока он не вредит третьей стороне, они могут постоянно договориться о совместных действиях для любых целей, которые на одинаковых условиях отвечают общим интересам. Это означает, что они могут создавать объединения. Но, по сути, полномочия объединений в большой степени отличаются от полномочий индивидов, с которых они создаются, и, лишь опираясь на юридический педантизм, можно попытаться регулировать деятельность объединений на основе принципов производных из сферы отношений между индивидами и годные только для неё» [1, с. 477].

Свобода предпринимательства — это способность человека действовать в предпринимательской деятельности соответственно к своим интересам и возможностям. Каждый субъект рыночного хозяйства имеет свободу выбора предпринимательской деятельности в зависимости от объективной необходимости, личных качеств, возможностей, наличия денег, факторов производства и конъюнктуры рынка. Предприниматель изучает рынок, а именно спрос и предложение на товарную массу, цены и принимает решение о том или ином виде деятельности. Это решение обосновано и подтверждено расчетами о издержках производства, ценах, их динамике и прибыли, которая есть целью предпринимательской деятельности. Все её виды взаимозависимы и в совокупности создают единый экономический организм. Они регулируются действующим государственным законодательством. Свобода предпринимательства реализуется в выборе средств и способов достижения предпринимательской цели — получения прибыли.

Большинство экономических словарей свободу предпринимательства трактуют как: 1) возможность проявления субъектом своей воли на основании законов развития природы и общества; 2) отсутствие ущемлений и ограничений, что связывают общественно-политическую жизнь и деятельность какого-нибудь класса, всего общества или его членов; 3) вообще — отсутствие каких-либо ограничений; 4) свободное право частных фирм использовать экономические ресурсы для производства товаров по собственному усмотрению и продавать произведенные товары на рынках, которые они сами выбрали за свободными ценами [9, с. 129].

Свобода торговли — отсутствие каких-либо барьеров и ограничений в торговле между фирмами, индивидами, государством. Принцип свободы торговли реализуется, как правило, в свободной экономической зоне.

Свобода ценообразования означает, что цена не ограничена внешними ограничениями. Она никем не фиксируется, а формируется в результате торгов, основываясь на взаимном согласии между продавцом и покупателем, вследствие взаимодействия спроса и предложения. Именно цены, которые устанавливаются таким образом, принято называть рыночными. Об этом аспекте экономической свободы говорил еще английский меркантилист Н. Барбон в 1690 году в своем «Очерке о торговле»: «Лучшим судьей ценности товаров есть рынок, поскольку при встрече покупателей и продавцов лучше всего проявляется количество товаров и потребность в них. Вещи стоят столько, за сколько их можно продать».

Все элементы экономической свободы актуальны только в рыночной системе хозяйствования, подтверждением этому есть слова Л. фон Мизеса: «Замена рыночной экономики плановой убирает всю свободу и оставляет индивиду только право покоряться» [4, с. 495].

Подытоживая изложенное, стоит вспомнить, что экономическая свобода, по мнению А. Смита — это тот фактор, который перекрывает другие — такие, как благоприятное географическое расположение, климат и т. д. Это — общая атмосфера, климат для расцвета способностей и талантов, благоприятные условия для выполнения своего гражданского долга.

Экономическая свобода в широком понимании — это право выбора, благоприятные условия, среда хозяйствования и сожития, которые базируются на оптимальном сочетании прав и обязательств особы как гражданина и государства по отношению к субъектам хозяйствования.

Список литературы:

1. Гобгауз Л. Т. Апологія свободи // Лібералізм: Антологія. 2-ге вид. / Упоряд. О. Проценко, В. Лісовий. — К.: ВД «Простір», «Смолоסקип», 2009. — с. 471—488.
2. Кушнір Т. Економічна свобода як головна цінність ринкового господарства/ Соціально-економічні проблеми перетворення громадянського суспільства: сучасне і майбутнє. Матеріали Регіональної науково-практичної конференції. 23—24 квітня 2004 р./ Під. заг. ред. д. е. н. проф. Г. В. Саєнка. — Луганськ, 2004. — с. 248—249.
3. Маркузе Г. Одномерный человек: пер. с англ. — М.: «REFL» — book, 1994. — 368 с.

4. Мізес Л. Капіталізм, ринок і свобода // Лібералізм: Антологія. 2-ге вид. / Упоряд. О. Проценко, В. Лісовий. — К.: ВД «Простір», «Смолоскип», 2009. — с. 489—495.
5. Никифорова Л. А. Ідентичність особистості в умовах ринкового суспільства // Мультиверсум. Філософський альманах. — К.: Центр духовної культури, — 2005. — № 48. [електронний ресурс] — Режим доступу. — http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_48/Nikiforova.htm.
6. Пан Л. В., Романченко Н. В. Вплив культури на рівень економічної свободи і міжнародну комерційну діяльність // НАУКОВІ ЗАПИСКИ. — Том 81. Економічні науки. — 2008. — с. 61—65.
7. Стариков Е. Н. Общество-казарма от фараонов до наших дней. — Новосибирск: «Сибирский хронограф», 1996. — 420 с.
8. Хижняк Л. М. Метаморфози економічної свободи в умовах організованого ринку. — с. 142—146.
9. Швайка Л. А. Економічна свобода у підприємстві: реалії та перспективи. — с. 129—135.

СЕКЦИЯ 11.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

Богунев Леонид Александрович

*канд. псих. наук, экономист, доцент СКГУ им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан
E-mail: leonid.bogunov@mail.ru*

В настоящем периоде, в рамках работы экспертных групп [2], в которых сегодня принимают участие представители различных научно-образовательных центров, ведется разработка вопросов по поиску путей социально-экономической модернизации в современной России. И мы видим, что много внимания уделяется человеку или экономическому человеку, который есть в то же время субъект экономической деятельности.

Однако однозначное и неосознанное употребление категории субъект, по нашему мнению, не всегда оправдано. Потому как последнее предполагает его активную экономическую позицию, ориентированную на преобразующее формирование экономических процессов и явлений, целесообразное с точки зрения затрат и получаемых результатов изменение как экономической действительности вовне, так и самого себя. То есть — субъект это тот, который управляет в отличие от объекта.

Но вместе с тем мы знаем, что далеко не все индивиды способны демонстрировать экономическую эффективность и рациональность принимаемых социально-экономических решений, а проявляют скорее реактивное реагирование на экономические стимулы, запаздывая в своем экономическом поведении относительно происходящих изменений. В итоге они начинают действовать тогда, когда уже поздно, либо так, как действовать не следовало бы, либо демонстрируют негибкое стереотипное экономическое поведение, возможно эффективное в недавнем прошлом, но совершенно неадекватное актуальной экономической ситуации.

Либо пассивно продолжают ждать, что возникшие и непонятные им экономические трансформации разрешатся сами собой. Все это,

как мы понимаем, обуславливает как минимум их экономический, финансовый неуспех. Более подробно данное явление рассмотрено нами в статье «Современное экономическое мышление как межпрофессиональная экономическая компетентность на рынке труда» [1]

Вот и выходит, что экономический человек это также и не только индивид, который принимает рациональные решения, поскольку обладает необходимыми для того знаниями или высокой степенью интуиции; мы считаем, что под экономическим человеком следует понимать индивида, задействованного в экономической жизни, то есть, потенциально любого. И такой подход сможет обусловить более гибкое и дифференцированное восприятие роли и места экономических субъектов (индивидов) в экономической деятельности и, как следствие определить более грамотный подход к формированию индивидуальных экономических компетенций. В условиях рыночного мира, когда возрастает конкуренция не только между странами, предприятиями, но и между индивидами.

И поскольку, во-первых, следует стремиться к тому, чтобы компетенциями эффективной экономической мыследеятельности обладало как можно большее количество индивидов, так как, опять-таки, потенциально любой гражданин задействован в экономических отношениях, а большее количество экономических грамотного населения, в свою очередь, и это во-вторых, сможет обеспечить более высокий среднестатистический уровень, что важно для национальной экономики, живущей в условиях рынка, то считаем правильным говорить о формировании конкурентоспособного экономического человека не только применительно к гражданам, получающим экономическое образование, но к любому человеку, который получает общий уровень образования, как то знания математики, истории и п.

Причем данное экономическое образование и воспитание, должно в своей основе предполагать не сумму экономических знаний — разрозненных и с недостаточной осознанностью обучаемым о характере их практического применения, но прикладной инструмент, подход к экономически эффективной мыследеятельности. Таким образом, считаем, что подобный подход может быть реализован не только в системе экономического образования и даже может быть не столько в ней, сколько в сопутствующих гуманитарных науках, которые и могут в своей совокупности сформировать соответствующее экономическое мышление.

Одной из таких наук является психология. В связи с чем, далее мы представим наше виденье формирования предпосылок конкурентоспособного экономического человека в рамках курса психологии, который, надо заметить, читается также и экономистам, но в своем тематическом содержании дает опять-таки сумму общих

представлений о самой науке, что не всегда соответствует не только выше обозначенной нами цели, но и потребностям самого изучающего экономику, которому не ясно, для чего ему это психологическое знание, которое, между тем, при правильной его подаче может быть даже очень полезно.

Так в курсе общей психологии в разделе о природной и социальной детерминации психического развития, можно рассмотреть особенности онтогенетического становления экономического человека и обусловленность его экономической эффективности взаимодействием природной и социальной составляющей. Также будет правильным сделать акцент на интегративном характере феномена восприятия в условиях рыночных отношений в формировании экономического мировоззрения, его системообразующей роли в процессе экономической адаптации и социально-экономического научения. В данном контексте правильным будет показать, как восприятие новых экономических стимулов детерминировано прошлым опытом воспринимающего субъекта, а также показать влияние экономического мировоззрения через механизм установки на успешность его экономической деятельности и конкурентоспособности.

Широкие возможности углубления знаний учащихся о психологических основах формирования эффективности экономического человека содержатся в изучении когнитивных процессов: так, будет правильным рассмотреть влияние законов восприятия на способности человека воспринимать мир.

Изучая роль психологии мышления и речи в формировании экономической эффективности экономического человека, можно более подробно рассмотреть вопросы, касающиеся формирования мировоззрения в онтогенезе, становления экономических категорий в сознании субъекта, их субъект-субъектную интерпретацию в процессе межличностного взаимодействия и, в частности, социально-экономического общения, влияние сформированного категориального экономического аппарата на интерпретацию субъектом экономической действительности.

При изучении педагогической психологии даются темы, которые имеют немаловажное значение для рассмотрения вопросов, связанных с формированием экономической конкурентоспособности индивида в процессе взаимодействия учителя и ученика, а именно, как проецирование педагогом собственных взглядов на жизнь, причем зачастую неосознаваемых самим педагогом и неадекватных актуальной экономической действительности, обуславливает формирование соответствующего экономического мировосприятия и как это в дальнейшем трудно поддаваясь изменению, сказывается на всей жизнедеятельности субъекта.

Представление о психическом развитии как присвоении социального опыта в процессе взаимодействия человека, ребенка с окружающей действительностью может быть проанализировано в возрастной психологии. Также здесь представляется возможным рассмотрение вопросов формирования экономических представлений на разных возрастных этапах. Здесь же можно сделать акцент на механизмах формирования эффективных экономических установок в разные возрастные периоды.

Как видим, потенциал изучаемых в курсе психологии тем и разделов, рассмотренных нами в качестве предпосылок формирования конкурентоспособного человека, присутствует. И это при том, что нами рассмотрена только маленькая толика возможностей психологической науки. Следовательно, имеет смысл говорить о правильно выстроенных приоритетах, которые по нашему мнению, должны сводиться к следующим основным положениям. Итак, исходя из запросов современных экономических тенденций, еще раз конкретизируем.

Первое. Под экономическим человеком справедливо понимать потенциально любого, задействовано в экономической жизни общества.

Второе. Умениями и навыками эффективной экономической деятельности должно обладать как можно большее количество индивидов.

Третье. О предпосылках формировании конкурентоспособного экономического человека правильно говорить применительно не только к субъектам, получающим экономическое образование, но к любому, получающему образование.

Четвертое. Компетенции экономического человека должны представлять собой не сумму знаний, но подход к экономически эффективной деятельности.

Пятое. Подход к экономически эффективной деятельности может и должен быть реализован посредством экономически ориентированного изучения целого спектра гуманитарных наук.

Все это в своей совокупности и составляет предпосылки формирования конкурентоспособного экономического человека, а также должно быть ориентирующей целью не только обучающего, но и обучаемого.

Список литературы:

1. Богунов Л. А. Современное экономическое мышление как межпрофессиональная экономическая компетентность на рынке труда // Инновационный Вестник Регион. — 2011. № 4. — С. 77—80.
2. Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://2020strategy.ru> (дата обращения: 10.05.2012)

НЕОБХОДИМОСТЬ СИСТЕМНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ВУЗОВСКИХ КОММУНИКАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ ОБРАЗОВАНИИ КАЗАХСТАНА

Ювица Николай Владимирович

*доктор. экон. наук, профессор кафедры «Менеджмент» ЕНУ
им. Л. Н. Гумилева,
г. Астана, Республика Казахстан
E-mail: jwvmet@yandex.ru*

В начале XXI века в мировой системе образования наблюдаются качественные изменения. Наряду с глобализацией образования, включая его диверсификацию и интернационализацию, гуманизацию и демократизацию, к ним можно отнести ориентацию на применение инновационных технологий. Это наблюдается на всех уровнях образовательного процесса, включая систему базовой и послевузовской подготовки профессионально-технических кадров, а в конечном итоге, преследует цели формирования интеллектуального потенциала современных государств. В совместном послании ЮНЕСКО и МОТ «Техническое и профессиональное образование и подготовка для двадцать первого века» (ТиПО) отмечено, что «усилия по обеспечению базового образования и грамотности для всех детей и взрослых будут лежать в основе экономического и социального развития стран, предоставляя людям возможности для обучения, и создавать базу для их занятости и доступа к достойному труду». Таким образом, образование для всех и работа для всех — взаимосвязанные глобальные задачи, которые люди должны реализовать в течение всей жизни. На международном и региональном уровнях предприняты попытки обобщения опыта и выработки общих принципов и стандартов современного образовательного процесса. Многие из них уже отражены в решениях ЮНЕСКО и основных положениях, разработанных участниками Болонского процесса. В полной мере это относится и к Казахстану, где переход к инновационной экономике определен стратегической задачей на ближайшее десятилетие. В Стратегическом плане развития республики до 2020 г. главным движущим фактором перехода страны на инновационный путь развития признается интеллектуальный ресурс, который непосредственно формируется образованием и наукой. В рамках Болонского процесса в республике уже созданы предпосылки для развития ТиПО на инновационной основе, которые закреплены адекватными экономическими и правовыми механизмами.

В том числе, это: переход высшей школы на трехуровневую модель подготовки кадров (бакалавр — магистр — доктор PhD); внедрение во всех вузах кредитной технологии обучения; ориентация на формирование социально активной и профессионально востребованной личности (как общая для всех тенденция). Немаловажное значение со стороны государства уделяется разработке и реализации стратегических и тактических программ по модернизации дошкольного, базового и послевузовского образования. Можно отметить также значительное обновление за последние 2—3 года законодательной и нормативно-правовой базы развития науки и образования. На практике пути реализации модели инновационного образования в системе ТиПО предполагают многосторонние и целенаправленные меры. Это — внедрение компетентностной модели подготовки специалиста; образование через исследование; использование передовых информационных технологий; коренная модернизация материально-технической базы вузов, формирование современной вузовской инфраструктуры, имманентно присущей инновационной модели образования.

Важное значение придается интеграции образования, науки и инновационной деятельности с развитием экономики и промышленности; мотивации науки и образования к более активному и результативному участию в реализации стратегических программ развития страны. Законодательно эти позиции закреплены в принятом в конце 2011 г. Законе РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», в разработке которого принимал участие и автор статьи в составе рабочей группы Сената Парламента Казахстана.

Для подготовки социально-активных и профессионально-востребованных кадров в рамках модернизации экономики страны и ее индустриального сектора, избрана методология компетентностного подхода (МКП). Требования МКП включают: превентивное определение компетенций будущего специалиста; модернизацию существующих учебных планов с учетом компетенций специалиста на момент выпуска; трехуровневую дифференциацию учебных планов на основе модульной системы при сохранении их автономии и гибкости; реконструкцию процесса обучения к модели с овладением обучающимся базовыми компетенциями специалиста, вместо традиционной передачи постоянно устаревающих знаний. Новая методология призвана привить обучающимся потребность приобретать знания самостоятельно, по мере возникающей необходимости, а также формирование у выпускников способности к мобильности в изменяющихся условиях рынка труда и др.

Данный подход отражает основные аспекты развития образования в XXI веке. Он требует, чтобы уже на входе в систему образования было определено, какими компетенциями должен обладать специалист на «выходе». На основании этой модели и прогноза в потребности

подготовки специалистов должен проектироваться учебный план. Преимущество МКП состоит в том, что она позволяет сохранять гибкость и автономию в структуре и содержании учебного плана, обеспечивая при этом более высокую мобильность выпускников в изменяющихся условиях рынка труда. Смещение акцентов с традиционной передачи постоянно устаревающих знаний на овладение обучающимися базовыми компетенциями, позволит им в дальнейшем, приобретать по мере необходимости, нужные знания самостоятельно. Однако, эффективному использованию МКП и других методологий инновационного образования должна предшествовать большая подготовительная работа в вузах и органах управления образованием. К числу объективных проблем, сдерживающих развитие компетентностной модели специалиста в Казахстане, относится существующее противоречие между устаревшим, слабо связанным с производством, содержанием учебных дисциплин и требованиями современной практики по освоению инновационных технологий производства.

Основной причиной этого являются устаревшая материально-техническая база учебных заведений ТиПО. Другой причиной являются не эффективные технологии управления научно-образовательным процессом, основанные на администрировании и чрезмерной бюрократизации. Они недостаточно учитывают требования маркетингового и логистического подхода в инновационном образовании. Наши наблюдения и анализ литературы позволяют, наряду с объективными издержками, выделить три группы основных препятствий к введению компетентностного подхода в образовании в Республике Казахстан. Они связаны с субъективными факторами и, прежде всего, с личностью обучающегося и личностью преподавателя, а также с издержками организации научно-образовательного процесса в конкретном вузе, что предполагает заинтересованное участие в их устранении со стороны всех участников процесса.

Сегодня государственная экономическая политика в РК направлена на укрепление социального партнерства сферы образования и науки со всеми институтами общества. Она предполагает участие ТиПО в государственных программах и в обеспечении качества подготовки квалифицированных кадров для решения задач индустриализации. Вместе с тем, целостная и универсальная концепция о характере происходящих в образовании социально-экономических процессов и степени вмешательства в них государства еще не сложилась. Об этом говорит отсутствие единства подходов различных субъектов научной, учебной и профессионально-технической деятельности к регулированию научно-образовательного процесса вуза. На наш взгляд, для формирования инновационного образования на системной основе более детального рассмотрения требуют вопросы методической

поддержки преподавателей; регулирования системы внешних и внутренних коммуникаций вузов, создания адекватной требованиям времени инфраструктуры обеспечения научно-образовательного процесса.

Наши наблюдения показывают, что работа по упорядочению и систематизации вузовских коммуникаций, социального и государственно-частного партнерства, модернизации инфраструктуры услуг на рынке ТиПО последовательно проводится во всех странах-участниках Болонского процесса и странах СНГ. Многие казахстанские вузы имеют опыт сотрудничества и практические наработки по вопросам модернизации профессионального и технического образования со странами дальнего и ближнего зарубежья. В Евразийском национальном университете такой опыт работы накоплен совместно с учеными Германии, Франции, Польши, России, Украины, Беларуси. В том числе — вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Самары, Новосибирска, Екатеринбурга, Оренбурга и других, а также с ведущими национальными и региональными университетами Казахстана.

Многие ученые ЕНУ имеют большой опыт работы в государственных и частных университетах Республики Казахстан, подтвержденный сертификатами и научно-методическими публикациями. В том числе по вопросам разработки концепций инновационного образования; развития человеческого капитала; внедрения информационных систем управления; оценки состояния финансовой ситуации в стране и распределения затрат республиканского бюджета. Они располагают достаточным опытом организации делового и международного сотрудничества, аккредитации специальностей по менеджменту, перехода на кредитные технологии обучения, внедрения принципов Болонского процесса. Многие из них непосредственно участвовали в разработке нормативно-методической базы, необходимой для достижения инновационных результатов, в том числе по вопросам модернизации вузовских коммуникаций. Создание в ближайшей перспективе в вузах Республики Казахстан современной системы коммуникаций и инфраструктуры обслуживания рынка профессионального и технического образования, адаптированной в мировую научно-образовательную систему предполагает серьезные качественные изменения.

К их числу мы относим:

1. Увеличение позитивных качественных и количественных показателей подготовки специалистов трехуровневой системы технического и профессионального образования на основе применения принципов компетентностного подхода и заинтересованного участия в этом процессе всех субъектов и сторон;

2. Интеграцию казахстанских ученых и преподавателей высшей школы в мировую образовательную систему и оптимизацию их профессионального состава за счет расширения количества и качества

услуг, предоставляемых субъектам научно-образовательной деятельности в рамках внешних и внутренних коммуникаций на бюджетной и коммерческой основе;

3. Совершенствование системы управления учреждениями ТиПО на основе укрепления механизмов социального и государственно-частного партнерства и формирования новых моделей системы внешних коммуникаций вуза в рамках предусмотренных нормативно-правовых документов и программ государственной поддержки в целом;

4. Актуализацию участия учреждений ТиПО, субъектов научно-образовательной деятельности в реализации задач, определенных для них в государственных программах. Прежде всего, в ГП ФИИР, «Дорожная Карта «Бизнес и наука — 2020» и других, а также — участие в международных проектах для совместного решения проблем кадрового обеспечения, согласно принципов и приоритетов программ модернизации технического и профессионального образования в XXI веке, определенных ЮНЕСКО и МОТ.

5. Активацию на примере новых форм казахстанских вузов — учреждений ТиПО, (исследовательского университета), прежде всего, на примере Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева, различных механизмов и инструментов государственной поддержки развития образования, науки, инновационной и индустриально-инновационной деятельности и внесения обоснованных предложений по их законодательному и административно-организационному укреплению и др.

Итак, новизна научно-исследовательской работы и необходимости масштабной государственной поддержки на данном направлении выражается в содействии модернизации содержания научно-образовательного процесса, развитию материально-технической базы и инновационной инфраструктуры вузов и перехода к инновационному образованию в соответствии с требованиями Стратегии развития РК до 2020 г. При этом наработки ученых по совершенствованию системы внешних и внутренних коммуникаций вуза и модернизации на этой основе инфраструктуры сопровождения научно-образовательного процесса будут способствовать укреплению системы инновационного образования и развития системы управления вузами в Республике Казахстан. Они могут быть использованы при разработке законодательного и нормативно-правового обеспечения системы государственной поддержки и регулирования научно-образовательной и инновационной деятельности. А также в практической работе различных субъектов научной, учебной и профессионально-технической деятельности, в соответствии с целями развития интеллектуального потенциала страны и модернизации подготовки специалистов ТиПО др. Разработка данного научного направления станет реальным вкладом в социально-экономическое развитие Казахстана. Она будет содейство-

вать научно-теоретическому и методическому обоснованию новой системы обеспечения научно-образовательного процесса в вузах с целью повышения качества профессионального и технического образования. Таким образом, формирование интеллектуальной нации и коренное повышение качества подготовки специалистов высшего и послевузовского образования на основе использования передовых технологий зарубежного менеджмента в построении требуют создания более эффективной системы вузовских коммуникаций и современной инфраструктуры обслуживания рынка профессионального и технического образования, оптимизации состава казахстанских ученых нового поколения.

Список литературы:

1. Балыхин Г. А. Интеграция науки и образования в контексте реализации приоритетного национального проекта «Образование». — Материалы 5 международной конференции «Авиация и космонавтика-2006», 23—26 октября 2005 г. Москва. Программа. — М.: Изд-во МАИ, 2006 г.
2. Интернет-ресурс доктор PhD Истомина-Нуркеева «Мегатенденции в образовании», 2011 г.
3. Имангалиев А. Учить учиться. — Казахстанская правда, 6 марта 2012 г. — с. 7.
4. Жумагулов Б. Т. Образование и наука на переднем крае модернизации страны. — Казахстанская правда, 29 февраля 2012 г. — с. 1, 3.
5. Концепция научно-информационного обеспечения программ и проектов государств-участников СНГ в инновационной сфере: Москва, 13 марта 2009.
6. Кубеев Е. Ответственность перед обществом. — Казахстанская правда, 25 февраля 2012 г. — с. 7.
7. Наметов А. Инновационное образование: пути решения. — Казахстанская правда, 21 февраля 2012 г. — с. 6.
8. Попов Ю. А. Развитие системы знаний и навыков для современных областей научно-ориентированной деятельности. — Научная сессия МИФИ-2005. Сборник научных трудов. В 15 томах. Т.11. Инновационные проекты, студенческие идеи, проекты, предложения. М.:МИФИ, 2005. — С. 29—33.
9. Проблемы профессиональной подготовки специалистов: Сб. научных трудов / Под ред. Н. В. Рязановой. — Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2003 г — 132 с.
10. Техническое и профессиональное образование и подготовка для двадцать первого века. — Рекомендации ЮНЕСКО и МОТ. 2003 г. — Материалы Ассоциации «Образование для Всех в Казахстане», Алматы, 2003. — 75 с.

СЕКЦИЯ 12.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

СПЕЦИФИКА КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ ИТ

Кузнецова Весна Станиславна

*Сибирский государственный аэрокосмический университет имени
академика М. Ф. Решетнева
магистрант кафедры Международного кадрового и проектного
управления (МКПУ)*

E-mail: vesna.kuznetsova@gmail.com

Зеленский Павел Сергеевич

*доцент кафедры МКПУ СибГАУ им. М. Ф. Решетнева, г. Красноярск
E-mail: paulzel77@mail.ru*

Возрастающая конкуренция на рынке программных продуктов, а также бурное развитие новых технологий дают возможности компаниям-заказчикам предъявлять все более высокие требования к качеству программных продуктов, а также требования к сокращению бюджетов и сроков на разработку. Для достижения поставленных задач в условиях ограниченности ресурсов компании разработчики программных продуктов вызвали к жизни новую область методологии управления проектами — управление проектами в сфере разработке программного обеспечения.

Программные проекты подразумевают комплекс действий по подготовке, проектированию, разработке, тестированию, внедрению, эксплуатации и развитию программного продукта или системы, в рамках методологии управления проектами. При управлении такими проектами используются методы и принципы, применяемые в рамках методологии управления проектами: жизненный цикл проекта, управление качеством, временем, стоимостью, ресурсами, рисками и т. п. Управление программными проектами является более узкой областью методологии управления проектом и имеет свою специфику. Эта специфика обусловлена рядом факторов:

1. Особой предметной областью. Предметная область проекта — это те продукты или услуги, которые должны быть произведены в

результате успешного осуществления проекта. Предметной областью любого проекта разработки программного обеспечения является качественный программный продукт или система, способные решать бизнес задачи фирмы.

2. Особым составом исполнителей и участников проекта. Для любого программного характерен особый состав лиц, задействованных в нем.

3. Существенными временными и финансовыми ограничениями. Как правило, время зачастую является критическим ресурсом для подобного рода проектов. В противном случае заказчик рискует получить устаревший продукт — продукт «вчерашнего дня». Зачастую большинство проектов по разработке программного обеспечения осуществляется в условиях жестких финансовых ограничений. Если некоторые иностранные компании могут позволить себе значительные инвестиции в программные средства (доходящие до нескольких миллионов долларов), то отечественные компании могут инвестировать в подобного рода проекты гораздо более скромные средства. По оценкам отечественных специалистов в области разработки программного обеспечения бюджет крупного проекта составляет 50—60 тыс. долл. в год, средним бюджетом считается 25—30 тыс. долл. в год, малым — до 12 тыс. долл. в год. Однако на практике часто возникают случаи, когда на данный тип проекта выделяются куда более скромные суммы — от нескольких сотен долларов.

4. Особыми требованиями, предъявляемыми к менеджеру проектов. Менеджер должен, помимо владения знаниями в области методологии управления проектами, обладать и множеством знаний в области информационных технологий: разбираться в существующих технологиях создания программ, знать этапы проектирования, разбираться в документации по проектированию, знать методы тестирования, внедрения и развития программного обеспечения.

Программные проекты, несмотря на свою специфику, имеют много сходств с обычными проектами. Например, для них характерны такие же признаки, как и для других проектов: наличие цели, уникальность, изменение состояния системы, ограничения по ресурсам. Кроме того, управление проектом создания программного обеспечения, являясь частью методологии управления проектом, использует понятия, инструментарий и методы, характерные для обычных проектов. [2, 1]

Однако подход к созданию команды таких проектов должен быть особенным ввиду ряда вышеперечисленных причин. Важно помнить, что основу команды таких проектов составляют программисты (или технические специалисты) — люди достаточно специфичные, отсюда и сложности при построении команды.

Большинство разработчиков программного обеспечения — рациональные интроверты, флегматики. Это означает, что программисты люди спокойные как внешне, так и внутренне. Они настойчивые и упорные, но им требуется время для раскачки, для сосредоточения внимания, для переключения внимания на другой объект. Внутренняя рациональность делает их сдержанными и закрытыми, не отвлекающимися на внешние раздражающие факторы. Но это не значит, что программист не способен вспылить. Просто, чтобы довести его до такого состояния, надо потратить много сил. Это самый уравновешенный из всех темпераментов. Видимо, люди с другими темпераментами в условиях постоянной неопределенности и изменений, жесткого давления сроков и заказчиков, выживают не так успешно. [1]

При изучении личности и особенностей «образа мира» программистов высокой квалификации показано, что для них характерны упорство, стремление создать свой мир в пределах компьютерной среды, а также неприятие барьеров и запретов, существующих в реальном мире. [2] Диапазон осуществляемых программистами действий, направленных на переустройство существующей реальности, достаточно широк: от пассивного неприятия конкретных инициатив, процессов и отношений либо от глухого и упорного сопротивления им до активного вмешательства в актуальные процессы мироустройства и жизнеустройства, вплоть до открытой борьбы с конкретными (явными либо надуманными) недостатками — борьбы, в которой находят применение профессиональные навыки и умения специалистов по ИТ. [2]

Отсюда, предпосылками успешной деятельности программиста в этой работе признаются следующие черты: дистанцированность от других людей, интровертированность, погруженность в собственные интеллектуальные переживания, ориентированность на самосовершенствование.

Программисты на первое место ставят результат. Для них главное, чтобы задача была выполнена согласно поставленным требованиям и вовремя, неважно, где (в офисе, дома) и когда (в 6 утра, днем или после 2 часов ночи). Также важно не ограничивать их рабочую свободу (в разумных пределах), например, проявить гибкость в отношении обязательных 8 трудовых часов. Разработчики программного обеспечения — люди творческие, и могут быть подвержены влиянию «творческого кризиса». В эти моменты лучше не говорить о сроках, а отнестись с пониманием, ведь ориентированность на результат даст свои плоды.

По признанию самих разработчиков основная мотивация для них — творческая самореализация, все остальное вторично. С одной стороны, программирование не всегда предполагает творчество, чаще это обычный технологический процесс. Но если программиста на

долгое время лишить интересных задач, он начнет подыскивать новое место работы. Поэтому рутинную работу — исправление ошибок разработки, доделывание программ за коллегами — нужно поровну распределять между всеми членами команды, которые непосредственно задействованы на стадиях разработки, тестирования продуктов. [1]

При реализации программных проектов очень многие решения принимаются на основе технических соображений. Но зачастую техническая подготовка менеджеров не так уж сильна. Нужно не просто прислушиваться к мнению программистов, но обязательно публично хвалить тех, кто дает дельные советы. Все профессионалы в IT ощущают большую потребность в признании.

Еще одним хорошим мотиватором может быть возможность профессионального роста и обучения. В сфере IT, как ни в одной другой, важно быть в курсе всех новых разработок, поэтому обучение и повышение квалификации должно только приветствоваться.

Опытный руководитель проекта, в чьей команде трудятся разработчики, всегда должен помнить, что программисты в большинстве своем оптимисты. Они склонны переоценивать свои возможности и недооценивать сложность и объем поставленной задачи. Из-за этого они часто не укладываются в сроки, которые сами называют. Чтобы избежать срыва планов, необходимо фиксировать названный программистом срок с запасом: прибавить еще несколько дней, в зависимости от особенностей проекта. [2]

Процесс формирования команды — задание, требующее высокой управленческой компетенции. При его осуществлении требуется не только наличие правильно подобранных, высококвалифицированных IT-специалистов, но и людей, желающих работать вместе, сообща, как команда. При учете особенностей как IT области, так и IT специалистов, у менеджера гораздо больше шансов создать настоящую эффективную команду. А как показывает практика, команда проекта — одно из ключевых факторов успеха всего проекта в целом.

Список литературы:

1. Архипенков С. Руководство командой разработчиков программного обеспечения. — М, 2008. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.arkhipenkov.ru/resources/sw_team_management.pdf
2. Зырянов М. Загадочные ИТ-проекты // Директор информационной службы. 2009. № 7. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.osp.ru/cio/2009/07/9333037/>
3. Терехов А. Подготовка менеджеров программных проектов // Открытые системы. 2009. № 5. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.osp.ru/os/2009/05/9883305/>

ЕПСМ-ПОДХОД УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ. ЕРС И ЕПСМ-КОНТРАКТЫ

Мадуев Артем Сергеевич
магистрант
Email: artemmaduev@mail.ru

Зеленский Павел Сергеевич
научный руководитель к.э.н. Сибирский государственный
аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, г. Красноярск
Email: paulzel77@mail.ru

Данная статья посвящена ЕПСМ-подходу в управлении проектами. Такой подход является относительно новым для России. Но его применение у нас в стране растет большими темпами. Предпосылкой к переходу к современному подходу в управлении стала необходимость обеспечения жестких сроков ввода объекта в эксплуатацию в условиях конкуренции за все виды ресурсов. В данной статье описываются понятие и преимущества ЕПСМ-подхода. Дается определение ЕРС и ЕПСМ контрактов, раскрываются их основные различия.

Применительно к строительству проект — совокупность мероприятий по строительству, реконструкции, модернизации промышленного объекта или объекта гражданского строительства, включающая в себя проектирование, строительство, пусконаладку, подготовку к вводу в эксплуатацию, но не ограничивающаяся этими этапами. В западной строительной практике довольно популярна ЕПСМ-модель реализации инвестиционных проектов. Аббревиатура ЕПСМ складывается из четырех английских слов:

Е — Engineering (проектирование);

Р — Procurement (закупка);

С — Construction (строительство);

М — Management (управление).

Задача ЕПСМ — оценивать соответствие свойств (возможности, профессионализм, трудовые ресурсы и пр.) выбираемых подрядчиков/поставщиков потребностям выполнения поставленной задачи, а также верно распределить между ними объемы работ и зоны ответственности. Далее — координировать их действия, решать спорные вопросы, планировать общую схему проекта, менять планы в

случае критических изменений с минимальными последствиями и сокращением времени возможных простоев. [1, с. 34].

Основная особенность технологии управления ЕРСМ в том, что три ключевых процесса — проектирование, закупки, строительство — реализуются практически одновременно, параллельно, в отличие от привычной в нашей стране последовательной технологии производства строительных работ: сначала выпуск проектно-сметной документации, затем закупка оборудования и материалов и в завершение строительство и ввод объекта в эксплуатацию. Как только ЕРСМ-проект запускается, практически сразу начинают работу три ключевых подразделения, постоянно взаимодействующих друг с другом:

- департамент проектирования;
- департамент закупок;
- департамент строительства.

Основные преимущества ЕРСМ-подхода состоят в обеспечении:

- преемственности результатов и технических решений на всех этапах проекта и гарантии конечного результата;
- эффективности принятия решений на всех этапах проекта и повышения действенного управления. [1, с. 41].

Так предметом договора в ЕРСМ проектах, так же как и в случае с ЕРС являются проектирование, оборудование, строительство и передача заказчику полностью готового объекта «под ключ».

ЕРСМ-подрядчик — это генеральный подрядчик, полностью выполняющий инвестиционный проект и принимающий на себя риски по управлению проектом с момента проектирования и до момента передачи готового объекта заказчику, включая выполнение гарантийных обязательств (Рис.1. Реализация проектов через ЕРСМ-подряд). [2, с. 15]. Способ (подход) ЕРСМ позволяет управлять именно проектом, а не конкретными работами. Специфические работы выполняют профессионалы.

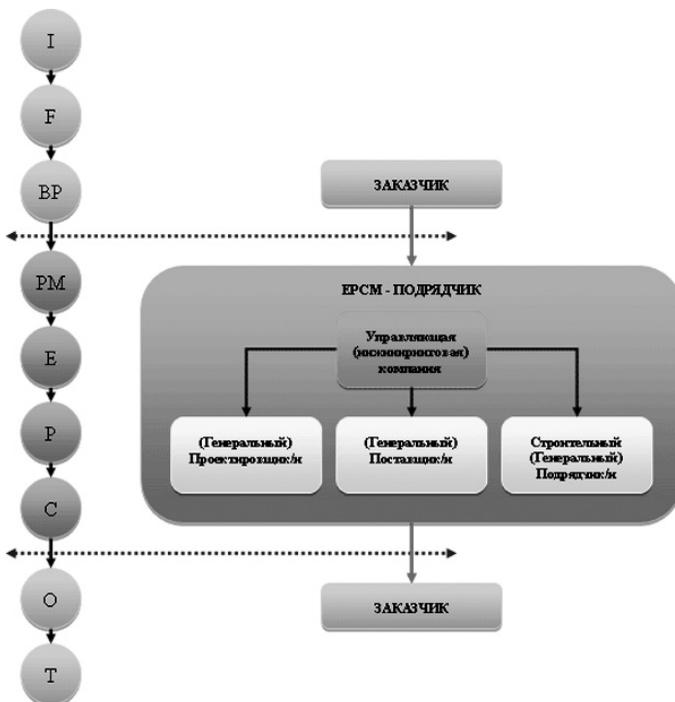


Рис.1. Реализация проектов через ЕРСМ-подряд

Основным качеством ЕРСМ-подрядчика становится его опыт и навыки по организации строительных и закупочных работ и найму персонала для управления и интеграции труда подрядчиков. Данная модель идеальна в ситуации высокого роста стоимости рабочей силы или основных материалов и компонентов, т. е. когда подрядчик не готов нести риски, сопряженные с деятельностью по фиксированным ценам.

Функции компании как ЕРСМ-подрядчика, как правило, включают в себя:

- инжиниринг и детальное проектирование на основании используемой технологии;
- управление поставками: контрактация, закупки оборудования и материалов, сопровождение грузов, логистика, приемка;
- управление строительными и монтажными работами: организация работ на стройплощадке, надзор за производством работ, контроль охраны труда, контроль экологической ситуации;
- подготовку к запуску и ввод в эксплуатацию;

- управление и контроль: графики работ, контроль затрат, расчет стоимости работ, прогнозы и анализ рисков, управление качеством, отчетность. [3, с. 84].

ЕПСМ-контракт предусматривает и окончательное согласование общей стоимости проекта с учетом вознаграждения ЕПСМ-подрядчика, и четкое определение фиксированного срока сдачи объекта в эксплуатацию, а также детальное описание основных технических параметров объекта.

В профессиональной среде, говоря о ЕРС/ЕПСМ-контрактах, подразумевают, прежде всего, некие теоретические подходы, выраженные через стандартные документы, которые приобретают свои четко обозначенные особенности в зависимости от ситуации и конкретного проекта. Эксперты обращают внимание на отсутствие единообразия в классификации строительных договоров, и если на уровне тендеров обычно бывают сформулированы общие типовые условия (ЕРС или ЕПСМ), то практическая реализация предполагает более широкий набор договорных отношений между всеми участниками.

Реализация любого инвестиционного проекта включают в себя девять основных этапов. Предварительные исследования, анализ осуществимости, подготовку декларации о намерениях компания-заказчик может проводить самостоятельно, но для повышения эффективности уже на начальных стадиях должен быть приглашен профессиональный консультант, потенциальный ЕРС/ЕПСМ-контрактор.

Первые три фазы одинаковы для вариантов ЕРС или ЕПСМ, однако в дальнейшем выбор модели зависит от того, какую структуру проекта хочет и может выстроить заказчик. Если он собрал у себя мощную управленческую команду и рассчитывает максимально использовать этот ресурс, то контракт заключается в форме ЕПСМ. Когда же главное для него — просто вернуть вложенные деньги и получить прибыль, применяется ЕРС-подход. [3, с. 114].

После проведения тендера генподрядчик и заказчик начинают организацию системного управления проектом. До юридического оформления отношений необходимо составить техническое задание, которое будет положено в их основу. Под техническое решение определяется перечень оборудования и объем работ. Все это оговаривается в приложениях. Итоговый контракт — очень объемный документ, на его подготовку уходит, как правило, несколько месяцев. Помимо стоимостных параметров и описания различных рисков с распределением ответственности по ним, в тексте формулируются также гарантии подрядчика, в частности, по срокам ввода, по использованию авансовых средств, по техническим характеристикам. [2, с. 92].

Конкретный тип договора (ЕРС или ЕРСМ) заказчик выбирает в зависимости от собственной мотивации, а также с учетом имеющихся ресурсов и опыта. Так, если у инвестора есть четкое представление о размере средств, требующихся для возведения объекта, но при этом он не располагает достаточной компетенцией в реализации такого рода задач — логичнее будет выбрать ЕРС-контракт.

Заказчику, имеющему всесторонний опыт, желание влиять на процесс, стремящемуся воплотить какие-то свои особенные технические задумки, конечно, правильнее выбрать ЕРСМ.

ЕРСМ по объему работ может совпадать с ЕРС, но различия финансовой структурой. В отличие от распространенной модели фиксированной цены ЕРС, в ЕРСМ-контракте согласовываются стоимость проекта и выделенное вознаграждение исполнителя. Еще одно различие в том, что в рамках ЕРС-договора подрядчик имеет возможность самостоятельно перераспределять постатейные затраты, компенсируя, допустим, превышение по одним видам работ удешевлением других. В ЕРСМ статьи расходов надо согласовывать с заказчиком на каждом этапе. [3, с. 121].

Итак, сравнивая ЕРС и ЕРСМ-контракты можно прийти к нескольким выводам:

1. Оба подхода имеют место в управлении проектами «под ключ».

2. В одном случае риск возникновения дополнительных работ полностью ложится на ЕРС-подрядчика, а в другом случае этот риск распределяется между ЕРСМ-подрядчиком и заказчиком.

3. Риск превышения договорной цены полностью ложится на ЕРС-подрядчика, с другой стороны, этот же риск разделяется между заказчиком и ЕРСМ-подрядчиком.

4. За выбор субподрядчиков и управление ими отвечает только ЕРС-подрядчик. В ЕРСМ-подходе ответственность берут на себя заказчик и ЕРСМ-подрядчик.

5. Вся ответственность ЕРС-подрядчика может быть не ограничена или ограничена договорной ценой. Ответственность же ЕРСМ-подрядчика ограничивается вознаграждением.

Список литературы:

1. Гриффит А. [Griffit A.] Системы управления в строительстве: Изд. Олимп-Бизнес, 2007 г.
2. Керцнер Г. [Kercner G.] Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами. Изд. ДМК Пресс, 2010 г.
3. Мазур И., Шапиро В. Управление инвестиционно-строительными проектами. Международный подход: Изд. Омега-Л, 2011 г

ПОСТРОЕНИЕ КОММУНИКАЦИЙ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ PROJECT MANAGEMENT

Телегина Екатерина Витальевна

специалист по проектному управлению, УрФУ, г. Екатеринбург

E-mail: ekaterinatelegina@yandex.ru

Котляревская Ирина Васильевна

доктор экономических наук, профессор, УрФУ, г. Екатеринбург

Маркетинговые коммуникации — это все виды связей предприятия с клиентами и всеми, кто заинтересован или действует вместе с компанией [3, с. 393].

Компания должна разработать целый ряд программ коммуникаций с потребителями, инвесторами, конкурентами и поставщиками, правительством и местными органами власти, со СМИ, а также с персоналом компании.

Коммуникации с собственным штатом сотрудников являются областью управления в рамках внутриорганизационного маркетинга. Согласование работы всех отделов компании — второй уровень интегрированного маркетинга (первый уровень составляют различные маркетинговые функции: сбыта, рекламы, управления производством и реализацией, маркетинговые исследования, стратегический анализ и т. д). Маркетинг эффективен только тогда, когда каждый работник компании вносит личный вклад в дело удовлетворения потребностей клиентов [2, с. 54]. Внутриорганизационный маркетинг выступает средством удовлетворения внешних потребителей через сотрудников фирмы, является необходимым условием адаптации персонала к усложнившимся требованиям потребителей и предпосылкой эффективного внешнего маркетинга. Проблема построения коммуникаций с персоналом компании подробно не изучена, отсутствует достаточное количество специальных исследований, посвященных данной теме.

В условиях современной экономики расширяются границы применения проектного управления, в связи с преобладанием проектов над процессами в структуре деятельности организаций Project Management становится стандартным способом ведения бизнеса.

Использование проектно-ориентированных систем управления в современном бизнесе позволяет руководству фирмы выстроить эффективную систему коммуникаций как внутри компании, так и с внешними

контрагентами, организовать процесс коммуникаций между всеми звеньями, участвующими в разработке и реализации проекта, обеспечить надежность обмена информацией на всех жизненных циклах проекта.

В основе управления проектами (Project Management) как новой парадигмы организационного мышления, лежит принципиально новая коммуникативная парадигма в сфере управления компанией. Хотя основным понятием управления проектами является проект, реализация идеологии проектно-ориентированного управления неизбежно приводит к стиранию границ между управлением отдельными проектами и управлением фирмой в целом, что приводит к сближению, а затем и слиянию понятий проектного менеджмента и общего менеджмента.

В условиях проектного управления проблемы обратной связи и сохранения информации при передаче в ходе коммуникаций решаются благодаря использованию специальных формальных процедур, существенно снижающих риск искажения информации. При этом существенно, что разработка этих формальных процедур для каждого конкретного проекта составляет нетривиальную и уникальную задачу, решением которой занимаются сами участники проекта. Благодаря этому реализуется коммуникативная парадигма, в рамках которой в полной мере реализуются механизмы обратной связи, обеспечивающие высокий уровень информационных взаимодействий [6, с. 83].

Каждый участник проекта играет роль отправителя и получателя информации, вовлечен в обмен информацией (коммуникацию). Отправители и получатели играют одинаково важную роль в коммуникационном процессе. Главной задачей отправителей информации является обеспечение точности, достоверности и лаконичности информации. Задачами получателей являются правильное понимание информационных сообщений и обеспечение полноты объема получаемой информации.

Герт Дитхелм приводит следующие наблюдения и рекомендации, касающиеся коммуникаций внутри команды, оказывающие положительное влияние на результаты проектов:

- признание других в качестве равноценных партнеров;
- смена ролей в процессе встречи в команде (руководитель дискуссии, ведущий протокол и прочие вспомогательные должности);
- свободное высказывание мнений;
- определение умения слушать как способности к общению;
- неиспользование порицаний;
- определение недостатков знаний и объемов возможного обучения;
- свободный доступ к информации для каждого;
- обеспечение прозрачности всей деятельности;

- наибольшая степень понимания решений;
- отображение актуальных этапов деятельности;
- немедленное сообщение о наличии важной информации и отклонениях от поставленных задач;
- соблюдение правил, которые были приняты совместно;
- по возможности раннее обнаружение конфликтов и их последующее разрешение [1, с. 56].

Управление коммуникациями обеспечивает поддержку системы связи (взаимодействий) между участниками проекта, передачу управленческой и отчетной информации, направленной на обеспечение достижения целей проекта. Каждый участник проекта должен быть подготовлен к взаимодействию в рамках проекта в соответствии с его функциональными обязанностями. Функция управления информационными связями включает в себя следующие процессы:

1. Планирование системы коммуникаций — определение информационных потребностей участников проекта (состав информации, сроки и способы доставки).

План управления коммуникациями включает в себя:

- план сбора информации, в котором определяются источники информации и методы ее получения;
- план распределения информации, в котором определяются потребители информации и методы доставки;
- детальное описание каждого документа, который должен быть получен или передан, включая формат, содержание, уровень детальности и используемые определения;
- расписание и частота взаимодействий;
- метод внесения изменений в план коммуникаций.

2. Сбор и распределение информации — процессы регулярного сбора и своевременной доставки необходимой информации участникам проекта.

3. Оценка и отображение прогресса — обработка фактических результатов состояния работ проекта, соотношение с плановыми и анализ тенденций, прогнозирование.

4. Документирование хода работ — сбор, обработка и организация хранения формальной документации по проекту

Документирование результатов хода работ включает в себя:

- сбор и верификацию окончательных данных;
- анализ и выводы о степени достижения результатов проекта и эффективности выполненных работ;
- архивирование результатов с целью дальнейшего использования [4, с. 76].

Эффективная организация работы команды проекта, правильное построение процесса коммуникаций между участниками проекта являются одними из важных факторов, определяющих успех проектов компании. Руководителям проектов необходимо владеть современными технологиями, и методами управления персоналом с учетом специфики проектной работы.

Список литературы:

1. Дитхелм Г. Управление проектами. В 2 т. Т. II. Пер. с нем. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. — 288 с.
2. Маркетинг: учебное пособие / И. В. Котляревская, С. А. Романова. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006. — 163 с.
3. Маркетинговое управление / Т. А. Гайденок. — 3-е изд., перераб. И доп. — М.: Эксмо, 2008. — 512 с. — (Полный курс МВА).
4. Полковников А. Эффективное управление проектами. Начальный курс. — М.: ЛАНИТ, 1998. — 94 с.
5. Управление проектами. Быстрый старт / Ким Хелдман; Пер. с англ. Шпаковой Ю.; Под ред. Неизвестного С. И. — М.: ДМК Пресс; Академия АйТи, 2008. — 352 с.
6. Мисютин А. Н. Проектное управление как коммуникативная парадигма в управлении компанией // Регионоведение. 2008. № 3.

СЕКЦИЯ 13.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Альмухаметова Эльвира Равильевна

старший преподаватель филиала «Восход» МАИ, г. Байконур

E-mail: ravelwira@rambler.ru

Одним из важнейших условий успешной работы предприятия является умелое управление его финансами, без чего невозможны рентабельная работа, нормальные взаимоотношения с покупателями и поставщиками, с кредитными организациями и инвесторами.

Чтобы грамотно управлять финансовым состоянием организации, необходимо проводить его диагностику, которая может осуществляться с использованием различных моделей вероятности банкротства.

Для определения характера несостоятельности предприятия и оценки вероятности угроз банкротства все методики рекомендуется рассматривать как минимум на двух уровнях:

1) качественный подход — анализ состояния (оптимальности) отдельных функциональных подсистем управления (маркетинг, производство, кадры, финансы и др.);

2) количественный подход — диагностика конкретных финансовых параметров и их соотношений (расчет коэффициентов).

На практике для диагностики вероятности банкротства используются методы, основанные на применении:

- 1) анализа обширной системы критериев и признаков;
- 2) ограниченного круга показателей;
- 3) интегральных показателей, рассчитанных с помощью:
 - скоринговых моделей;
 - многомерного рейтингового анализа;
 - мультипликационного дискриминантного анализа.

Первый из перечисленных методов реализует качественный подход к оценке вероятности банкротства предприятия, второй и третий методы — количественный [1, с. 224].

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика основных количественных моделей вероятности банкротства, которые могут быть применены российскими предприятиями.

Таблица 1

**Преимущества и недостатки количественных моделей
вероятности банкротства**

Наименование модели	Преимущества модели	Недостатки модели
1. Усовершенствованная модель Э. Альтмана [1, с. 233].	Переменные в модели отражают различные аспекты деятельности предприятия. Значение Z — счета дифференцировано для производственных и непроизводственных организаций.	Значения факторов существенно отличаются в результате особенностей российской экономики, поэтому механическое использование данной модели приводит к значительным отклонениям прогноза от реальности.
2. Балльная модель оценки кризисного состояния организации [2, с. 153].	Модель использует в качестве переменных 8 финансовых показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия.	Установленные границы классов показателей превышены. Нет учета отраслевой и региональной специфики функционирования субъектов экономики.
3. Модель вероятности банкротства по критериям неудовлетворительной структуры баланса [2, с. 135].	Модель включает только три коэффициента, что упрощает процесс расчетов.	Рассматриваемые показатели не полно характеризуют финансовое состояние организации.
4. Модель А. Н. Жилкиной [3, с. 144]	Простота расчета, возможность применения при проведении внешнего анализа на основе бухгалтерского баланса.	Не рассматривается влияние показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов.
5. Модель У. Бивера [2, с. 136].	Модель использует небольшое число переменных, что обуславливает достаточно адекватные прогнозы	Нет учета отраслевой и региональной специфики функционирования субъектов экономики.

В рамках исследования, на основе методики Л. В. Донцовой [2, с. 93] и представленных количественных моделей вероятности банкротства, была осуществлена диагностика финансового состояния организации г. Байконур за 2009—2011 гг. Вследствие проведенного

анализа было выявлено, что общая стоимость активов рассматриваемой организации возросла за счет увеличения доли запасов и НДС по приобретенным ценностям и дебиторской задолженности. Превышение доли удельных запасов и НДС по приобретенным ценностям свидетельствует о неэффективности или недостаточной профессиональности в управлении запасами на данном предприятии, что возможно привело к длительному замораживанию части капитала в запасах и снижению темпов его оборачиваемости. Причинами увеличения дебиторской задолженности в активах организации могут быть значительные увеличения объема реализации услуг без предоплаты или своевременной оплаты, а также неплатежеспособность некоторых клиентов. Величина заемного капитала увеличилась, это свидетельствует о росте задолженности перед кредиторами.

Также на основе представленных моделей в таблице 1 осуществлялась диагностика банкротства организации до внедрения программы мероприятий (см. таблицы 2, 3, 4, 5, 6).

Учитывая полученные результаты, была предложена программа стабилизации финансового состояния организации, которая включала в себя следующие мероприятия: применение системы взаимозачета дебиторской и кредиторской задолженности; восстановление платежеспособности организации на основе приведения отдельных коэффициентов к нормативным значениям; реализацию запасов и сокращение численности персонала по результатам аттестации. Затем на основе предложенных мер, были рассчитаны рассмотренные ранее модели вероятности банкротства (см. таблицы 2, 3, 4, 5, 6).

Таблица 2

Оценка банкротства с применением модели Альтмана

Факторы	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий
$K_1 = \text{Чистый оборотный капитал} / \text{Общие активы}$	0,05	0,25
$K_2 = \text{Нераспределенная прибыль} / \text{Общие активы}$	0,11	0,16
$K_3 = \text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате} / \text{Общие активы}$	0,06	0,10
$K_4 = \text{Рыночная стоимость собственного капитала} / \text{Стоимость общего долга}$	1,22	4,19
Определение Z — счета	2,45	7,2
Угроза банкротства	Зона неведения	Низкая угроза банкротства

Таблица 3

Балльная модель оценки кризисного состояния организации

Показатели финансового состояния	До внедрения мероприятий		После внедрения мероприятий	
	Значение коэффициента	Количество баллов	Значение коэффициента	Количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	1,6	0,97	14
Коэффициент критической оценки	0,52	2,46	0,97	10,6
Коэффициент текущей ликвидности	1,12	5,81	2,47	20
Коэффициент доли оборотных средств в активах	0,49	9,8	0,42	8,4
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,07	1,23	0,54	12,5
Коэффициент капитализации	0,82	20,50	0,29	17,5
Коэффициент финансовой независимости	0,55	9,16	0,83	10
Коэффициент устойчивости	0,56	2	0,81	5
Итого	-	52,6	-	98
Класс	-	3	-	1

Таблица 4

Модель вероятности банкротства по критериям неудовлетворительной структуры баланса

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Норма
Коэффициент текущей ликвидности	1,12	2,47	≥ 2
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,07	0,54	$\geq 0,1$
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,58	1,57	≥ 1

Таблица 5

Модель вероятности банкротства А. Н. Жилкиной

Показатели	Оптимальное значение	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий
Коэффициент прогноза банкротства	≥ 0	- 0,14	0,25
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	$\geq 0,4$	0,07	0,54
Коэффициент соотношения кредиторской-дебиторской задолженности	≥ 1	1,67	-

Таблица 6

Модель вероятности банкротства У. Бивера

Наименование показателя	До внедрения мероприятий	Оценка значения	После внедрения мероприятий	Оценка значения
Коэффициент Бивера	0,18	Неустойчивое финансовое положение	0,36	Нормальное финансовое положение
Коэффициент текущей ликвидности	1,12	Неустойчивое финансовое положение	2,47	Нормальное финансовое положение
Экономическая рентабельность	5,55	Неустойчивое финансовое положение	8,2	Нормальное финансовое положение
Финансовый леверидж (рычаг), %	45,12	Неустойчивое финансовое положение	19,3	Нормальное финансовое положение

Как видно из таблицы 2, анализируемая организация до внедрения программы мероприятий была в зоне неведения, что сопряжено с высокой вероятностью банкротства. После внедрения программы мероприятий, предприятие перешло в зону низкой угрозы банкротства.

Исходя из результатов, представленных в таблице 3 видно, что организация после программы внедрения мероприятий переходит из третьего класса вероятности банкротства по уровню финансового риска в первый класс, которым обладают организации с абсолютной

финансовой устойчивостью, чье финансовое состояние позволяет быть уверенным в своевременном выполнении обязательств в соответствии с договорами.

Анализируя данные, представленные в таблице 4, видно, что после разработанных мер, все коэффициенты улучшаются, что свидетельствует о стабилизации финансового положения организации.

Результаты таблицы 5, демонстрируют факт того, что анализируемая организация из кризисного состояния вышла и может удовлетворительно осуществлять свою деятельность в настоящий момент.

На основе расчетов, представленных в таблице 6 видно, что организация из неустойчивого финансового состояния переходит в нормальное финансовое положение, при котором все финансовые показатели находятся очень близко к оптимальным значениям.

Следовательно, исходя из полученных результатов, несмотря на наличие большого количества разнообразных моделей, позволяющих спрогнозировать финансовую состоятельность предприятия с той или иной степенью вероятности банкротства, не одна из предлагаемых моделей не может претендовать на использование в качестве универсальной. Поэтому является целесообразным отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким моделям. В связи с этим, актуальной проблемой представляется корректировка моделей с учетом региональных и отраслевых особенностей, а также разработка новых алгоритмов прогнозирования вероятности банкротства, свободных от выявленных недостатков.

Список литературы:

1. Балдин К. В., Белугина В. В., Галицкая С. Н., Передеряев И. И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. — 376 с.
2. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. — 368 с.
3. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 332 с.

СТРАХОВАНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Высоковских Елена Николаевна

канд. экон. наук, доцент СПбГУСЭ, г. Санкт-Петербург

E-mail: finansi@pisem.net

«Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» от 25 апреля 1997 г. содержат следующее определение термина «гостиница» — это имущественный комплекс (здание, часть здания, оборудование и иное имущество), предназначенный для предоставления услуг [2].

Кроме услуг по организации временного проживания гостиницы также оказывают дополнительные услуги:

- предоставление питания;
- хранение вещей (сейфы), багажа постояльцев;
- охраняемые парковки автотранспортных средств;
- услуги парикмахерской, косметологических кабинетов, сауны и другие.

Широкий спектр оказываемых гостиницей услуг и связанные с ними риски вызывают необходимость страхования гостиничной деятельности. Страховой полис позволяет гостинице покрыть стоимость ремонта оборудования или его замены, компенсировать убытки, причиненные гостям отеля, возместить недополученную прибыль и т. д.

Страховые компании предлагают следующие виды страхования гостиничных комплексов:

1. Страхование имущества.
2. Страхование ответственности гостиницы, включая обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте.
3. Страхование перерывов в производстве.
4. Страхование персонала (ДМС, страхование от несчастных случаев, пенсионное страхование).

Страхование имущества гостиничного комплекса обеспечивает защиту от ущерба, нанесенного в результате любого внезапного и непредвиденного воздействия извне на здания гостиницы, включая внутреннюю и внешнюю отделку, а также оборудование. Страховое покрытие может включать следующие виды рисков: пожар, удар молнии, взрыв, стихийные бедствия (буря, град, наводнение, землетрясение, просадка грунта, оползень, обвал), повреждение водой из систем водоснабжения, преднамеренные действия третьих лиц.

Согласно п. 24 Правила оказания гостиничных услуг исполнитель «в соответствии с законодательством Российской Федерации несет ответственность за вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие недостатков при оказании услуг, а также компенсирует моральный вред, причиненный потребителю нарушением прав потребителя» [2]. При страховании гражданской ответственности гостиницы страховая компания в пределах страховой суммы, указанной в договоре страхования, возмещает пострадавшим гостям (потребителям) ущерб в результате причинения вреда жизни, здоровью или имуществу. Страховое возмещение может быть выплачено непосредственно пострадавшим лицам или самому гостиничному комплексу, при его самостоятельном возмещении пострадавшим суммы ущерба. Договором страхования гражданской ответственности покрываются следующие риски:

- причинение вреда потребителям гостиничных услуг (потеря или порча имущества, физический и моральный ущерб) при эксплуатации жилых и нежилых помещений;
- потеря или порча взятых на хранение гостиницей вещей (услуги по хранению багажа, предоставление сейфовых ячеек),
- недостатки гостиничных услуг, оказываемых в соответствии с присвоенной гостинице категорией.

Стоимость заключения такого договора зависит от страховой суммы, которая определяется при заключении договора. В среднем страховой тариф составляет 0,1—0,5 % от страховой суммы.

Наряду с добровольным страхованием ответственности большинство гостиниц обязаны заключить договор страхования гражданской ответственности опасных производственных объектов. Согласно законодательству РФ организации, владеющие опасным объектом и осуществляющие эксплуатацию опасного объекта, обязаны страховать свою ответственность за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте путем заключения договора обязательного страхования со страховщиком в течение всего срока эксплуатации опасного объекта. Право на страховое возмещение имеют как юридические лица, имуществу которых причинен вред в результате аварии, так и физические лица (включая персонал страхователя, жизни, здоровью, или имуществу которых причинён вред в результате аварии).

В гостиничной деятельности к опасным производственным объектам относятся лифты, фуникулеры. Страховая сумма составляет 10000 тыс. руб. С 2012 года увеличены штрафы за отсутствие страхового покрытия, так согласно ст. 5 Федерального закона от 27.07.2010 г. № 226-ФЗ «О внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» эксплуатация опасного объекта в случае отсутствия договора обязательного страхования влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пятнадцати тысяч до двадцати тысяч рублей, на юридических лиц — от трехсот тысяч до пятисот тысяч рублей [1].

Страховые тарифы, как и условия страхования утверждены постановлением Правительства РФ от 3 ноября 2011 г. N 916 «Об утверждении правил обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» [3].

Страхованию перерывов в производстве практически всегда осуществляется совместно со страхованием имущества гостиницы. Страхование перерывов в производстве предусматривает возмещение как недополученной прибыли, так и текущих расходов (заработной платы и страховых взносов, арендных платежей и т.д.) в случае приостановления деятельности гостиницы в связи с признанием объекта недвижимости непригодным для эксплуатации (например, восстановление гостиницы после пожара может занять продолжительное время). Стоимость такого страхования зависит от объема страхового покрытия. Средний размер страхового тарифа колеблется от 0,10 до 2,5 % от страховой суммы.

Для определения страховой суммы страховое общество «Россия» просит предоставить страхователя (гостиницу) данные о результатах своей деятельности за период равный 12 месяцам перед датой заключения договора страхования. Период возмещения (период времени, за который возмещаются возможные убытки от перерыва в деятельности предприятия) зависит от того, за какой период гостиница сможет восстановить имущество и восстановить деятельность гостиничного комплекса и обычно составляет от 14 дней до 3-х лет. При страховании перерыва в производстве обычно устанавливается безусловная франшиза, которая может быть представлена в двух видах:

- 1) временная — период времени, за который возможные убытки от перерыва в деятельности несет на себе гостиница (страхователь);
- 2) денежная — из суммы страхового возмещения вычитается указанная в полисе сумма франшизы.

Страхование персонала гостиницы входит часто в социальный пакет работников и включает в себя как добровольное медицинское страхование, пенсионное страхование, так и страхование от

несчастных случаев. Программы добровольного медицинского страхования могут включать в себя:

- амбулаторно-поликлиническую помощь,
- стоматологию,
- вызов врача на дом,
- услуги по экстренной и плановой госпитализации.

Затраты на добровольное медицинское страхование уменьшают налогооблагаемую прибыль предприятия в пределах 6 процентов от суммы расходов на оплату труда всех сотрудников организации.

Страхование от несчастных случаев обеспечивает финансовую защиту в случае причинения вреда жизни и здоровью сотрудников. Преимуществом такой страховки является минимизация расходов на социальную помощь сотруднику и его семье в случае травмы или смерти от несчастного случая.

Таким образом, страхование гостиничных комплексов позволяет отелям компенсировать расходы, возникающие в результате наступления страховых событий, восстановить свою деятельность в кратчайшие сроки, повышает устойчивость организации в изменяющейся внешней среде.

Список литературы:

1. ФЗ РФ от 27 июля 2010 г. N 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=121759> (дата обращения: 25.04.2012)
2. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации от 25.04.1997 № 490. — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=120417> (дата обращения: 30.04.2012)
3. Правила обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте от 3.11.2011 № 916. — Режим доступа. — URL: — <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=121759> (дата обращения: 30.04.2012)

РАЗВИТИЕ НОВЫХ ВИДОВ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Горохова Наталья Александровна

*к.э.н., зам. зав. кафедрой налогов и налогообложения
ВГНА Минфина России, г. Москва
E-mail: NATALI328@yandex.ru*

Денисов Николай Николаевич

соискатель ВГНА Минфина России

Одним из важнейших направлений осуществления налоговой политики государства является организованная работа в области повышения налоговой культуры населения. Неотъемлемой частью указанной деятельности выступает налоговое консультирование.

Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, регулирующих налогообложение юридических и физических лиц, активное вовлечение граждан в налоговые правоотношения предопределили необходимость признания налогового консультирования самостоятельным видом деятельности.

Налоговое консультирование (консультирование по налогам и сборам) — вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами и иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах.

Профессиональные услуги по налоговому консультированию заключаются в разработке лицами, профессионально оказывающими услуги по налоговому консультированию, рекомендаций заказчику по должному применению законодательства о налогах и сборах, а также представлении его интересов в отношениях с налоговыми, финансовыми, таможенными органами, органами государственных внебюджетных фондов и иными участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.

Сущность налогового консультирования заключается в:

- осуществлении деятельности по ведению налогового учета;
- выработке налоговой политики предприятия;
- расчете налогооблагаемой базы для исчисления и уплаты налогов;
- осуществлении налогового планирования и оптимизации;

- мониторинге законодательства и подзаконных актов, прямо или косвенно касающихся налогообложения;
- предоставлении рекомендаций в области налогообложения менеджменту и финансовым службам предприятия;
- налаживании взаимодействия между всеми структурными подразделениями и должностными лицами предприятия по вопросам налогообложения и налогового учета;
- защите прав и интересов налогоплательщика в органах государственной и муниципальной власти, налоговых органах и судебных инстанциях;
- проведении внутреннего и внешнего налогового аудита;
- проведении анализа и экспертиз, составлении заключений и прогнозов как по законодательному регулированию и реформированию налоговой системы, так и на микроуровне — уровне предприятия.

Для самого налогового консультанта консультирование — это очень интересный и перспективный вид бизнеса, потому что долговременная тенденция состоит в увеличении потребности со стороны юридических и физических лиц в правильном применении налогового законодательства с целью снижения на законной основе сумм налоговых платежей, что будет приводить к повышению спроса на этот вид консалтинга. Благодаря этому сегодня налоговое консультирование — один из самых востребованных и высокооплачиваемых видов консультирования.

С точки зрения клиента налоговое консультирование — это снижение налоговых рисков, снижение налоговых издержек и оптимальное планирование будущих хозяйственных операций.

Профессия налогового консультанта в России относится к числу наиболее молодых в широком спектре финансовых специальностей и имеет огромные перспективы. Эта специальность с каждым днем приобретает огромную популярность и востребованность в различных отраслях экономики.

Однако столь перспективное развитие затрудняет ряд проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного и эффективного функционирования.

Основная проблема на современном этапе развития — это отсутствие самостоятельного законодательного регулирования налогового консультирования.

Важным шагом в развитии и правовом оформлении налогового консультирования явилось постановление Минтруда России от 4 августа 2000 г. № 57, которым внесено дополнение в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и

других служащих, касающееся новой квалификационной характеристики «Консультант по налогам и сборам». В нем предусмотрены должностные обязанности консультанта по налогам и сборам и требования к его квалификации. Однако на сегодняшний день это постановление является практически единственным нормативным документом, регулирующим деятельность налоговых консультантов.

В настоящее время рассматривается проект Федерального закона «О налоговом консультировании» (имеет регистрационный номер 98051004-2), который подготовлен с целью определения правового статуса налогового консультанта и консультируемых лиц, регулирования деятельности по налоговому консультированию (подготовка и аттестация специалистов, ответственность за результаты консультирования).

Проект Федерального закона «О налоговом консультировании» одобрен Советом Государственной Думы, получил отзывы от законодательных органов субъектов Российской Федерации, от Института государства и права РАН и Российской ассоциации налогового права, а также заключение от Правительства РФ. Концептуально проект в большинстве случаев одобряется. Однако имеются и негативные отзывы.

Не все государственные органы рассматривают налогового консультанта как «посредника» между налогоплательщиком и налоговыми органами, основными функциями которого являются: налоговые консультации и экспертизы, составление документов, представление интересов и ведение дел налогоплательщика. Для многих сейчас налоговый консалтинг ассоциируется прежде всего с тем, что он уменьшает налоговые поступления в бюджет, так как занимается налоговой оптимизацией и планированием на предприятии.

В связи с этим требуется широкая поддержка проекта закона, так как нормативная база налогового консультирования сейчас слаба и неопределенна.

Развитие налогового консультирования вызвало и необходимость выработки единых правил, стандартов и механизмов, определяющих взаимоотношения независимого специалиста — профессионала (консультанта по налогам и сборам) с министерствами, ведомствами и другими структурами, формирующими правовое пространство деятельности данного специалиста. Нормы профессии обычно формулируются в специальных профессиональных кодексах. Профессионального кодекса налогового консультанта в России пока не существует.

Важным является вопрос ответственности налоговых консультантов. На сегодняшний день ответственность определяется в

пределах договора, заключенного с клиентом. В будущем по тем рискам, которые может понести фирма, обратившись к налоговому консультанту, ответственность должна быть установлена в полной мере. Естественно, полная ответственность предусматривает более высокую оплату и страхование налогового консультанта и его рисков. Следует признать, что в России подобные финансовые отношения еще не достигли столь высокого уровня.

Следующая проблема — это недостаток профессиональных высококвалифицированных кадров. Работу по обеспечению качества консультирования следует начинать с подбора квалифицированного и добросовестного персонала. Налоговые консультанты должны иметь высшее образование и опыт работы в налоговой сфере или смежных областях (экономической, юридической, финансовой, бухгалтерской). В 2002 году была создана Палата налоговых консультантов, которая взяла на себя функции по обеспечению аттестации налоговых консультантов и разработала специальные учебные программы, которые сейчас реализуются через аккредитованные образовательные организации.

Есть проблемы и образовательного плана. Наблюдается недостаток преподавателей для обучения налоговых консультантов, которые обладают не только знаниями, практикой, но и умением донести информацию. Также ощущается явный недостаток в учебно-методической литературе. Налоговое консультирование в России находится на той стадии развития, когда отсутствие обобщения опыта этой сферы деятельности в книгах, учебниках и пособиях становится тормозом для развития профессии в целом.

Развитие в Российской Федерации института налогового консультирования является важной и необходимой задачей. Возможность получать независимые и ответственные консультации способствует повышению налоговой грамотности и правосознания налогоплательщиков, а, следовательно, приводит к улучшению взаимоотношений с налоговыми органами и повышению собираемости налогов.

Список литературы:

1. Кирина Л. С. Государственное регулирование налогового консультирования в России и за рубежом. — М.: ИМЭПИ РАН, 2004.
2. Кирина Л. С. Формирование и развитие рынка услуг налогового консультирования в России: опыт, проблемы, перспективы. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.

ИНТЕРГАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Лапаева Людмила Никифоровна

канд. экон. наук, доцент ДВГУПС, г. Хабаровск

Лапаева Анастасия Владимировна

канд. экон. наук, старший преподаватель ДВГУПС, г. Хабаровск

E-mail: lapaeva.anastasi@mail.ru

Словосочетания «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» организации применяются в российской финансовой практике для оценки влияния платежей в бюджетную систему на хозяйственную деятельность экономических субъектов. Экономический смысл показателя налоговой нагрузки характеризуется как доля доходов налогоплательщика, подлежащая уплате в бюджет в виде налоговых платежей. Налоговая нагрузка на экономику — это доля налогов в валовом внутреннем продукте, которая рассчитывается как отношение всей совокупности поступивших в государственный бюджет налоговых платежей (налоговых доходов бюджета) к этому показателю. На микроуровне налоговая нагрузка рассчитывается с применением системы показателей.

В современной науке обоснованы несколько способов регулирования налогового бремени организации. Каждый из этих способов, позволяющих рассчитать показатель налогового бремени, имеет достоинства и недостатки и уместен в определенных условиях деятельности организации.

Следует отметить, что в современной экономической литературе к определению налогового бремени относятся по-разному. Рассматривая природу и сущность налогового бремени, уровень его воздействия на экономику, опыт зарубежных стран по методам расчета налоговой нагрузки, большинство авторов отождествляют понятия налогового бремени с налоговой нагрузкой, налоговым гнетом, тяжестью налогообложения и др. При этом предлагаются различные методы их количественной оценки.

Анализ рекомендуемых в экономической литературе методов расчета налоговой нагрузки выявил, что различия, в основном, проявляются в способе расчета показателя налоговой нагрузки, в использовании того или иного количества налогов, а также в выборе

показателей деятельности экономического субъекта, с которыми соотносится общая совокупность налоговых платежей.

Наиболее полное исследование, связанное с изучением истории развития теории и практики планирования и определения налогового бремени в России, на наш взгляд, проведено Е. С. Вылковой и М. В. Романовским [3]. Ими отмечено, что проблемы методологии и исчисления налогового бремени исследовались только в первые годы существования советского государства (до 1930 года), и затем они были возобновлены только с начала формирования и построения современной российской налоговой системы. На основе анализа различных подходов к определению налоговой нагрузки, описанных в экономической литературе, авторы предложили мультипликативную модель расчета налогового бремени хозяйствующего субъекта.

В то же время, наибольшее практическое применение имеет методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, разработанная Департаментом налоговой политики Минфина РФ. Приказом ФНС России от 14.10.2008 № ММ-3-2/467 «О внесении изменений в Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» предусмотрено, что налоговые органы при принятии решений о назначении в организации выездной налоговой проверки учитывают такой показатель, как налоговая нагрузка [2], и если окажется, что налоговая нагрузка в организации меньше, чем по отрасли, то организация может ожидать выездной налоговой проверки.

Согласно этому документу налоговые органы рассчитывают налоговую нагрузку как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Росстата, причем назван этот показатель налоговым бременем.

Такой метод расчета простой, но не достаточно точно позволяет оценить реальную налоговую нагрузку на организацию. Многие специалисты считают целесообразным «очистить» общую сумму налогов от НДС/Л, поскольку организация в этом случае является налоговым агентом, только удерживая и перечисляя налог в бюджет.

Таким образом, можно утверждать, что большинство методик расчета налоговой нагрузки нацелено на определение универсального показателя, позволяющего сравнивать уровень налогообложения. Видимо, такой показатель действительно нужен на уровне макроэкономики для решения общих задач налоговой системы.

В то же время, вполне очевидно, что влияние отдельных налогов на хозяйственную деятельность организации настолько различно, что

использование одного интегрального показателя не позволит построить эффективную систему налогового планирования и управления налоговой нагрузкой и не будет способствовать поиску наиболее эффективной налоговой политики.

Кроме того, налоговая нагрузка зависит от множества факторов, среди которых можно выделить такие, как организационно-правовая форма организации, виды деятельности, организационно-управленческая структура, территориальное расположение предприятия, а также организация ведения налогового и бухгалтерского учета согласно учетной политике. Большинство факторов имеют вариативные значения. В связи с этим оценку налоговой нагрузки следует производить на основе системы показателей, которые позволили бы всесторонне оценить степень влияния налогообложения на результаты хозяйственной деятельности организации, и в первую очередь на финансовые результаты и инвестиционную деятельность.

Методика расчета налоговой нагрузки, по нашему убеждению, должна отдельно рассматривать ее влияние на деятельность организации с двух сторон. С одной стороны, необходимо оценить, как отражаются налоговые обязательства предприятия на финансовых результатах его деятельности. С другой стороны, следует определить влияние процесса погашения налоговых обязательств на денежные потоки предприятия, т.е. в этой системе должны быть не только показатели, характеризующие нагрузку на доходы, источники, но и на денежные потоки организации.

Необходимость включения в состав системы показателей, отражающих влияние сумм налогов на денежные потоки, вытекает из определения самой сущности налогов, данного в п. 1 ст. 8 Налогового кодекса РФ «...Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения и оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципального образования» [1].

Кроме того, налоговые обязательства, начисляемые в течение отчетного периода, должны быть погашены в сроки, установленные налоговым законодательством. Эти периодические выплаты в бюджетную систему входят согласно классификации в отчете о движении денежных средств в состав денежного потока по текущей деятельности. При прогнозировании денежных потоков организация должна обладать точным графиком налоговых платежей для формирования бюджета денежных средств. Пропуск сроков налоговых платежей, в

том числе по причине недостаточности денежных средств на определенную дату, приводит к потерям, как минимум в сумме пени.

Обосновывая тот или иной метод определения налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект, на наш взгляд, следует учитывать следующее:

1) показатель должен обеспечивать возможность оценивать уровень налогового бремени и одновременно качество налогового планирования;

2) показатель позволял бы определять влияние налогообложения (размера налоговых платежей, их структуры, ставок налогообложения) на инвестиционную деятельность. Иначе говоря, позволял бы определять возможности хозяйствующих субъектов по использованию собственных источников финансирования дальнейшего развития.

Исследуя проблемы налогового планирования, следует исходить из того, что уровень налоговой нагрузки (налогового бремени), в первую очередь, используется для установления оптимальных размеров налоговых изъятий для обеспечения экономического роста и пополнения бюджета в регионах и по экономике в целом. Одновременно величина налоговых изъятий влияет на финансово-хозяйственную деятельность хозяйствующих субъектов, входящих в реальный сектор экономики.

Для решения поставленной задачи по разработке показателей, прежде всего, нам потребовалось уточнить понятие налоговой нагрузки, т. к., как было отмечено выше, в современной литературе параллельно с понятием налоговой нагрузки часто рассматривается понятие налогового бремени, при этом большинство авторов отождествляют их. Мы, в свою очередь, придерживаемся мнения о разграничении понятий налогового бремени и налоговой нагрузки.

В нашем представлении, налоговое бремя — это отношения, отражающие воздействие государства на экономику хозяйствующего субъекта, основанные на исполнении обязательств налогоплательщика и связанные с изъятием части его дохода. Для количественной оценки в качестве показателя налогового бремени использовать коэффициент, рассчитываемый как отношение суммы налоговых платежей, начисленных за определенный период к сумме доходов хозяйствующего субъекта, включающего выручку, исчисленную по методу «брутто» (т. е. с учетом косвенных налогов, в первую очередь НДС) и прочие доходы. Несмотря на наш выбор в пользу показателя выручки-брутто, мы считаем возможным параллельно применять и показатель «выручка-нетто». Это, на наш взгляд, целесообразно в случаях, когда косвенные налоги не оказывают существенного влияния на налоговое бремя.

В отличие от налогового бремени, налоговая нагрузка характеризует влияние налоговых платежей на основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, такие как прибыль, затраты, добавленная и вновь созданная стоимости, фонд оплаты труда, денежные средства. Показатели налоговой нагрузки могут выступать в качестве интегральных и частных показателей — коэффициентов по отдельным налогам или их группам.

Таблица 1

**Интегральные показатели налоговой нагрузки
и налогового бремени**

Налоговое бремя			
Налоговое бремя на выручку-брутто	$НБ = НП_{НАЧ} / В_{БР}$	$НП_{нач}$ — налоги начисленные $В_{бр}$ — выручка-брутто	Показатели налогового бремени характеризуют долю всех начисленных налоговых платежей или без учета косвенных налогов в выручке-брутто или в выручке-нетто
Налоговое бремя на выручку-нетто	$НН_{Внт} = НП_{НАЧ} - НП_{к} / В_{НТ}$	$В_{нт}$ — выручка-нетто $НП_{к}$ — косвенные налоги $НП_{р}$ — налоги расчетные	
Налоговая нагрузка			
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость	$НН_{ДС} = НП_{НАЧ} - НП_{к} / ДС$	$НН_{ос}$ — налоговая нагрузка на добавленную стоимость $ДС$ — добавленная стоимость	Показатели налоговой нагрузки характеризуют долю начисленных платежей (без учета косвенных налогов) в добавленной стоимости, в добавленной стоимости, уменьшенной на дотации из бюджета, в источниках уплаты всех налогов — (вновь созданной стоимости) и долю денежных средств, направленных на уплату налоговых платежей и штрафов, пени, неустоек.
	$НН_{ДС} = НП_{нач} / ДС - С_{бюдж}$	$С_{бюдж}$ — дотации бюджета	
Налоговая нагрузка на источник уплаты всех налогов	$НН_{ист} = НП_{нач} / И_{н} (ВСС)$	$НН_{ист}$ — налоговая нагрузка на источники уплаты всех налогов $И_{н}$ — источники уплаты $ВСС$ — вновь созданная стоимость	
Налоговая нагрузка на денежные средства (коэффициенты денежного изъятия)	$НН = НС / ПВР$	$ПВР$ — поступившая	
	$НН = НП / \sum ДС - КБ$	выручка от реализации $\sum ДС$ — сумма	
	$К_{идср} = НП_{упл} + Н_{упл} / Д_{ср}$	денежных средств $Н_{упл}$ — недоимки штрафы уплаченные $Д_{ср}$ — денежные средства	

В данной работе внимание сосредоточено на формировании именно интегральных показателей расчета налогового бремени и налоговой нагрузки. Так, в интегральные показатели должны быть включены коэффициенты, позволяющие давать обобщенную оценку уровню налогообложения в виде группы показателей, характеризующих налоговое бремя и показателей налоговой нагрузки (табл. 1).

Включенные в эту группу показатели налогового бремени рассчитываются по отношению к выручке-брутто и выручке-нетто и показатели налоговой нагрузки — к добавленной стоимости, источнику уплаты всех налогов и денежным средствам. При этом сумма налоговых платежей, используемая для расчета показателей не должна, по нашему мнению, включать налог на доходы физических лиц, т. к. его плательщиками являются физические лица.

Считаем целесообразным согласиться с мнением авторов, которые предлагают налоговые платежи соотносить с добавленной стоимостью. Кроме того, для оценки реальной налоговой нагрузки следует учитывать не всю добавленную стоимость, а ту ее часть, которая используется на уплату налоговых платежей. При этом имеется в виду, что в составе добавленной стоимости кроме затрат на оплату труда и амортизации учитывается НДС и прибыль.

При расчете показателя нагрузки на добавленную стоимость предлагается изменить состав налогов, включаемых в сумму налоговых платежей, рекомендуется не учитывать не только НДС, но и косвенные налоги (НДС и акциз), т. к. реальным носителем НДС и акцизов является, в конечном итоге, потребитель. Выбор в качестве базового показателя добавленной стоимости обоснован тем, что большая часть добавленной стоимости является источником покрытия затрат на развитие производства (амортизации и прибыль) и, следовательно, чем меньше доля налоговых платежей в добавленной стоимости, тем больше источник развития производства.

При обосновании метода расчета налоговой нагрузки на денежные потоки организации учтено, что сопоставление начисленных налоговых платежей с поступившими денежными средствами организации не может реально отражать «нагрузку» на денежные потоки. Целесообразнее в расчет принимать суммы уплаченных налогов и сборов в отчетном периоде.

С другой стороны, с учетом того, что на счета организации поступают денежные средства, величина которых равна дебиторской задолженности, рассчитанной с учетом косвенных налогов, и то, что именно налоговый агент (предприятие) перечисляет НДС, доказано, что реальное изъятие денежных средств из обращения в связи с

налоговыми платежами можно определить если учесть в составе налогов и НДС, и акцизы, и НДС/Л.

Нам представляется, что более точно это влияние может быть определено путем сопоставления уплаченных налоговых платежей с суммой денежных средств, полученных организацией в отчетном периоде. При этом предполагается, что информация для расчета этого показателя будет определяться на основании данных, сформированных организацией в отчете о движении денежных средств бухгалтерской финансовой отчетности. Кроме того, при расчете считаем обязательным учитывать не только налоги, но и суммы штрафных санкций в виде пени, штрафов, неустоек, а также недоимок по результатам налоговых проверок.

Таким образом, использование интегральных показателей расчета налогового бремени и налоговой нагрузки позволит хозяйствующим субъектам подойти в оценке влияния уровня налогообложения с разных точек зрения. Во-первых, рассчитать налоговое бремя на доходы, с учетом включения в этот показатель косвенных налогов, во-вторых, оценить влияние налогов на добавленную стоимость и на показатель, который приятно считать источником уплаты всех налогов, и в-третьих, проанализировать влияние налоговой составляющей в движении денежных потоков организации.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ в редакции и с изменениями от 28.12.10. (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ в редакции и с изменениями от 21.04.2011 // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333, концепция планирования выездных налоговых проверок. Критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков // Информационно-правовой портал www.kodeks.ru
3. Налоговое планирование / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский.-СПб.: Питер. — 2004. — 634 с.

НОВАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА — ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ.

Левина Светлана Сергеевна

*соискатель ученой степени кандидата экономических наук
Институт экономики РАН, г. Москва
E-mail: 951mail@mail.ru*

На сегодняшний день стало очевидным, что дефицит бюджетной системы России носит явно хронический характер. В то время, как мировые цены на энергоресурсы достигли докризисного уровня, российская бюджетная система имеет огромную «плешь» в виде дефицитов Пенсионного фонда и большинства региональных бюджетов. Всё это происходит на фоне фактического замораживания социальных программ и проектов. Кроме того, за период рыночных трансформаций рост расходной и доходной частей бюджета происходил с существенным отставанием от роста потребительских цен, цен на товары производственного назначения, услуги и т. д. В свою очередь, количество рабочих бюджетных мест неизменно сокращается. Уровень же оплаты труда (прежде всего, в бюджетной сфере) и так низкий, явно отстает от темпов роста цен.

Ситуация сложившаяся в России на сегодняшний день является результатом необоснованности некоторых решений по реформированию ключевых элементов налоговой системы, одним из которых является налогообложение доходов физических лиц.

В связи с вышесказанным, ставится следующая цель исследования: изучение особенности функционирования системы налогообложения в отдельные исторические периоды отечественной экономической политики для использования имеющегося опыта при разработке концепции нового законопроекта РФ в будущем.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- выявление особенностей действующей системы налогообложения в России;
- анализ коренных преобразований в системе налогообложения в России за период первой половины XX века;
- разработка проекта реорганизации российской системы налогообложения, способствующего повышению её эффективности.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды классиков экономической теории, произведения отечественных и зарубежных ученых по вопросам перспективы

развития системы налогообложения в России, а также экономического развития России в первой половине XX века, законодательные, методические и нормативно-правовые документы.

В исследовании применялись методы дедукции, индукции, логического, экономического анализа, историко-сравнительный и историко-системный метод.

Научно-практическая значимость. Материал представленной работы может быть использован при подготовке новых исследований по системе налогообложения Российской Федерации, а также применен в общих и специальных курсах и семинарах при изучении налогообложения в вузе. Материалы исследования могут служить основой для разработки органами законодательной и исполнительной власти экономической политики, направленной на усовершенствование системы подоходного налогообложения на территории Российской Федерации.

Задачи любой налоговой системы меняются с учетом предъявляемых к ней политических, экономических и социальных требований. Налоги служат основным регулятором всего воспроизводственного процесса, влияя на темпы и условия функционирования экономики. Несомненно, налоговая система затрагивает интересы всех налогоплательщиков.

Налогам принадлежит решающая роль в формировании доходной части государственного бюджета и представить себе эффективно функционирующую рыночную экономику без государственного регулирования системы налогообложения невозможно. Устанавливая налоговые ставки, льготы и штрафные санкции, государство стимулирует ускоренное развитие важнейших регионов страны, отраслей и производств, способствуя решению актуальных для общества проблем.

Применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей и предприятий, независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия.

По мере развития рыночных отношений присущие налоговой системе недостатки приводят к несоответствию происходящих в обществе и государстве изменений. Это является тормозом экономического и социального развития государства и его территориальных образований, вызывает массовое недовольство налогоплательщиков.

В перспективе налоговая система Российской Федерации должна выработать такой механизм, где налоги являются одним из наиболее действенных методов государственного управления экономикой в

условиях рыночных отношений. Поддержание эластичности налоговой системы — неперенное условие сбалансированности государственной казны.

Обратимся к Российскому опыту взимания налогового дохода с целью выявления наиболее приемлемого и оптимального варианта применительно к условиям современной экономики.

Прежде чем рассматривать налоговую систему дореволюционной России начала XX века, ее основные составляющие, давать оценку ее функциональной направленности, необходимо сказать несколько слов и о российской финансовой системе в целом, и о структуре бюджета Российской Империи.

Финансовая система России перед первой мировой войной базировалась в значительной части не только на налоговых поступлениях, но также традиционно на доходах от деятельности казенных предприятий и осуществления крупных казенных хозяйственных операций, что составляло — до 60 % доходов, включая разного рода регалии и монополии. Кроме того, в Российской империи существовали обыкновенный и чрезвычайный государственный бюджеты, последний из которых представлял собой бюджет финансирования военных нужд государства.

Сконцентрируем свое внимание на различных видах налоговых доходов обыкновенного государственного бюджета Российской Империи.

Структурно в начале XX века основные налоговые доходы обыкновенного бюджета выглядели следующим образом:

Таблица 1.

Структура налоговых доходов в начале XX века.

Прямые налоги:	Косвенные налоги:
поземельный налог,	различные виды акцизов: <ul style="list-style-type: none"> • табачный налог, • сахарный налог, • соляной налог, • нефтяной налог, • спичечный налог и др.
подомовой или квартирный налог,	таможенные пошлины и тарифы
промысловый налог,	питейные налоги (казенная продажа вина)
подходный налог,	
пошлины, гербовые сборы и патенты	

Таблица 2.

Поступления прямых налогов и пошлин в 1903-1912 гг.

Годы	Сумма поступлений с выкупными платежами (тыс. руб.)	Сумма поступлений без выкупных платежей (тыс. руб.)
1903	331.307	242.522
1904	320.742	239.128
1905	282.317	226.891
1906	311.444	276.451
1907	318.687	305.939
1908	340.441	331.607
1909	357.746	350.408
1910	392.411	386.503
1911	417.883	414.113
1912	446.204	442.525

[5, с. 104]

Как видно из этих данных, в 1903 году прямые налоги и пошлины давали государственному казначейству 331,3 млн. руб., в конце же десятилетия, в 1912 году — 446,2 млн. руб., а на 1913 год поступление их исчислено в сумме 469,2 млн. руб., т. е. на 137,9 млн. руб. или на 41,6 % больше, чем в 1903 году. Если же проследить рост поступлений прямых налогов и пошлин без выкупных платежей, то интенсивность этого роста выступит еще сильнее, а именно: увеличение поступлений определится в 200,0 млн. руб., что составит 82 %. При этом необходимо отметить, что прямые налоги и пошлины дали столь крупное увеличение поступлений, несмотря на пережитое за это время страной сильнейшее экономическое потрясение, вызванное русско-японской войной 1904 и 1905 годов и внутренними волнениями 1905 и 1906 годов.

Огромный рост финансовых потребностей и обесценивание денежных единиц в годы Первой Мировой войны значительно снизили реальное значение налогов. А с национализацией кредитных и промышленных предприятий, ликвидацией частной собственности на землю, значительным сокращением частной торговли, круг объектов, подлежащих налогообложению, все больше сужался. Политика всеобщих национализаций и конфискация, запрещение в конце 1918 года частной торговли и переход к карточной системе распределения продуктов питания и личного потребления через государственный аппарат Компрод (Декрет СНК от 21 ноября 1918 года) — привели к фактическому отмиранию и прямых налогов, и

акцизов, и пошлин. Некоторый намек на косвенное обложение появился в законе от 26 августа 1918 года «О 5-процентном сборе с потребителей». Этот сбор взимался кооперативными предприятиями в виде надбавки к цене отпускаемого товара. Успеха он не имел: за кооперативами образовались большие недоимки, в связи, с чем этот сбор и отменен 27 июля 1919 года* Декрет СНК от 21 ноября 1918 года акцизы были заменены «начислениями к цене вырабатываемых и передаваемых в распределительные органы изделий и продуктов». [7] Начисления устанавливались на предметы, облагавшиеся ранее акцизами, к ним были прибавлены нитки, ткани и некоторые другие товары. Но так как промышленность к этому времени была национализирована, то эти начисления сводились исключительно к бухгалтерским расчетам между государственными учреждениями, Наркоматом Финансов и главками, и в результате Декретом от 17 января 1920 года косвенные налоги были полностью отменены. А вначале 1921 года была декларирована отмена всех денежных налогов и сборов.

Отмена Советской властью в целом налоговой системы в 1919—1920 годах определялось такими словосочетаниями, как «бессмысленность денежных налогов», «помеха делу естественного отмирания денег и денежного оборота». Насколько эта точка зрения тогда господствовала, показывает резолюция Всероссийского съезда финработников в мае 1919 года. По докладу С. Е. Чуцкаева: «развитие и укрепление натурального обложения в форме предоставления Государству части продуктов труда в натуральном виде и в форме трудовой повинности должно послужить основной целью современной налоговой политики, а в деле устранения денежного хозяйства — это одна из главных задач Советской власти». [6, с. 3]

Интересны цифры денежных налогов тех лет: в 1918 году прямые налоги составляли 68,8 %, а косвенные — 5,2 % в доходах госбюджета; в 1919 году, соответственно, — 5,3 % и 0,8 %, в 1920 году прямые налоги не были собраны вообще, а косвенные составили 0,2 %. [2, с. 32]

Обратимся теперь к важному историческому периоду, с точки зрения изменения системы российского налогообложения. Речь пойдет о НЭПе. С первых дней существования пролетарского государства экономическая политика была направлена на выживание хозяйственного механизма, экономический подъем страны. Экономическая программа большевистской партии, принятая в предреволюционный период, предусматривала, в частности, следующие требования:

- 1) установление прогрессирующего подоходного налога;

2) отмену косвенных налогов на предметы первой необходимости;

3) установление высоких налогов на предметы роскоши.

Крайне высокие налоговые ставки, действовавшие в то время в СССР, неравные экономические условия, в которых находились государственные и частные предприятия, постепенно привели к ликвидации последних. Нэпманы в торговле и промышленности большей частью сами закрывали свои предприятия, утрачивая стимулы к предпринимательской деятельности. [3, с. 179—180]

Несомненно, произошедшие изменения не могли не отразиться на самой налоговой системе. В результате проведенной в 1930—1932 годах кардинальной налоговой реформы была полностью упразднена система акцизов, а все налоговые платежи предприятий были унифицированы в два основных платежа — налог с оборота и отчислений от прибыли. Были объединены некоторые налоги с населения, а значительное их число отменено. Вся прибыль промышленных и торговых предприятий за исключением нормативных отчислений на формирование фондов изымалась в доход государства. Государственный бюджет формировался не за счет налогов, а за счет прямых изъятий валового национального продукта, производимого на основе государственной монополии. Существование налогов с предприятий в этой ситуации теряло свой смысл, а налоги с населения не имели большого значения в бюджете государства. [4, с. 28] Необходимость в содержании налогового аппарата постепенно отпадает, упраздняется большинство налогов. В дальнейшем финансовая система нашей страны эволюционировала в направлении, противоположном процессу общемирового развития. От налогов она перешла к административным методам изъятия прибыли предприятий и перераспределению финансовых ресурсов через бюджет страны. [1, с. 82]

Проанализировав налоговую политику в первой половине XX века, целесообразно заимствование уже имеющегося российского опыта с некоторыми коррективами, адаптированными под современные социальные и экономические условия.

Во-первых, перейти к прогрессивной шкале налогообложения, но конечно, с меньшим числом налогооблагаемых баз по сравнению с теми, что были в России. Следует подчеркнуть, что диапазоны налогооблагаемых баз по налогу на доходы физических лиц, должны быть привязаны не к абсолютным цифрам доходов, как это имело место в России ранее и имеет место в мире, а к размеру минимального и рационального потребительских бюджетов (МПБ и РПБ). [8, с. 256]

Это решает проблему «общественного консенсуса» по уровню, с которого должна начинаться прогрессия. [9]

Во-вторых, снизить ставку ЕСН. Справедливости ради необходимо отметить, что снижение ставки ЕСН уменьшает затраты на рабочую силу и тем самым повышает конкурентоспособность отечественного производителя. В этой связи снижение ЕСН может быть желательным шагом для стимулирования экономического роста.

В-третьих, российскую налоговую систему необходимо повернуть лицом к интересам производства, стимулируя его рост на основе использования инновационно-инвестиционного типа воспроизводства. Максимально оставить прибыль в распоряжении предприятия, дав ему возможность расширенного воспроизводства. Поэтому, необходим выбор таких ставок налогов, такой базы и механизма налогообложения, чтобы изъятие налогов из прибыли предприятий не приостанавливало развития производства, как это происходит сейчас, а, напротив, создавало дополнительный импульс для его роста.

Список литературы:

1. Большая Советская энциклопедия. 2-е изд. Т. 29. М.: БСЭ, 1954. —С. 82
2. Гензель П. П. Система налогов советской России. М.; Л.: Эконом. Жизнь, 1924, с. 32
3. Гурвич М. А. Советское финансовое право: Учебник. М., 1954. С. 179—180
4. Кузьмин В. И. НЭП и социалистическая реконструкция народного хозяйства // Новая экономическая политика. Вопросы теории и истории. М., 1974. С. 28
5. Министерство финансов 1904—1913 гг. Спб., 1914., С. 104
6. Могилевский С. А. Налоги СССР за 10 лет. Казань, 1927, с. 3
7. «Начисления в пользу государства». — Петроград: издание Нар. Ком. Финансов, 1919.
8. Реформа налогообложения доходов населения в России: результаты в 2000—2007 гг. / [Анисимова Л. и др.]; Институт экономики переходного периода. — М., 2008. — 256 с.
9. Садков В. Г., Греков И. Е. О взаимосвязях оплаты труда, монетизации экономики и государственного бюджета: необходимость реформирования // Общество и экономика. — 2010.— № 11—12

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Макарова Олеся Николаевна

*Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Сибирский государственный
аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнёва», г. Красноярск
E-mail: forlet@bk.ru*

Спирин Александр Владимирович

*научный руководитель: кандидат экономических наук
E-mail: 44000@mail.ru*

Задачи и значение налогового планирования в рамках антикризисного управления. Предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики связана с неопределенностью достижения конечных результатов и, соответственно, с риском потерь. Часто предприятия оказываются в кризисных ситуациях, обусловленных суммарным воздействием внешних и внутренних факторов неопределённости и предпринимательского риска. Природа и формы воздействия этих факторов могут быть различными, но результатом их действия является дисбаланс организации. В кризисной ситуации компания не может найти противовес дестабилизирующим факторам, и поэтому возникают проблемы в различных сферах её деятельности: финансовой, производственной, в управлении персоналом и т. д. Инструментом, позволяющим организации преодолеть кризис, является антикризисное управление. Антикризисное управление — это применение антикризисных процедур на микроуровне. Оно связано с отношениями, которые складываются на уровне предприятия при применении как реорганизационных, так и ликвидационных процедур. Процесс антикризисного управления можно рассматривать двояко. С одной стороны, антикризисное управление может применяться в условиях реального кризисного состояния, когда предприятие находится на этапе быстрого нарастания интенсивности кризисных явлений, а зачастую даже является неплатежеспособным и близко к банкротству. С другой стороны, антикризисное управление, может рассматриваться как процесс, комплекс мероприятий, предпринимаемых для избежания кризисных явлений [4].

Одним из факторов, провоцирующих кризисное состояние предприятий, является высокий уровень налогообложения в совокупности с жесткими штрафными санкциями за нарушение налогово-

вого законодательства, приводящий к быстрому росту кредиторской задолженности предприятий перед бюджетом и обязательными внебюджетными фондами.

Для успешного осуществления финансового менеджмента на любом предприятии необходимо хорошо знать налоговое законодательство, четко исполнять налоговые обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами. Однако этого недостаточно для эффективного антикризисного управления. Важно не только уметь рассчитывать размер каждого налога, но и знать, какое воздействие окажут его начисления и уплата на общий результат деятельности предприятия, особенно на ту часть средств, которая остается в его распоряжении после уплаты всех налогов, обязательных платежей, расходов по закупке материально-технических ресурсов, оплаты труда.

В связи с этим составной частью процесса антикризисного управления предприятием должно являться налоговое планирование.

Для выяснения сущности налогового планирования имеет смысл рассмотреть подходы разных авторов к определению термина «налоговое планирование».

Так Козенкова Т., главный бухгалтер издательского дома газеты «Экономика и жизнь» дает следующее определение: «налоговое планирование можно определить как совокупность плановых действий, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы, воздействующих на эффективность управленческих решений и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по действующему законодательству». В Англо-русском банковском энциклопедическом словаре Б. Г. Федорова термин «налоговое планирование» определен как: «минимизация налогового бремени через финансовое планирование, включая инвестиции с отсрочкой уплаты налогов, покупку не облагаемых налогами ценных бумаг и использование различных налоговых убежищ». Словарь деловых терминов (Dictionary of Business Terms) Джека Фридмана (Jack P. Friedman), выпущенный издательством Barron's Educational Series, Inc., определяет, налоговое планирование как систематический анализ различных налоговых альтернатив, направленный на минимизацию налоговых обязательств в текущем и будущих периодах. Как (вместе или отдельно) сдавать отчетность, когда продавать активы и выплачивать пенсионные накопления, когда получать доход и оплачивать расходы, когда и в каком размере дарить подарки и приобретать недвижимость — все это примеры налогового планирования». В учебном пособии Е. Н. Евсегнеева налоговое планирование определено как «законный способ обхода налогов с

использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств» [3].

Таким образом, основой налогового планирования является признание за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Налоговое планирование, основанное на строгом выполнении налогового законодательства, позволяет минимизировать всю совокупность налоговых платежей и обязательств, существенно снижает риски неправильного исчисления и уплаты налогов и, соответственно, защищает предприятия от возможного существенного ущерба, связанного с применением налоговых санкций. Оно в определенной степени позволяет повысить финансовую устойчивость предприятия, а также повышает культуру управления финансами хозяйствующего субъекта.

Налоговая экономия увеличивает собственные финансовые ресурсы предприятия, поэтому конечной целью налогового планирования является не только и не столько оптимизация налогов, сколько повышение финансовой устойчивости деятельности организации.

Таким образом, налоговое планирование направлено на реализацию экономической безопасности организации с целью предотвращения возможных ущербов и достижения ее экономической устойчивости в настоящее время и в будущем.

Этапы налогового планирования. Процесс налогового планирования включает в себя ряд мероприятий, которые позволяют выработать грамотное направление для налогового планирования. Прежде всего, необходимо оптимально выбрать способ такого осуществления финансовой и экономической политики, чтобы можно было в рамках закона уменьшить размер налогового бремени предприятия [3].

Планирование налогов в каждый текущий момент времени осуществляется с использованием различных методов и инструментов налогового планирования, которые являются наилучшими для каждого конкретного периода. В составе текущего планирования налогов можно выделить налоговое планирование сделок и планирование налогов различного характера. В зависимости от этого и выбираются соответствующие инструменты оптимизации налогообложения.

Для того, чтобы налоговое планирование было удачным и привело к положительным последствиям необходимо проработать ряд важнейших моментов.

Прежде всего, должен быть проведен детальный анализ существующей и используемой на предприятии модели налогообложения, определены ее достоинства и слабые места.

Кроме того, необходим анализ организационной структуры предприятия, с определением особенностей видов деятельности, основных поставщиков и потребителей продукции или услуг предприятия, анализ существующей системы налогового планирования фирмы и определение ее проблем. Для этого можно провести детальное исследование договорной деятельности компании и ознакомиться с первичными документами налогового учета. Завершающим этапом анализа текущего состояния является расчет уровня налоговой нагрузки на предприятие.

Результаты анализа являются основой выбора наиболее подходящих методов осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Перед принятием окончательного решения о налоговом планировании нужно проанализировать все возможные результаты и последствия от внедрения той или иной модели планирования налогов.

Для реализации выбранной компанией стратегии налогового планирования необходимо составить перечень мероприятий по планированию налогов с детальным описанием каждого из них и осуществить расчет объемов налоговых платежей, разработка документации по налоговому планированию в соответствии с выбранной моделью планирования налогов.

Методы и инструменты налогового планирования, используемые в целях антикризисного управления. В состав основных методов налогового планирования входит замена: налогового субъекта, вида осуществления деятельности и налоговой юрисдикции предприятия. Рассмотрим подробнее каждый из этих методов.

Замена налогового субъекта, по сути, является выбором такой организационно-правовой формы предприятия, для которой законодательством предусмотрены более выгодные условия налогообложения. В случае использования такого метода налогового планирования предприятие получает преимущества по налогообложению, которые позволяют повысить эффективность финансовой деятельности компании.

Изменение вида деятельности фирмы в целях оптимизации налогообложения представляет собой выбор таких путей осуществления хозяйственной деятельности, при которых операции предприятия облагаются налогами в значительно меньшей мере.

Замена налоговой юрисдикции характеризуется поиском наилучшего места для регистрации предприятия, где существуют наиболее оптимальные налоговые условия для вида его хозяйственной деятельности.

Таким образом, в зависимости от вида деятельности предприятия, сферы его функционирования и нормативно-правовой базы, оказываю-

щей на него влияние, руководство фирмы самостоятельно выбирает тот или иной метод налогового планирования, который позволит минимизировать налоги и добиться оптимизации налогообложения.

К основным инструментам грамотного планирования налогов относятся:

- особенности учетной политики предприятия;
- различные налоговые режимы, которые можно использовать предприятию в процессе налогового планирования;
- разнообразные льготы, которые могут быть применимы для конкретных видов деятельности фирмы в целях оптимизации налогообложения;
- налоговые льготы, предусмотренные международным законодательством в целях исключения двойного налогообложения;
- выбор наилучшей формы осуществления и документального оформления отношений по договорам с партнерами для рационального налогового планирования;
- создание различных целевых резервов на предприятии и т. п.

Основные направления развития подходов к налоговому планированию. Налоговое планирование представляет собой непрерывный и последовательный процесс, который включает в себя выбор и оценку вида деятельности, при котором фирма сможет произвести оптимизацию налогообложения и достичь наилучших результатов финансово-экономической деятельности.

Как показывает практика крупнейших зарубежных компаний, развитие принципов управления налоговыми рисками и обязательствами требует включения в области ответственности налоговой функции компаний все большего количества дополнительных задач, в частности:

- Вовлечение налоговых специалистов в расчет отложенных налогов в финансовой отчетности по международным стандартам;
- Участие налоговых специалистов в оценке неопределенностей по налогам для целей отчетности по международным стандартам (таким как стандарты FIN 48, FAS 5 для отчетности по US GAAP, IAS 37 для МСФО);
- Документация результатов внутреннего контроля по налоговым вопросам;
- Предоставление регулярных отчетов по налоговым рискам налоговым органам, финансовому директору, совету директоров и аудиторскому комитету;
- Налоговое бюджетирование;
- Оптимизация денежных потоков (cash flow) по налогам[1].

- Приоритетными задачами для крупнейших российских компаний в ближайшие годы станут также системное управление налоговыми рисками и повышение эффективности налогообложения.

Как показывает практика, большинству российских компаний предстоит еще пройти большой путь для построения эффективной налоговой функции в соответствии с международными стандартами. Однако те преимущества, которые дает бизнесу эффективное управление налоговыми рисками и обязательствами для бизнеса, делают эту задачу одной из наиболее приоритетных для российских компаний в условиях кризиса.

Список литературы:

1. Букина Г. Н. Корпоративный налоговый менеджмент как неотъемлемая составляющая стратегии управления бизнесом // ЭКО.2007. № 1.
2. Селезнева Н. Н. Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 224 с.
3. Сидорова Е. Ю. Налоговое планирование. — М.: Издательство «Экзамен», 2006. — 221 с.
4. Уткин Э. А. Антикризисное управление. — М.: ЭКМОС, 1997. — 400 с.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ АВТОНОМНОЙ СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ ЗДАНИЯ

Самойленко Елена Аркадьевна

канд. соц. наук, доцент филиала «Восход» МАИ, г. Байконур

Алтухова Анна Александровна

ассистент кафедры, филиал «Восход» МАИ, г. Байконур

E-mail: greedy_ann@mail.ru

В современном мире, в период активного развития науки и техники, когда государство и представители бизнеса ведут политику развития и привлечения инноваций, вкладывая миллиарды рублей в разработки ученых, технико-экономическое обоснование приобретает особо важное значение. Технико-экономическое обоснование является необходимым для каждого инвестора исследованием, в ходе подготовки которого проводится ряд работ по изучению и анализу всех составляющих инвестиционного проекта и разработке сроков возврата вложенных в бизнес средств.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) основано на сопоставительной оценке затрат и результатов, установлении эффективности использования, срока окупаемости вложений.

В ходе проведения ТЭО внедрения автономной системы отопления здания использовалась методика по подготовке промышленных технико-экономических исследований, которая включает в себя следующие аспекты: формулировку общего замысла проекта; рассмотрение технических характеристик; расчет капитальных и эксплуатационных затрат; оценку коммерческой целесообразности реализации проекта. [2, с. 62]

Актуальность проекта обусловлена тем, что на сегодняшний день остро стоит проблема отопления здания вуза. Существующая система центрального отопления не соответствует предъявляемым к ней требованиям, она требует больших затрат в процессе эксплуатации — это оплата отопления по тарифу, что составляет большую часть расходов, затраты на ежегодную подготовку системы к отопительному сезону, замена поврежденных частей. Таким образом, данная система является энергоемкой, высокозатратной, морально устаревшей и совершенно не обеспечивает нужное количество тепла.

Решить данную проблему возможно, используя современные энергосберегающие технологии в отоплении. Система инфракрасного

отопления с датчиком регулирования температуры — один из примеров подобных технологий.

На сегодняшний день инфракрасное отопление признано во всем мире как самое передовое и абсолютно безвредное для здоровья, так как отсутствуют все недостатки конвективного отопления. Основная особенность инфракрасных обогревателей заключается в том, что теплообмен происходит двумя путями: во-первых, инфракрасные лучи проходят сквозь воздух, не нагревая его, но зато нагревают предметы, пол, стены, мебель, и, конечно же, человека; во-вторых, воздух нагревается за счет конвективного теплообмена с нагретой поверхностью обогревателя. Системы автоматического регулирования, которыми комплектуются инфракрасные нагреватели, полностью контролируют процесс обогрева помещений, как по температуре, так и во времени. Тепловой режим в каждом отдельно взятом помещении регулируется с помощью терморегуляторов, поддерживающих заданную температуру воздуха в максимально экономном режиме.

Основной недостаток ИК-обогревателей заключается в длительном прогреве большого по площади помещения, однако эту проблему можно решить путем увеличения количества обогревателей.

Проектирование предлагаемой системы отопления заключается в расчёте необходимой мощности системы, выборе количества и типа применяемых обогревателей, системы управления, их размещения, а так же в определении необходимой длины подводящих и управляющих проводов в распределительной сети.

Необходимая для обогрева помещения мощность определяется на основе вычисления тепловых потерь помещения. Выбор конкретных моделей и их количество определяется в зависимости от общей мощности системы и характеристик помещения. В зависимости от высоты потолков и типа помещения осуществляется выбор типа обогревателей. Количество обогревателей, и их расположение в помещении выбирается таким образом, чтобы их мощность выравнявала температурный баланс отдельных поверхностей в помещении.

Проводя теплотехнический расчет, необходимо учитывать потери тепла через наружные ограждения (наружные стены и окна), теплопоступления от смежных помещений через стены, полы и потолок, потери теплоты с учетом инфильтрации воздуха, поступление тепла от людей, осветительных приборов, техники; рассчитать теплоприток, сопоставить теплопотери и теплопоступления, определить количество тепла, необходимое для поддержания установленной температуры, и определить количество обогревателей, необходимое для каждого помещения. [4]

Проведенные расчеты показали необходимость приобретения шестидесяти ИК обогревателей типа ПИОН 10 ceramic мощностью 1кВт и сорока шести обогревателей типа ПИОН 6 ceramic мощностью 0,6 кВт, укомплектованных сорока пятью терморегуляторами и ста шестью настенными кронштейнами для крепления.

При расчете первоначальных вложений в проект были учтены расходы на приобретение, доставку, монтаж и ввод в эксплуатацию оборудования. [1]

Таблица 1

Структура первоначальных вложений

Показатель	Величина, руб.
Затраты на приобретение оборудования	514 800
Затраты на доставку оборудования	27 661
Затраты на монтаж, в т.ч.	
— затраты на материалы	158 262
— затраты на оплату труда рабочих (с учетом страховых взносов)	17 982,3
Прочие расходы	14 014,5
Итого	714 737,8

Первоначальные вложения в проект необходимы в размере 714 737,8 руб.

Далее, в ходе обоснования были рассчитаны эксплуатационные затраты по 2 вариантам: существующему и проектному. Затраты по существующему варианту включают:

- расходы на коммунальные услуги (по фактически выставленным счетам);
- расходы на проведение профилактических мероприятий до и после отопительного сезона;
- затраты на плановый ремонт системы отопления;
- прочие расходы. [5]

Таблица 2**Эксплуатационные затраты по существующему варианту
отопления**

Показатель	Величина, руб.
Оплата коммунальных услуг	3 949 089,1
Стоимость проведения профилактических мероприятий, в т.ч.	
— затраты на оплату воды для технических нужд	81,1
— затраты на оплату труда работникам (с учетом страховых взносов)	4 889,4
Стоимость планового ремонта, в т.ч.	
— затраты на покупку запасных частей	44 100,0
— затраты на оплату труда работников (с учетом страховых взносов)	717,5
Прочие расходы	39 988,8
Итого	4 038 865,9

Эксплуатационные затраты предлагаемого варианта включают в себя:

- затраты на эксплуатацию системы водяного отопления в составе нового варианта;
- оплату коммунальных услуг по выставленным счетам (электроэнергия);
- затраты на проведение профилактических мероприятий и плановый ремонт электрических инфракрасных обогревателей;
- прочие расходы.

Таблица 3**Эксплуатационные затраты по новому варианту отопления**

Показатель	Величина, руб.
Эксплуатация системы водяного отопления в составе нового варианта, в т.ч.	1 959 449,80
— затраты на оплату отопления	1 935 053,70
— затраты на проведение профилактических мероприятий и планового ремонта	24 396,12
Оплата электроэнергии	1 212 037,30
Затраты на проведение профилактических мероприятий и плановый ремонт	21 936,50
Прочие расходы	31 934,24
Эксплуатационные затраты нового варианта	3 225 357,84

Новый вариант отопления будет включать как систему электрических инфракрасных обогревателей (отопление северной стороны здания), так и систему водяного отопления (отопление южной стороны здания), следовательно, затраты будут осуществляться по двум направлениям.

Экономический эффект в данном проекте достигается за счет экономии на эксплуатационных расходах по существующему и новому вариантам.



Рисунок 1. Сопоставление размера эксплуатационных затрат по вариантам

На рисунке 1 видно, что текущие затраты существующего варианта превышают аналогичные затраты нового варианта на 813 508,06 руб., что составляет 20,2 %. За счет перехода на отопление части помещений инфракрасными электрическими обогревателями, размер сэкономленных средств по оплате коммунальных услуг достигнет 801 998,1 руб. За счет отключения части отопительной системы сокращаются затраты на опрессовку и ремонт системы водяного отопления на 25 391,88 руб.

Для оценки коммерческой эффективности реализации проекта был рассчитан ряд основных показателей эффективности. Данный расчет производился на основе таблицы денежных потоков по проекту, в которой в соответствии с периодом реализации в разделе «Приток денежных средств» отражаются все виды экономии, а в разделе «Отток денежных средств» — размер первоначальных вложений в проект, затраты на оплату электроэнергии и содержание системы ИК-обогревателей. Для приведения разновременных затрат, результатов и эффектов использовалась ставка дисконта, размер которой для данного проекта составил 20 %. [3, с. 74]

Основные показатели экономической эффективности проекта следующие:

- 1) срок окупаемости проекта составит 1 год 1 месяц.
- 2) чистая текущая стоимость проекта в течение последующих 10 лет составит 1 898 984,8 руб.
- 3) ставка доходности составит 3,66, т.е. в период реализации проекта на 1 руб. первоначальных вложенных средств сэкономит 3,66 руб. денежных средств организации.

4) внутренняя ставка доходности проекта составляет 46,6 %. Это означает, что при величине ставки дисконта равной 46,6% проект будет безубыточным.

На основе полученных данных составлен финансовый профиль проекта. Таким образом, на основании произведенных выше расчетов можно сделать вывод, что реализация данного проекта экономически целесообразна. [6, с. 141]

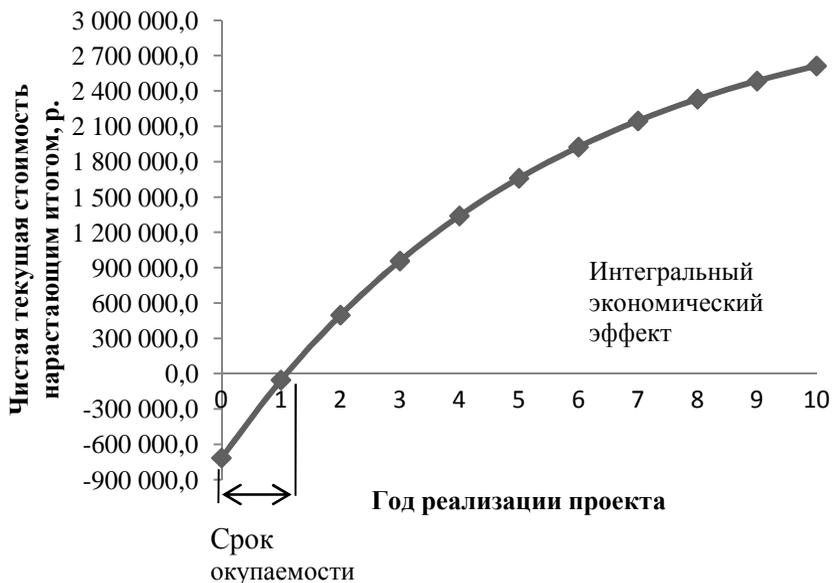


Рисунок 2. Финансовый профиль проекта

Список литературы:

1. Государственные элементные нормы на монтаж оборудования ГЭСНм 81-03-2001, М.: 2009.
2. Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 4-изд., перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2011. — 432 с.
3. Сироткин С. А., Кельчевская Н. Р. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)». — 2-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 287 с.
4. СНиП 3.05.01-85 «Внутренние санитарно-технические системы»
5. СНиП 3.05.03-85 «Тепловые сети».
6. Староверова Г. С., Медведев А. Ю., Сорокина И. В. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. — 2-е изд. — М.: КРОНУС, 2009. — 312 с.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПОЛУЧЕНИЕ ОЦЕНОК ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИССЛЕДУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ

Казанцева Анна Викторовна

аспирант Сибирского Федерального Университета

E-mail: Wert7-84@mail.ru

Петровский Эдуард Аркадьевич

*доктор технических наук, профессор, зав. кафедрой «Технологические
машины и оборудование» Института нефти и газа Сибирского*

Федерального Университета

E-mail: petrovsky_quality@mail.ru

При всем многообразии методов анализа деятельности компаний, существующих и активно используемых в современной практике управления, анализ бизнес-процессов занимает особое место в силу целого ряда причин. Принципиальная особенность подобного анализа состоит в том, что он позволяет увидеть всю совокупность операций предприятия, приводящую к созданию добавочной стоимости. При таком анализе предприятие может быть рассмотрено как система взаимосвязанных и взаимозависимых процессов [1, стр. 79].

Высшим критерием эффективности бизнес-процессов является степень удовлетворенности потребителей, достигаемая за счет точного соблюдения сроков и исполнения согласованных условий с партнером.

Рассмотрим некоторые моменты анализа процессов на примере конкретного предприятия. Предприятие является производителем с полным циклом. Система менеджмента качества предприятия задокументирована и сертифицирована. Оценка эффективности системы менеджмента качества предприятия (далее СМК) проводится по следующей схеме: $R_{СМК} = 0$ — СМК не функционирует и требует разработки; $R_{СМК} \in [0; 0,3]$ — СМК функционирует не результативно

и требует вмешательства высшего руководства; $R_{СМК} \in [0, 3; 0, 6]$ — СМК функционирует не результативно и требует разработки представителем руководства по качеству значительных корректирующих действий; $R_{СМК} \in [0, 6; 0, 9]$ — СМК функционирует результативно, но требует представителем руководства по качеству незначительных корректирующих действий; $R_{СМК} \in [0, 9; 1]$ — СМК функционирует результативно, но требует разработки представителем руководства по качеству предупреждающих действий; $R_{СМК} = 1$ — СМК функционирует результативно и не требует разработки каких-либо действий.

Каждому подпроцессу приписывается весовой коэффициент W_i с точки зрения его значимости в системе. Если процесс состоит из нескольких подпроцессов, то для получения эффективности процесса суммируется эффективность подпроцессов с учетом их веса.

При выборе процесса для анализа его эффективности на предприятии будем руководствоваться подходом, при котором для оптимизации выбираются в первую очередь процессы, создающие наибольшую добавленную стоимость (вариант — наибольшую ценность для клиентов). Рассмотрим более подробно один из выбранных по такой схеме процессов. Схема процесса представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Состав процесса «Организация и управление производством».

Подпроцесс	Показатель
Выполнение плана производства	% выполнения плана к запланированному показателю (1)
Обеспечение ритмичности производства	Показатель ритмичности заготовительного производства (2) Показатель ритмичности сборочного производства (3)
Обеспечение качества продукции	% сдачи продукции с первого предъявления (4) % брака (5) % возвратов (6) Уровень технологической дисциплины (7)
Выполнение требований документации СМК	Количество несоответствий (8)

Не смотря на введенную систему оценки СМК и достаточно хороших показателей эффективности данного процесса с точки зрения этой системы, предприятие постоянно получает нарекания на продукцию со стороны дилеров, реализующих ее. Именно это натолкнуло на необходимость рассмотрения данного процесса более детально с точки зрения взаимосвязей подпроцессов и адекватности выбранных показателей оценки эффективности.

Анализ процесса с помощью корреляционно-регрессионного анализа в пакете Statistica показал, что на общую эффективность итогового процесса особенно влияют показатели с 1—5, показатель 7 не дает своего вклада в оценку эффективности общего процесса, а показатели с 8 и 6 оказывают среднее влияние на эффективность общего процесса. Корреляционная матрица показала, что наибольшее влияние на показатель эффективности процесса оказывают 1 и 5 показатели эффективности подпроцессов.

Далее в ходе анализа были получены модели зависимостей эффективности процесса от ряда показателей эффективностей подпроцессов, которые показали, что связь между показателями нелинейная, что говорит нам о том, что выбранная методика оценки эффективности процесса дает неадекватный результат.

Параметры выхода данного процесса сами являются сложными процессами, зависимыми от времени, между которыми к тому же обнаруживаются определенные совместные зависимости. Оптимизация такого процесса может быть основана на получении математической модели методом планирования экспериментов.

Исследуемый процесс может быть рассмотрен как случайный, на который оказывают влияние большое число факторов, то есть может быть представлен как: $Y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_i)$.

Для выбора факторов x_i , от которых зависит исследуемый процесс, был применен метод случайного баланса. Факторами для расчета модели стали: «планируемый уровень затрат на обеспечение качества», «соблюдение сроков поставки сырья для производства», «количество случаев фиксации отклонений в процессах». Далее по тексту X_1, X_2, X_3 .

Процесс наблюдали в течение длительного периода времени для установления интервалов варьирования независимых переменных. В качестве критерия оптимизации был выбран квази — D оптимальный план. Применение данного вида плана имеет ряд преимуществ:

- позволяет сократить количество опытов, при этом получить меньший объем эллипсоида рассеяния оценок параметров;

- при проверке коэффициентов полученной модели отсекают незначимые без пересчета всей модели;
- таким планам соответствуют матрицы с максимальным определителем [2, с. 38].

Было осуществлено центрирование переменных, то есть перенос начала координат факторного пространства в точку с координатами $X_{1_0}, X_{2_0}, \dots, X_{k_0}$, где $X_{i_0} = \frac{X_{i_{\max}} - X_{i_{\min}}}{2}$. Точка 0 является центром

эксперимента. Теперь удобно сделать так, чтобы в кодированном масштабе максимальный (верхний) уровень фактора соответствовал +1, минимальный (нижний) -1, а средний (основной) — нулю. Это легко выполняется по формулам, связывающим факторы в кодированном масштабе (x_i) с их натуральными величинами (X_i):

$$x_i = \frac{X_i - X_{i_0}}{\Delta X_i}; \quad X_i = X_{i_0} + \Delta X_i x_i, \quad \text{где} \quad \Delta X_i = \frac{X_{i_{\max}} - X_{i_{\min}}}{2} \quad \text{—}$$

интервал варьирования. В получившейся теперь системе координат кодированных факторов x_i факторное пространство ограничено k — мерным кубом $|x_i| \leq 1, i = 1, 2, \dots, k$.

В ходе исследования были получены несколько моделей, коэффициенты которых проверялись по статистике Стьюдента. После нахождения модели с адекватными коэффициентами, адекватность всей модели была проверена по критерию Фишера.

Таблица 2

Проверка адекватности модели.

Показатель	Значение показателя
Дисперсия неадекватности	$SS_{НЕАД} = 31,225$
Критерий Фишера	$S^2_{НЕАД} = 4,46$
Расчетное значение статистики Фишера	$F_{РАСЧ} = \frac{S_{НЕАД}^2}{S_y^2} = 1,33$
Табличное значение статистики Фишера	$F_{0,05;4;7}^{ТАБЛ} = 4,12$

В общем виде искомая модель представляет собой полином второго порядка и имеет вид:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_{12}x_1x_2 + b_{13}x_1x_3 + b_{23}x_2x_3 + b_{123}x_1x_2x_3 + b_{11}x_1^2 + b_{22}x_2^2 + b_{33}x_3^2$$

Итоговая модель после приведения имеет вид:

$$y - 0,7 = -0,5X_1^2 - 0,25X_2^2 - 0,65X_3^2$$

Для определения координат оптимума и изучения свойств поверхности отклика в его окрестностях использовали метод канонических преобразований поверхности второго порядка. Поверхность отклика представляет собой эллипсоид, а ее центр — экстремум, максимум, так как коэффициенты канонического уравнения имеют отрицательные знаки. Таким образом, для достижения максимума по процессу нам остается найти оптимальные уровни варьирования факторов и прописать условия для управления факторами в заданных пределах.

Таким образом, метод математического планирования эксперимента дает возможность получать адекватные модели процессов с учетом их сложности, взаимозависимости и случайного характера входных факторов.

Полученная данным методом модель, позволяет владельцу процесса с определенной на входе точностью прогнозировать показатель эффективности процесса, так же дает четкое понимание того, от каких факторов зависит результат на выходе. Знание интервалов колебания входных параметров дает рычаг к управлению ими.

Список литературы:

1. Петровский Э. А., Лебедева И. Н., Мельникова Н. Н., Системный анализ и оптимизация затрат на качество // Стандарты и качество. — 2003. — № 9. — с. 78—81.
2. Голикова Т. И.. Свойства D-оптимальных планов и методы их построения / Т. И. Голикова, Н. Г. Микешина // Новые идеи в планировании эксперимента / Под ред. В. В. Налимова. — М.: Наука, 1969. — С. 21—59.
3. Камышев А. И., Подходы к повышению эффективности СМК// Методы менеджмента качества. — 2009. — № 10. — с. 10—14.

СЕКЦИЯ 15.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

Беликина Анна Васильевна

*соискатель кафедры экономической теории и экономической
политики ФГБОУ ВолГУ, г. Волгоград
E-mail: bav742009@rambler.ru*

Почвенно-климатические условия Волгоградской области позволяют организовать высокоэффективное производство высококачественной продукции растениеводства, как фуражного, так и продовольственного зерна кукурузы, озимой пшеницы, ячменя, кормовых, крупяных, овощных, плодовых, бахчевых, семян масличных культур. По производству сельскохозяйственной продукции Волгоградская область стабильно занимает четвертое место среди регионов Южного федерального округа. На полях области возделывается ряд различных масличных культур: горчица, соя, лен, но основной масличной культурой является подсолнечник. Доля подсолнечника в областном валовом сборе масличных культур составляет 95 %, а его доля в структуре посевных площадей области — 14,1 %.

Производству семян масличных культур в Волгоградской области присущи те же проблемы, что и по всей России. Несоблюдение правил оптимального севооборота, снижение плодородия почв, нарушение технологии возделывания, сокращение использования химических средств борьбы с сорняками, отсутствие государственной политики ценообразования на рынке сельскохозяйственных культур и госзаказов на сельхозпродукцию — важнейшие причины снижения эффективности производства масличных и рентабельности отрасли. Сдерживающими факторами производства маслосемян подсолнечника являются засушливый климат и частые засухи, отрицательно влияющие на рост и развитие растений, снижая его валовые сборы. Однако по сравнению с другими сельскохозяйственными культурами, производство масличных культур в регионе остается наиболее выгодным и рентабельным. Преобладание подсолнечника в структуре валовой продукции

масличных культур объясняется реакцией сельхозтоваропроизводителей на конъюнктурные изменения масличного рынка, возможность получать высокие доходы от продажи маслосемян. К примеру, рентабельность производства сои (в среднем) в Волгоградской области — 36,62 %. Возделывание данной культуры в нашей зоне возможно только на орошаемых землях, что в свою очередь, требует высоких затрат. Рентабельность производства подсолнечника за последние пять лет составляла в среднем 54 %. Обеспечение высокой рентабельности сельхозпроизводства в настоящее время наиболее актуально, поскольку товаропроизводители сталкиваются с необходимостью обновления машинно-тракторного парка, без которого ведение современного сельскохозяйственного производства, производящего конкурентоспособную, качественную и экологически безопасную продукцию, не возможно. В этой связи необходимо совершенствование ценовых отношений, механизма ценообразования в отрасли производства семян масличных культур и взаимосвязанных с ней отраслей АПК, поиск новых решений по продвижению маслосырья и продукции переработки к потребителю.

Рынок семян масличных культур — часть агропродовольственного рынка и представляет сложную развивающуюся систему, которая характеризуется большим числом взаимосвязей и взаимодействий, где производители семян стремятся вернуть затраченные средства, получить прибыль, а их потребители удовлетворить собственные потребности. Как и большинству других рынков сельскохозяйственной продукции, рынку семян масличных культур присущи общие особенности, связанные с особенностью ведения сельского хозяйства. Однако в отличие от других сегментов агропродовольственного рынка, рынок семян масличных культур меньше, чем другие его сегменты, регулируется государством. Следует отметить, что вместе со спросом и предложением на формирование цены оказывают влияние и рынки сбыта, формы, сроки расчетов, степень государственного регулирования, потребительские свойства маслосемян. Производители маслосемян работают в условиях монополистической конкуренции, они не могут иметь собственной ценовой политики и оказывать влияние на рыночную цену. Находясь под влиянием рынка, они принимают любой его уровень.

Основная часть маслосемян реализуется по договорам и товарообменным операциям, рынок маслосемян не прозрачен. Как показывает сложившаяся практика, для эффективной работы сельхозтоваропроизводителей большое значение имеют сбыт, канал реализации занимает ведущее место. В регионе сформировалась своя многоканальная система

реализации маслосемян, которая в большей степени оказала влияние на результативность производства семян масличных культур. Отношения товаропроизводителей с покупателями в настоящий период строятся в условиях полной свободы хозяйствования. В соответствии со своими интересами, товаропроизводители самостоятельно выбирают направленность реализации маслосемян, исходя из максимальной прибыли для своего хозяйства. Полная экономическая ответственность каждого товаропроизводителя за результаты своей хозяйственной деятельности стимулирует его для поисков наиболее выгодных рынков сбыта, лучшего сочетания различных форм реализации товарной продукции. Это в определённой мере зависит от развития служб по заготовке, хранению и транспортировке выращенной продукции. Основные каналы сбыта семян масличных культур — реализация различным организациям по переработке, организациям оптовой торговли, на долю которых приходится от 50—97,6 %. Предприятиями и организациями, осуществляющих закупки маслосемян для государственных нужд снижены закупки семян масличных, основной причиной такого положения стало не выполнение государством своих обязательств перед сельскохозяйственными товаропроизводителями по срокам и порядку расчетов закупаемую продукцию. Несвоевременно выполнялись обязательства по предусмотренным мерам поддержки в виде установления гарантированной цены, денежного авансирования, страхования, компенсации части производственных затрат на производство семян масличных культур.

С целью удовлетворения потребностей населения и промышленности Волгоградской области в семенах масличных культур и растительных маслах за счет мобилизации потенциала собственного производства сельскохозяйственным товаропроизводителям требуется государственная поддержка. Государственное регулирование должно учитывать региональные особенности и приоритетные направления развития производства и переработки маслосемян. Меры государственного регулирования их рынка должны включать в себя:

- поддержку общего уровня доходности производства семян через оказание поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям, специализирующимся на возделывании подсолнечника;
- поддержание уровня закупочных цен на семена масличных культур, позволяющих обеспечивать высокую рентабельность их производства.
- содействие развитию рыночной инфраструктуры;

- поддержание стабильности и благоприятной конъюнктуры на рынке путем создания стабилизационного фонда семян масличных культур;
- развитие кооперации и интеграции сельскохозяйственных, перерабатывающих и других предприятий по всему циклу от производства, хранения до реализации семян масличных культур и продуктов их переработки.
- для отечественного рынка семян масличных культур характерен экспорт урожая семян масличных культур по ценам в 1,5—2 раза ниже уровня мировых цен, а импорт растительного масла — по завышенным ценам, несмотря на рост его производства на отечественных предприятиях. [1, с. 7—8]

Большие надежды производители семян масличных культур связывают с крупными интегрированными структурами, охватывающими, как правило, всю цепочку — от сырьевой базы до продажи готового продукта. Интегрируются, чаще всего, крупные маслоперерабатывающие предприятия или холдинги, владеющие значительной долей рынка. Функционирование элеваторных комплексов, ХПП, предприятий по переработке урожая маслосемян обеспечивает взаимодействие субъектов оптового рынка масличных культур, приводит к формированию межрегиональных интегрированных структур, которые включают в себя сельхозтоваропроизводителей, предприятия по хранению продукции, переработчиков, организации по оптовой торговле семенами масличных культур, и создаются предпосылки для усиления интеграции и кооперации в этой области. В регионе формируется вертикально-интегрированные структуры на основе замкнутого цикла: «производство» — «хранение» — «переработка» — «реализация». В этой связи целесообразно стимулировать интеграционные процессы, которые будут способствовать повышению эффективного производства семян масличных культур, инвестиционной активности на предприятиях по их хранению и переработке, тем самым обеспечивая в полной мере потребности населения в растительных маслах и продуктах их переработки.

Подводя итог под вышесказанным, можно заключить, что на рынок масличных зависит от валового производства масличных культур, наличия потребителей с наиболее выгодными предложениями по продаже маслосемян с учетом его качества, условий и сроков поставок, уровня цены. Вследствие того, что государство не вмешивается в хозяйственную и предпринимательскую деятельность производителей маслосемян, расширенны их права в выборе

структуры производства и каналов сбыта и создается здоровая конкурентная среда между хозяйствующими субъектами.

На основании исследований современного состояния производства семян масличных культур и их рынка в регионе можно определить следующие направления для развития:

- до начала весеннего сева следует определить размер цены реализации сырья для маслоперерабатывающих предприятий, которая должна обеспечивать уровень рентабельности 25—30 % Ключевая роль в формировании ценовой политики должна отводиться государственным структурам управления сельским хозяйствам региона;

- определение оптимального количества минеральных и органических удобрений, средств защиты растений, для производства качественного маслосырья, и оптимизации системы ценообразования на них, что позволит обеспечить выполнение современных передовых технологий возделывания масличных растений;

- для повышения технической оснащенности хозяйств необходимо предусматривать льготную систему финансирования для приобретения необходимого для производства набора сельхозмашин, оборудования;

- определить меры государственного регулирования производства масличных культур и их рынков сбыта, связанных с закупками маслосырья для масложировой промышленности и его экспорта. В частности отмена или снижение 20 % экспортной пошлины на экспортируемые семена масличных растений;

- органам управления сельскохозяйственного производства оказывать содействие и заинтересованность агропромышленной интеграции производителей семян масличных культур, их хранения, переработки и реализации.

Полагаем, что последовательное выполнение предложенных мероприятий позволит увеличить производство высококачественного маслосырья для мясоперерабатывающей промышленности.

Список литературы:

1. Галушкина Е. Г. Развитие рынка семян подсолнечника (на материалах Волгоградской области): автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. Е. Г. Галушкина. — Москва, 2010. — 24 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Корнилова Анна Дмитриевна

старший преподаватель СГАСУ, г. Самара

E-mail: ADKornilova@yandex.ru

Анализ состояния материально технической базы жилищного строительства необходимо начать с анализа запасов полезных ископаемых на территории Самарского региона, используемых для производства основных строительных материалов.

На территории Самарской области расположены большие запасы разнообразного минерально-строительного сырья промышленных категорий: строительный камень, песчано-гравийный материал, песок строительный и силикатный, кирпично-черепичное сырье, гипс и ангидрит, керамзитовое сырье, аглопоритовые глины, стекольное сырье, битумсодержащие породы, тугоплавкие глины, цементное сырье (глинистое сырье, опоки). Запасы каменно-строительных материалов (карбонатных пород и щебня) являются крупнейшими в Поволжье. В настоящее время имеется информация о 147 месторождениях [1].

На основании анализа запасов общераспространенных полезных ископаемых в Самарской области можно сделать вывод об имеющемся потенциале для восполнения дефицита сырья, используемого в производстве таких строительных материалов, как щебень, цемент, кирпич, гипс, стекло. Восполнить дефицит строительных конструкций и изделий можно путем разработки новых месторождений и карьеров, а также строительства новых заводов по производству строительных материалов.

В процессе реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и развития строительства резко возрастает потребность в сырье, но его перевозка на дальние расстояния экономически невыгодна, тем более это насыпные грузы. Поэтому гораздо целесообразнее размещать добывающих предприятий на территории области. При этом будет расширяться занятость сельского населения, т. е. одновременно решаться многие социальные вопросы.

Самарская область имеет достаточно развитую исторически сложившуюся производственную базу стройиндустрии, созданную в своё время для строительства крупнейших промышленных объектов, которыми стали Жигулевская гидроэлектростанция, Волжский

автомобильный завод, химические и нефтеперерабатывающие организации.

За последние годы во многих организациях стройиндустрии было проведено техническое перевооружение и модернизация производства, поэтому развитие базы стройиндустрии Самарской области по состоянию производства и наличию мощностей оценивается как удовлетворительное, при этом многие организации используют современные ресурсосберегающие технологии. В то же время степень износа основных фондов в отдельных организациях доходит до 50—60 %. Необходима замена оборудования и переход на более современные технологии производства.

На конец 2010 года в Самарской области действовало 23 организации по производству сборных железобетонных конструкций и изделий общей мощностью 1173 тыс.м³. В 2005 году было произведено 530 тыс.м³ сборного железобетона при загрузке мощностей на 47 %, и за последние пять лет выпуск продукции только сократился. Основной причиной недоиспользования этих мощностей является снижение спроса на сборные железобетонные конструкции и изделия за счет вытеснения их монолитным бетоном. С другой стороны, наличие резервов мощностей позволяет повысить выпуск продукции для увеличения ввода жилья области.

За последнее время в действующих организациях сборного железобетона была проведена модернизация и техническое перевооружение производства, запущены технологические линии «Тэнсиланд» безопалубочного непрерывного формования пустотных плит на ООО «ДСК-1» в г. Самаре и ЗАО «Правобережный завод строительных конструкций» в г. Жигулевске, что позволило значительно увеличить объем производства пустотных плит.

Потребность Самарской области в период с 2011—2015 гг. в сборном железобетоне будет удовлетворяться за счет производства на действующих и развивающихся предприятиях.

В настоящее время на территории области действует 4 завода КПД. За последние 15 лет мощность заводов КПД уменьшилась в 6,5 раза, выпуск изделий снизился более чем в 12 раз. Учитывая, что реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» требует снижения стоимости жилья, очевидна необходимость возрождения производства изделий крупнопанельного домостроения и, в первую очередь, увеличения мощностей на Тольяттинском домостроительном комбинате и других заводах области.

На сегодняшний день в области действует 15 организаций, выпускающих штучные стеновые материалы. Эти материалы используются, прежде всего, для возведения самонесущих ограждающих стеновых конструкций зданий, а также небольших объектов, в том числе коттеджей.

Загрузка мощностей в среднем по заводам в 2010 году — 66 %. Структура производства штучных стеновых материалов характеризовалась следующими данными: керамический кирпич — 45 %, силикатный — 43 %, мелкие блоки из ячеистого бетона автоклавного твердения — 9 %, пенобетонные, бетонные и керамзитобетонные блоки — 3 %.

Кроме того, в небольшом количестве керамзитобетонные и пенобетонные блоки выпускаются на действующих заводах ЖБИ.

В настоящее время объемы производства керамзита удовлетворяют существующие потребности. Уровень загрузки организаций по производству керамзита составляет 50—60 %, что свидетельствует о возможности увеличения объемов производства при возникновении дополнительной потребности.

Однако степень износа оборудования организаций составляет 75—82 %. Необходимо проведение модернизации и усовершенствование технологических линий по производству конструкций из керамзитобетона.

В настоящее время в Самарской области действует 5 организации по производству теплоизоляционных материалов: 2 организации по производству пенополистирольных плит и 3 организации по производству изделий из минеральной ваты.

На территории Самарской области активно развиваются строительные организации, занимающиеся деревянным домостроением. В настоящее время действует 11 организаций деревянного домостроения, применяющих передовые технологии глубокой переработки древесины. Использование современного оборудования как зарубежных, так и отечественных производителей позволяет строить каркасные, каркасно-щитовые, сборно-щитовые деревянные дома.

Общая производственная мощность организаций при полной загрузке составляет порядка 441 тыс. м² жилья в год. В настоящее время запас мощностей составляет порядка 35 %, что позволяет развивать малоэтажное деревянное домостроение в рамках реализации приоритетного национального проекта. Основной проблемой для деревянного домостроения является отсутствие базы. Леса в Самарской области непригодны для использования в строительстве. Основными поставщиками леса являются Ульяновская, Кировская, Архангельская и Пермская области.

Существующие объемы производства строительных материалов, в основном, удовлетворяют потребностям строительного рынка. Анализ возможностей производителей основных строительных материалов, исходя из имеющихся производственных мощностей при условии ввода 2 млн.м² жилья в год, приведен в табл.1.

Соотношение потребностей в стройматериалах и имеющихся производственных мощностей показало, что для реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» потенциала стройиндустрии Самарской области недостаточно [2].

Таблица 1

Анализ возможностей производителей основных строительных материалов

№ п/п	Наименование производства	Проектная мощность на 01.01.2010 год	Степень износа, %	Объем производства за 2010 г.	Степень загрузки, %	Потребность к 2015 году
1.	Штучные стеновые материалы, всего млн.шт. усл.кирп.	774,5	41	598,0	66,0	730,0
	В том числе:					
	силикатный кирпич	305,0	80	217,6	71,0	
	керамический кирпич	317,7	60-80	227,1	71,0	
2.	Щебень, тыс.м ³	6570	75	2505,6	38,1	4100
3.	Теплоизоляционные материалы, тыс.м ³	768,0	27,6	491,2	64	625,0
4.	Сборный железобетон, тыс.м ³	983,3	63,7	291,2	29,6	1110,0
5.	Изделия крупнопанельного домостроения, тыс.м ²	165,8	60-90	74,6	46	300,0
6.	Материалы мягкие кровельные и изоляционные, тыс.кв.м	94000	28	60436	64,3	62000
7.	Линолиум, тыс.м ²	102371	53,4	96267,7	94	100000

Учитывая перспективу развития строительства и увеличение объемов возводимого жилья, становится понятно, что необходимо развивать базу промышленности стройматериалов, чтобы обеспечить возрастающие потребности в них строительного комплекса.

В целях обеспечения соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции предприятий отрасли спросу на внутреннем рынке, а также необходимости развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения, становится актуальным решение таких системных проблем структурного характера, как:

- технологическое отставание российской промышленности строительных материалов от аналогичного производства в ведущих странах мира;
- физическая изношенность основных производственных фондов предприятий промышленности строительных материалов и индустриального домостроения;
- неудовлетворительная транспортабельность продукции предприятий строительного комплекса, ухудшающая мобильность строительства;
- низкая конкурентоспособность строительной продукции, выпускаемой с использованием энергоемких технологий на устаревшем энергозатратном оборудовании;
- недостаточная инновационная активность региональных коммерческих структур.

Учитывая важнейшее социальное значение реализации жилищного проекта, основными направлениями развития и оказания государственной поддержки должны стать строительство и реконструкция заводов по производству цемента, железобетонных конструкций, заводов по производству изделий для малоэтажного домостроения.

Разрешение существующих проблем в региональном строительном комплексе будет служить фундаментом для успешной реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё — гражданам России» на территории Самарской области.

Список литературы:

1. Областная целевая программа «Жилище» на 2006—2010 годы: В ред. законов Самарской области от 11.10.2007 N 107-ГД. URL: http://www.economy.samregion.ru/external/minrazv/files/c_16743/ZAKON_SAMARSKOJ_OBLASTI_ot_11_07_2006_N_86-GD.rtf (дата обращения: 10.03.2012).
2. Подпрограмма «Развитие базы стройиндустрии Самарской области» на 2007—2010 годы: Приложение к областной целевой программе «Жилище» на 2006—2010 годы: Статья 3 в ред. Закона Самарской области от 11.12.2007 N 149-ГД. URL: http://www.economy.samregion.ru/external/minrazv/files/c_16743/ZAKON_SAMARSKOJ_OBLASTI_ot_11_07_2006_N_86-GD.rtf (дата обращения: 10.03.2012).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОСВОЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ОАО «ЛУКОЙЛ»

Морозов Антон Андреевич
студент ТюмГУ, г. Тюмень
E-mail: tosha1301@vandex.ru

Третьякова Анастасия Павловна
научный руководитель: К.э.н., доцент
ТюмГУ, г. Тюмень
E-mail: artret2502@vandex.ru

Ресурсная база газодобывающих предприятий в настоящее время характеризуется большим количеством месторождения и залежей, отличающихся размерами, геологическими особенностями, экономико-географическими условиями, степенью подготовленности к вовлечению в хозяйственный оборот. Для дальнейшего эффективного развития ресурсной базы необходимо выбирать наиболее инвестиционно привлекательные перспективные районы нефтегазодобычи [4].

В настоящее время нефтегазодобывающее предприятие ОАО «Лукойл» осуществляет только текущее планирование. ОАО «Лукойл» разрабатывает планы на трехлетний период по финансированию геологоразведочных работ и вводу производственных мощностей на разрабатываемых месторождениях, которые доводятся до нефтегазодобывающих предприятий в планировании ОАО «Лукойл» является весьма ограниченным.

Анализ перспектив развития предприятия ОАО «Лукойл», определяемых в рамках генеральной схемы развития нефтяной и газовой отрасли, подтверждает, что при существующем состоянии планирования неизбежно проявление факторов и ограничений, препятствующих их эффективному развитию. К ним, прежде всего, относятся:

- диспропорции в необходимых объемах подготовленных запасов на лицензионных участках предприятия в сочетании с избытком либо дефицитом в региональном разрезе;
- несоответствие программ подготовки запасов и добычи углеводородов мощностями существующей нефтегазотранспортной системы;
- отсутствие учета значительных инвестиционных потребностей в поддержании действующих и создание новых нефтегазодобывающих центров, в том числе создание новой производственной и социальной инфраструктуры.

Автором предлагается принципиальная схема перспективного планирования развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающих предприятий ОАО «Лукойл» (рис. 1). В отличие от действующей схемы планирования предлагается повысить роль нефтегазодобывающих предприятий при формировании генеральной схемы развития нефтегазовой отрасли, соответственно улучшить качество перспективных планов подготовки и освоения ресурсной базы

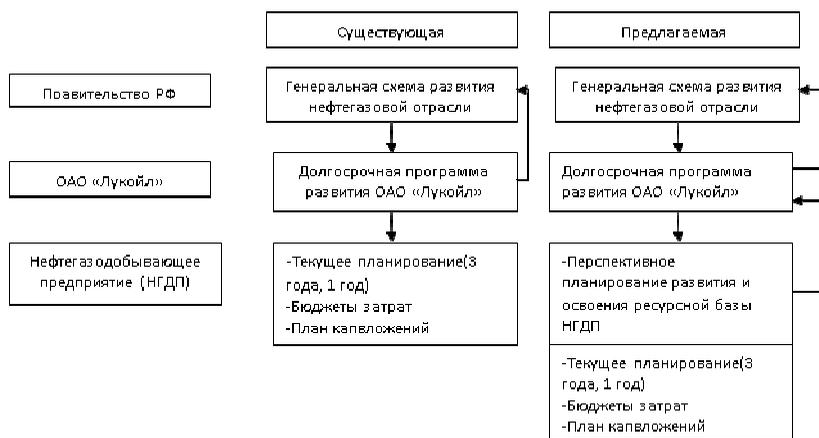


Рис. 1. Принципиальная схема планирования развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобычи

Основу процесса формирования долгосрочной программы развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобычи составляют: системный анализ текущего состояния разработки месторождений предприятия с учетом внешних ограничений; оценка потенциала расширения сырьевой базы предприятия в регионах его хозяйственной деятельности, включая объекты нераспределенного фонда недр.

Согласно рекомендуемому подходу нефтегазодобывающие предприятия разрабатывают долгосрочные планы своего развития исходя из задач, определяемых генеральной схемой развития отрасли, с учетом решения проблем в долгосрочной перспективе по восполнению сырьевой базы нефтегазодобычи, загрузке производственных мощностей по подготовке и внешнему транспорту углеводородов, высвобождающихся по мере истощения базовых месторождений. Кроме того учитываются инфраструктурные ограничения, такие как пропускная способность нефтегазотранспортной системы, возможности сервисных компаний, развитость производственной и социальной

инфраструктуры в регионе функционирования конкретного предприятия нефтегазодобычи, и основные факторы риска (неподтвержденность запасов, неравномерность в потреблении и добыче углеводородов, ценовые и инвестиционные риски) [2].

Проекты программ развития нефтегазодобывающих предприятий направляются в ОАО «Лукойл», где с учетом их предложений по расширению ресурсной базы и оптимизации инвестиционных затрат формируется программа развития компании в целом.

Тем самым предприятия получают большую степень участия в выборе направления развития ресурсной базы, оптимизации инвестиционной программы геологоразведочных работ, ввода новых мощностей на долгосрочный период, планирования загрузки созданных производственных мощностей, их модернизации и реконструкции.

С целью эффективной реализации генеральной схемы развития нефтегазовой отрасли, на наш взгляд, одним из основных принципов формирования программы развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающих предприятий должно являться обеспечение максимальной загрузки действующих мощностей по транспорту нефти и газа путем последовательного освоения углеводородного потенциала лицензированных месторождений, участков и новых нефтегазоносных районов, имеющих наибольшую ожидаемую эффективность инвестиций. Особенно важно при этом обеспечение сроков ввода и объемов добычи углеводородов, запланированных генеральной схемой развития нефтегазовой отрасли (рис. 2) [3].

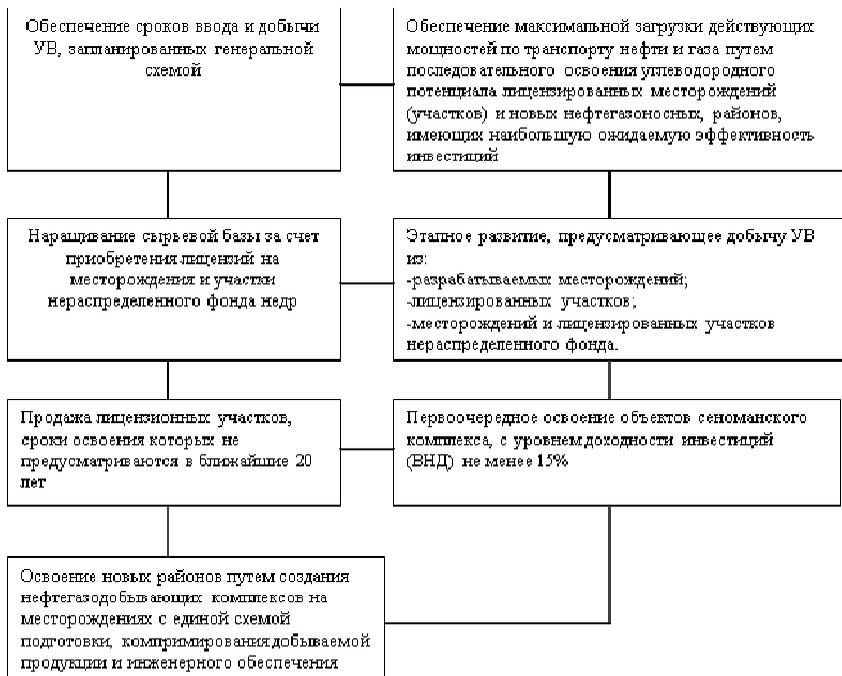


Рис.2. Основные принципы формирования программы развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающего предприятия

В работе рекомендуется следующая последовательность формирования программы развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающего предприятия:

- отбор объектов для лицензирования и их ранжирование по индексу доходности с целью определения очередности ввода объектов в освоение;
- формирование сценариев развития ресурсной базы (в зависимости от масштабов вовлечения в освоение новых территорий, количества месторождений и участков, включаемых в зону интересов, схем подключения новых месторождений и участков к существующей системе внешнего транспорта углеводородов);
- выбор рекомендуемого сценария;
- обоснование комплекса мероприятий по его реализации.

Выбор объектов лицензирования предлагается осуществлять на основе геолого-экономической оценки и ранжирования по технико-

экономическим показателям освоения ресурсного потенциала для различных зон концентрации предполагаемых скоплений углеводородов, с учетом удаленности от существующей инфраструктуры нефте- и газодобычи в ХМАО и перспектив развития производственных объектов добычи, подготовки и транспорта углеводородов.

По каждому из рассматриваемых объектов определяются показатели экономической эффективности: чистый доход (ЧД), чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма доходности (ВНД), индекс доходности инвестиций (ИД), срок окупаемости инвестиций. Для обоснования рациональной схемы освоения ресурсного потенциала в зоне экономических интересов нефтегазодобывающего предприятия выполняется ранжирование месторождений и лицензионных участков по индексу доходности инвестиций, ожидаемому от освоения: полного ресурсного потенциала, газовых и нефтяных объектов, газоконденсатных объектов, нефтяных объектов. Объекты, при освоении которых ожидается неотрицательный ЧДД при дисконте 15 %, принимаются первоочередными для приобретения прав пользования недрами и освоения.

Так, объекты, освоение которых характеризуется отрицательным ЧДД при дисконте 15 %, но отрицательным ЧДД при дисконте 10 %, рассматриваются как потенциальные объекты для поиска новых технических решений, позволяющих организовать рентабельную добычу за пределами расчетного периода.

При формировании программы развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающего предприятия автором предлагается использовать метод сценариев. Прогнозирование развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающего предприятия осуществляется по нескольким сценариям, отличающимся по масштабам вовлечения новых территорий, количеством месторождений и участков, включаемых в зону экономических интересов предприятия, в зависимости от уровня доходности инвестиций, схемами подключения к действующей системе внешнего транспорта углеводородов, с учетом вероятности подтверждения запасов на перспективных участках. По каждому сценарию планируются объемы геологоразведочных работ, обеспечивающие необходимые уровни добычи. Из рассмотренных сценариев развития и освоения ресурсной базы на основе вариантных технико-экономических расчетов рекомендуется наиболее эффективный. Рекомендованный алгоритм формирования программы перспективного развития и освоения ресурсной базы нефтегазодобывающего предприятия позволит повысить эффективность решения задач,

предусмотренных генеральной схемой развития нефтегазовой отрасли, с учетом потенциала нефтегазодобывающих предприятий.

Список литературы:

1. Боксерман А., Мищенко И. Пути преодоления негативных тенденций развития НГК России.// Технологии ТЭК. 2009. № 8.
2. Дрёмов А. А. Анализ модели эффективного развития нефтегазового комплекса на примере газовогосектора Катара [текст] / А.А. Дрёмов // Российское предпринимательство. М., 2008. — № 10. Выпуск 2. С. 166—169.
3. Мастепанов А. М. Энергетическая стратегия России и перспективы развития нефтегазового комплекса страны. — М.: Нефть и газ, 2010
4. Нефть новой России. Ситуация, проблемы, перспективы / Под общ. ред. В. Ю. Алекперова. М.: Древлехранилище, 2010.
5. Пелих Н. А. Приоритеты развития нефтяной промышленности России// Актуальные проблемы рыночной экономики: социально-финансовое содержание и решения. Сб. научных трудов. Выпуск 5. / Науч.ред. И. Д. Мацкуляк. М.: Фонд «Экономика», 2011.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

Подругин Максим Олегович

*соискатель кафедры экономики, организации и управления
производством ВСГУТУ, г. Улан-Удэ*

E-mail: podprugin.max@yandex.ru

На современном этапе развития экономики возможность успешно конкурировать на рынке определяется наличием или отсутствием у региона конкурентных преимуществ по сравнению с другими регионами. При этом каждый регион выступает как форма определенной пространственной организации производства, основанной на отраслевом и территориальном разделении труда в рамках всего народного хозяйства страны, в то же время он представляет собой самостоятельное экономическое целое. Целостность оказывается тем более высокой, чем разнообразнее структура хозяйственного комплекса региона и чем более слабыми и менее развитыми являются его коммуникационные связи с внешней средой. Конкурентные преимущества региона, составляющие

основу его конкурентоспособности, и определяют уровень развития региональной социально-экономической системы.

Формирование конкурентных преимуществ региона происходит на базе современных достижений научно-технического прогресса, развития экономической теории с учетом процессов глобализации экономики. Следует также отметить, что региональные конкурентные преимущества создаются на основе высоких интеллектуальных возможностей его населения, персонала предприятий, и организаций расположенных на данной территории, обеспечивающих разработку и производство конкурентной продукции с высокими потребительскими свойствами, минимальными ресурсами и энергетическими затратами. При этом система управления созданием региональных конкурентных преимуществ должна строиться по законам рыночных отношений, законам управления, законам конкуренции. Политика укрепления и развития конкурентоспособности региона основывается на том, что его конкурентные преимущества — это средства, за счет которых он может стать лучше, и достичь главной цели — высокого уровня жизни населения, соответствующего как отечественным, так и мировым стандартам.

Конкурентные преимущества региона — это есть интегральный показатель, образующийся из преимуществ предприятий и организаций, производящих конкурентоспособные товары и услуги. Производство в регионе конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом потребителей на отечественном и мировом рынках, является одним из основных факторов регионального конкурентного преимущества. Задача состоит в том, чтобы регион как социально-экономическая система сама должна содействовать формированию конкурентных преимуществ предприятий и фирм, находящихся на его территории, путем создания конкурентной среды и развития соответствующей инфраструктуры. Например, Республики Бурятия имеет конкурентные преимущества, которые сводятся к следующему:

1. Возможность дальнейшего совершенствования структуры экономики региона. Ориентация социально-экономического развития Республики Бурятия на поддержку и стимулирование: перспективных экспортоориентированных производств; производств, обладающих большим научно-техническим потенциалом, способных конкурировать на мировом и внутрироссийском рынках; производств, имеющих важное значение для внутриреспубликанского рынка — агропромышленный комплекс и строительная индустрия.

2. Значительные запасы минерально-сырьевых ресурсов (месторождения полиметаллов, вольфрама, молибдена, фосфоритов,

цеолитов, флюорита), лесных ресурсов, позволяющие создавать новые производственные мощности. Регион располагает топливно-энергетическими ресурсами, достаточными для создания топливной базы. Рыбохозяйственное значение имеет озеро Байкал, река Селенга и многочисленные озерные системы республики.

Недра Бурятии богаты минеральными ресурсами, совокупная стоимость разведанных балансовых запасов полезных ископаемых оценивается более чем в 5 трлн. руб., а фактическая стоимость годовой добычи полезных ископаемых меньше этой стоимости на три порядка. Развитие минерально-сырьевого комплекса республики в долгосрочной перспективе будет опираться на формировании пяти комплексов: Северобайкальского, расположенного в зоне Байкала-Амурской железнодорожной магистрали, Центрального, Южного и Восточно-Саянского, находящихся в зоне влияния Транссибирской железнодорожной магистрали, и Восточного, формирующегося в срединной части республики в зоне влияния планируемой к строительству железной дороги, соединяющей Байкало-Амурскую магистраль с Транссибом.

Таким образом, в результате реализации крупных инвестиционных проектов в минерально-сырьевом комплексе Республики Бурятия будут полностью удовлетворены внутренние потребности Российской Федерации в цинке, свинце, особо чистом кварцевом сырье, уране, а также увеличится производство вольфрамового и молибденового концентратов.

В Республике Бурятия леса занимают большую часть ее территории, общая площадь земель лесного фонда — 25,8 млн. га [2, 63]. Общий запас древесины составляет 2243,8 млн. м³. Леса Республики Бурятия богаты недревесными ресурсами. Объем расчетной лесосеки по лесам республики составляет 6,2 млн. м³, процент же освоения расчетной лесосеки в 2010 г. составил 14 %.

Основная часть древесины и изделий из нее (необработанные и обработанные лесоматериалы, небеленый крафт-лайн) уходит на экспорт в азиатские государства. Это вторая по значению товарная группа в экспорте республики (43,7 % в 2009 года). Основным покупателем необработанных лесоматериалов республики остается Китайская Народная Республика — 98 % всего экспорта. В Монголию, Республику Корея и Японию осуществляются незначительные поставки леса. В перспективе намечается значительная переориентация по структуре экспорта в сторону обработанной лесопродукции, предполагается увеличение спроса на древесину внутри региона. Это связано с развитием технологий панельного и каркасного деревянного

домостроения, местной и коммунальной энергетики на «pelletном топливе».

В настоящее время в лесопромышленном комплексе республики работает ОАО «Байкальская лесная компания», которая например, разработала инвестиционные проекты по созданию объектов лесной инфраструктуры в Еравнинском районе республики, задачами которого являются: внедрение экологически безопасной технологии заготовки древесины; строительство лесоперерабатывающего завода для организации комплексной переработки древесины и сжигания отходов лесозаготовок на теплоэлектростанции.

На территории Республики Бурятия разведано более 700 месторождений различных полезных ископаемых. Среди выявленных месторождений 247 золота (228 россыпных, 16 рудных и 3 комплексных). В перечне стратегических видов минерального сырья находятся 7 месторождений вольфрама, 13 — урана, 4 — полиметаллов, по 2 — молибдена и бериллия, по одному — олова и алюминия. Также разведано 8 месторождений плавикового шпата, 10 месторождений бурого и 4 месторождения каменного угля, 2 месторождения асбеста, ряд нефритовых и строительного сырья, а также апатита, фосфорита, графита и цеолитов. Недра Республики Бурятия содержат:

- 48 % балансовых запасов цинка России;
- 24 % — свинца;
- 37 % — молибдена;
- 27 % — вольфрама;
- 16 % — плавикового шпата;
- 15 % — хризотил-асбеста [3, 157].

В Бурятии открыты наиболее крупные в России полиметаллические, редкометалльные и фосфоритовые месторождения. В республике сосредоточено 48 % разведанных балансовых запасов цинка и 24 % свинца Российской Федерации. Запасы вольфрамовых руд Бурятии составляют 27 % от всех разведанных запасов России и 15 % от их добычи в стране. Доля Бурятии в разведанных запасах молибденовых руд составляет 37 %. По запасам и качеству железных руд на первое место выдвигается Курбино-Еравнинский железорудный район (долина р. Уды и Еравнинская впадина). Бурятия располагает значительным запасом апатитов — важнейшего минерального сырья для получения фосфорных удобрений. Крупное месторождение этой руды расположено на левом берегу р. Селенги в 20 км от г. Улан-Удэ.

На территории республики Бурятия найдена практически вся таблица Менделеева. Суммарная стоимость утвержденных запасов основных месторождений — более 130 млрд. долларов США. Добыча

меди в Бурятии пока не ведется и не планируется в ближайшие годы. Наиболее перспективная Намаминская рудная зона находится в междуречье притоков рек Баргузин и Верхняя Ангара. В его пределах известно свыше 50 мелких проявлений меди, свинца, цинка, сурьмы, висмута и золота. Наиболее крупным из них является Намаминское медно-полиметаллическое месторождение, в котором есть руды цинка, свинца, мышьяка, сурьмы, но до него очень сложно добраться. Медные руды содержат небольшие месторождения Озернинского рудного узла в Еравнинском районе. Наиболее перспективны Южно-Аришинское медно-железорудное месторождение с ресурсами 281,4 тыс. т меди и Туркульское медно-баритовое — с ресурсами 48,4 тыс. т меди. Необходим комплексный подход к освоению тридцати пока еще не распределенных месторождений, расположенных на территории Озернинского рудного узла.

В Озернинский рудный узел входят колчеданно-полиметаллические и железорудные месторождения. Озернинский рудный узел приурочен к крупному ксенолиту нижнепалеозойских метапород, вмещающих более 20 рудопоявлений и месторождений разнообразной рудной минерализации. Профилирующими являются железо, цинк, свинец, серебро, бор, марганец. Это важнейшее залегание руд, расположенное на территории республики.

Еще одна перспективная группа медно-никелевых месторождений находится в Северобайкальском районе. В настоящее время в Бурятии на аукцион выставлено наиболее разведанное Чайское месторождение. Оно находится в 70 км к северо-востоку от озера Байкал, в верховьях р. Чая, в 60 км восточнее Холоднинского свинцово-цинкового месторождения. Ресурсы Чайского месторождения оцениваются в 160 тыс. т меди. Республика Бурятия располагает уникальной по запасам и чистоте сырьевой базой особо чистого кварца. На Черемшанском месторождении в Прибайкальском районе ведется добыча кварцита, используемого для производства кремния.

Конъюнктура благоприятна для большинства полезных ископаемых Бурятии. По оценкам Всероссийского института экономики минерального сырья, прогнозируемый спрос отраслей экономики к 2012 г. может превысить дореформенную потребность в вольфраме в 1,5—2 раза, в цинке, никеле, алюминии и олове — в 3—4, в марганце и меди — в 8—9, в молибдене — более чем в 30 раз. Запасы урановой руды недостаточно изучены, это, комплексное уран-скандий редкоземельное месторождение Хиагда и урановое месторождение Верхнее-Имское расположены на Витимском плоскогорье.

Разведенные запасы угля на Тугнуйском разрезе сегодня составляют 230 млн. тонн, по данным геологоразведки, запасы Никольского месторождения — 250 млн. тонн. На сегодня на Тугнуйском разрезе добывается 6,7 млн. тонн в год, в 2011 году разрез выйдет на расчетную мощность — 8,5 млн. тонн. Никольский разрез при выходе на проектную мощность также будет выдавать около 8 млн. тонн. На ближайшие 35 лет регион обеспечен углем.

3. Использование бренда «озеро Байкал» превращающего «байкальский фактор» из ограничения развития в преимущество для республики. Озеро Байкал и рекреационные ресурсы (около 360 целебных источников, 20 санаторно-курортных учреждений) обеспечивают конкурентную базу для развития санаторно-курортных и туристических услуг.

4. Возможность создания индустрии туризма с использованием ресурсов озера Байкал, национальных парков, горно-таежных урочищ хребта Хамар-Дабан и степи. Это позволит развить маршрутный туризм, в том числе экологический и научный, историко-познавательный, этнографический, водно-рафтинговый, горнолыжный туризм, туризм выходного дня. Новые механизмы поддержки туристической деятельности, в т. ч., особые экономические зоны туристско-рекреационного типа позволяют быстрыми темпами развивать туристическую инфраструктуру, содействовать развитию туризма.

Бурятия обладает рекреационным потенциалом, полное использование которого способно в значительной мере удовлетворить потребность в санаторно-курортном лечении, туризме и отдыхе населения как самой республики, так и других регионов России, СНГ, а также иностранных туристов из стран Азии, Европы, Америки. Это является достаточной предпосылкой для создания в Бурятии высокодоходного туристско-рекреационного комплекса как одного из перспективных секторов развития экономики республики. Уникальность экосистемы оз. Байкал и природно-культурных ландшафтов его бассейна, отвечающих всем признакам Участка Мирового наследия, создает широкие перспективы развития рекреационной отрасли экономики.

В настоящее время на территории Республики Бурятия зарегистрировано 50 предприятий и организаций, осуществляющих туристическую деятельность, из них 17 занимаются международным туризмом, 6 — некоммерческим. Значительные размеры на территории республики имеет неорганизованный туризм с участием туристов из регионов России. Наиболее перспективными для развития туризма в республике являются Прибайкальский, Баргузинский, Курумканский,

Кабанский, Тункинский и Окинский районы [1, 247].

Республика располагает уникальными возможностями для развития сети домов отдыха и санаториев. Этому способствует богатейшая природа озера Байкал и наличие в регионе множественных природных целебных источников, способствующих лечению заболеваний опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистой системы.

5. Наличие международного аэропорта «Байкал», регионального участка Транссибирской железной дороги, а также на севере республики — бурятского участка Байкало-Амурской магистрали создают все необходимые условия для организации транзитного товаропотока и транспортного обслуживания существующих и вновь создаваемых промышленных производств.

6. Пограничное положение региона, общая граница с Монголией, близость пограничных переходов через российско-китайскую границу, а также к странам АТР дает возможность наращивания внешнеторгового оборота.

7. Большое значение имеет максимально полное удовлетворение культурных потребностей населения республики, проводящаяся в настоящее время модернизация материально-технической базы учреждений культуры республики, позиционирование профессионального искусства и народного творчества на межрегиональном, всероссийском и международном уровнях, создание условий для выявления и поддержки одаренных детей.

Культура Бурятии представляет собой уникальное соединение традиционных культур народов Азии и Европы, формирование которой шло параллельно с развитием устоев общественной жизни в Забайкалье. Свой вклад в эту культуру внесли многие племена и народы, на протяжении тысячелетий сменявшие друг друга на этой территории. В ней нашли отражение культурные ценности, идеалы и нормы кочевой цивилизации, северных лесных охотников, европейских народов. В результате взаимодействия и взаимопроникновения этих культурных традиций они оказались тесно переплетены, что нашло отражение в быту, привычках, нормах общественной морали, искусстве. В то же время, основные черты национальных культур разных народов Республики Бурятия сохранили свое своеобразие и первоначальный вид.

Современный пласт культуры, получивший развитие в результате создания в Бурятии институтов, деятельность которых была направлена на приобщение народа к европейской культуре, представлен видами культуры, в которых использованы сюжеты, как прошлого, так и настоящего Бурятии. Это литература, опера и балет, искусство драмы,

искусство кино, музыкальное искусство, скульптура и живопись, эстрада, цирк, фольклор и т. д.

Наиболее интересные образцы материальной культуры хранятся в фондах и выставочных залах музеев, образцы классического и современного искусства представлены в деятельности театров, дворцов и клубов, в деятельности Бурятской государственной филармонии. В настоящее время идет создание Национального музея Бурятии, который был образован путем слияния Музея истории Бурятии, Художественного музея Бурятии и Музея природы Бурятии. Таким образом, культура Республики Бурятия находится в непрерывном развитии, она обогащается новыми достижениями, в ней появляются новые направления и виды, при этом она сохраняет наследие прошлых эпох.

В целом, конкурентоспособность Республики Бурятия определяется эффективностью использования конкурентных преимуществ с учетом благоприятных возможностей и потенциальных угроз в среднесрочной перспективе. Учитывая эти обстоятельства в предстоящей перспективе, следует придерживаться следующих основополагающих принципов развития:

1. Основным приоритетом развития экономики Республики Бурятия в долгосрочной перспективе является поиск специализированных ниш в мировом распределении труда (МРТ), достижение конкурентоспособности за счет формирования производственно-инфраструктурных комплексов.

2. На среднесрочную перспективу ресурсом роста экономики Бурятии является освоение природно-ресурсного сектора. При этом ближайшей задачей является стимулирование перехода к производству и экспорту продукции на основе переработки сырья. Это предполагает технологическую модернизацию природно-ресурсного сектора и расширение экономической кооперации в континентальной части Северо-Восточной Азии, преимущественно в Монголии и на северо-востоке Китайской Народной Республики.

3. Важным фактором для создания комфортных условий проживания населения и бизнеса является развитие транспортной системы. Необходимо обеспечить формирование системы надежной и сопоставимой по издержкам эксплуатации для пользователей системы транспортных коммуникаций Бурятии с российскими регионами на основе модернизации авиационного и автомобильного транспорта, усиленного дорожного строительства.

4. Важнейшим принципом развития является создание комфортного инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов. Одним из наиболее действенных инструментов привлече-

ния инвесторов является формирование крупных промышленных проектов на основе межрегиональной кооперации, при наличии прозрачного административного управления и соблюдения гарантий и прав инвесторов в регионе.

5. Содействие развитию деловой среды является обязательным фактором увеличения экономической активности в регионе. В ближайшие годы усилия органов государственной власти должны быть направлены на формирование полноценной инфраструктуры поддержки предпринимательства, открытой и равнодоступной среды для всех форм бизнеса и производства.

Развитие Бурятии в долгосрочной и среднесрочной перспективе с учетом этих принципов будет опираться на следующую систему приоритетов:

- проведение активной маркетинговой политики по вхождению территории Республики Бурятия в межрегиональные и мировые экономические центры, создание инфраструктуры продвижения отечественных компаний, продуктов и услуг на развитые международные рынки сбыта;
- внедрение международной системы менеджмента качества на базе стандартов ИСО-9000 во всех предприятиях Республики Бурятия;
- информационно-консультационная поддержка организаций-экспортеров, организация выставочно-ярмарочной и торгово-ярмарочной деятельности;
- поддержка фирм, ориентированных на экспорт готовой продукции, расширение экспорта за счет продукции с высокой добавленной стоимостью;
- проведение институциональных преобразований, направленных на развитие и улучшение инвестиционного климата, финансовой инфраструктуры, снижение административных барьеров, системы защиты собственности;
- внедрение кластерного подхода в управление Республикой Бурятия и развитие механизмов государственно-частного партнерства;
- повышение производительности труда, структурная модернизация экономики, обеспечивающая снижение уровня удельных издержек;
- подъем уровня и кардинальное улучшение качества жизни, закрепление на этой основе населения и возобновление тенденции положительного сальдо миграции населения;
- международное экономическое сотрудничество, формирование инфраструктуры региональной экономической кооперации со странами АТР, прежде всего, Китаем, Монголией, Японией и Республикой Кореей;

- формирование оптимального по масштабам и структуре регионального внутреннего рынка, используя возможности экономической кооперации.

Конкурентоспособность Республики Бурятия в современных социально-экономических условиях определяется эффективностью использования конкурентных преимуществ региона с учетом благоприятных возможностей и потенциальных угроз в среднесрочной перспективе. Учитывая эти обстоятельства в предстоящей перспективе, следует придерживаться основополагающих принципов развития. В целом, приоритетом развития экономики Республики Бурятия в долгосрочной перспективе является поиск узкоспециализированных ниш в мировом распределении труда, достижение конкурентоспособности региона за счет формирования производственных инфраструктурных комплексов и узкоспециализированных кластеров.

Список литературы

1. Иметхенов О. А. Устойчивое развитие туризма на Байкале на основе применения экологически чистых технологий и материалов / О. А. Иметхенов // Вестник БГУ. Серия 3: География геология. Вып. 6. — Улан-Удэ: Изд-во Бурят. госуниверситета, 2006. — С. 247—250.
2. Медведев Н. Е. Леса и лесное хозяйство Бурятии / Н. Е. Медведев; под ред. А. В. Мартынова. — Улан-Удэ: Изд-во ОАО «Республиканская типография», 2004. — 356 с.
3. Молотов В. С. Государственное управление природными ресурсами Байкальского региона / В. С. Молотов, К. Ш. Шагжиев; под редакцией В. П. Орлова и Н. Г. Рыбальского — М.: НИИ «Природа», 1999 — 420 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Толмачева Ольга Иннокентьевна

канд.э.к.наук, доцент КубГТУ, г. Краснодар

E-mail: tolia.61@mail.ru

Гельвих Мария Владимировна

ст. преподаватель КубГТУ, г. Краснодар

E-mail: mathenka@mail.ru

Термин «кластер» заимствован из английского языка, буквально означает «расти вместе». Интерес к кластерам как эффективному инструменту повышения конкурентоспособности появился в последней четверти XX века.

Основоположителем кластерного подхода к определению и повышению региональной конкурентоспособности является профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер. По Портеру кластер — это группа географически локализованных взаимосвязанных компаний — поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [2].

Главным выводом, сделанным Портером, являлось следующее: чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем выше в этой стране уровень жизни населения и конкурентоспособность компаний.

В последнее время в России все большее внимание в региональном развитии уделяется подходу, основанному на кластерах. Принципы организации и формирования кластеров изложены в Концепции кластерной политики в РФ, принятой Правительством в 2008 г. Вследствие чего, применение кластерного подхода в стратегии социально-экономического развития ряда регионов Российской Федерации заняло одно из передовых мест.

В чем же состоят преимущества кластерного подхода и что дают кластеры для администрации, для бизнеса и для экономики региона в целом?

Для администрации это, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент реализации промышленной политики. Руководителям российских регионов давно пора задуматься, каким

образом проводить промышленную политику в сложившихся условиях рыночной экономики, потому что старый, отраслевой подход в новых условиях не работает.

Во-вторых, кластерный подход помогает наладить хорошую модель для делегирования полномочий. На региональные и муниципальные администрации возложен очень большой объем задач, для решения которых не хватает ни сил, ни средств, ни времени. В таких странах как Финляндия, США и Германия государственная политика и государственное управление достаточно сильны именно за счет того, что там очень эффективно распределены полномочия. То, что может решать администрация, решает она. То, что могут решать группы предприятий, ВУЗы, НИИ или общественные организации, решают они самостоятельно, в пределах своей компетенции, в пределах своих возможностей, и так, чтобы это не ущемляло права представителей остального общества.

В-третьих, кластерный подход позволяет выявить предприятия, которые можно отнести к тому или иному кластеру, долю каждого предприятия в формировании конечного продукта и совокупного экономического результата. Используя экономико-математические модели (например, разработанные Семеновым М. А. и Козьминым А. П. [4]) можно определить, каким образом инвестиции, освоенные в конкретном кластере, влияют на формирование регионального бюджета.

И, наконец, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом.

Кластерный подход к управлению экономикой региона выгоден и непосредственно для бизнеса. Во-первых, это выражается в доступе к кадровой инфраструктуре. Конкурентоспособность предприятий зависит, во многом, от внешних факторов, в частности, от кадров. Если у нас нет квалифицированных кадров, то мы не можем конкурировать ни на российском, ни тем более на международном рынке. Для того чтобы вырастить кадры внутри компании требуется достаточно много времени и капиталовложений. Кроме того, в одиночку развиваться, создавать в регионе специалистов не может даже крупная компания. Поэтому кластерные инициативы очень часто бывают направлены на развитие кадрового потенциала.

Второй вопрос — это развитие инфраструктур для исследований и разработок. На определенном этапе развития кластера постепенно становится возможным создание ассоциации, которой делегируются полномочия по управлению активами; кластер тогда получает возможность тратить все больше средств на НИОКР, постепенно формируя из его участников достаточно развитые средние предприятия.

Как показывает опыт многих стран, именно в рамках кластеров наиболее эффективно решается задача обеспечения технологической конкурентоспособности предприятий на основе соединения ресурсов высокотехнологичных производств с потенциалом научно-исследовательского сектора [3, с. 192].

Также, среди важных преимуществ, создаваемых кластером, можно отметить доступ фирм и местных организаций внутри кластера к информации о маркетинге, технологиях, текущих потребностях покупателей, которая может быть лучше организована и требует меньших затрат, что позволяет компаниям работать более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности. Возможность получения информации о потребителях вызывает расширение клиентской базы и рост масштабов производства [5, с. 291].

Преимущества кластерного подхода для органов власти (федеральных министерств, региональных администраций и т. п.) состоят в том, что он позволяет комплексно, системным образом рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям. Кроме того, кластерный подход позволяет использовать в качестве «стержня» стратегии развития кластера инициативы, выдвинутые и реализуемые лидерами бизнеса, которые, таким образом, гарантированно будут успешно реализованы.

Достижение успеха при развитии кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня (федеральной, региональной и муниципальной — в зависимости от масштаба кластера и существующих задач по его развитию); только взаимопонимание и готовность к сотрудничеству между ними гарантируют получение положительных результатов.

Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона является установление постоянного диалога всех участников процесса — малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, системы профессионально-технического образования, СМИ и др.

Кластерный подход хорош еще тем, что, будучи общепринятым в наиболее развитых промышленных странах, способствует достижению большего взаимопонимания с лидерами бизнеса в этих странах, позволяя говорить с ними на одном языке.

Во всем мире известны такие успешные кластеры, как кластер информационных технологий в Силиконовой долине (США), парфюмерный кластер в Грасе (Франция), кластер телекоммуникаций в Хельсинки (Финляндия). В России же можно выделить такие лидирующие потенциальные кластеры, как кластер энергетического

машиностроения и судостроительный кластер — в Санкт-Петербурге, кластер информационных технологий и телекоммуникаций, аэрокосмический кластер в Московском регионе (Москва и Московская область) и т. п.

Отличие российских кластеров от их западных аналогов состоит в том, что они сформировались в основном на базе территориально-производственных комплексов плановой экономики, в условиях рыночной экономики действуют не так долго, и в них не до конца еще сложился механизм сотрудничества в условиях жесткой конкуренции и четкого разделения интересов, который отличает развитые кластеры на Западе [1].

Реализация кластерной политики в регионах может способствовать росту конкурентоспособности предприятий за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, формированием предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции. Однако успешная реализация проектов по специальному стимулированию кластеров в России может быть только при наличии региональной стратегии.

Список литературы:

1. Лозинский С. В. Важнейшие направления и перспективы развития предпринимательства в промышленности // [Электронный ресурс] Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса, URL: <http://www.subcontract.ru>
2. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.
3. Пьянова А. П. Объединения промышленников в кластеры — от теории к практическим шагам.// Альманах «Наука. Инновации. Образование», Выпуск 7 «Кластеризация предприятий: состояние и перспективы», ноябрь, 2008г.
4. Семенов М. А., Козьмин А. П. Кластеры в Иркутской области, проблемы и перспективы развития. [Электронный ресурс], URL: <http://www.twirpx.com/file/476555/>
5. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона [Текст]: монография / Т. В. Ускова. — Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Хомик Ольга Николаевна

*аспирант Луцкого национального технического университета, г. Луцк
E-mail: Xomychka@ukr.net*

Важной и актуальной тенденцией современного мирового экономического развития стали процессы региональной интеграции, направленные на усиление конкурентоспособности региональных экономик с дальнейшим развитием межрегионального сотрудничества. Несмотря на отдельные качественные изменения, которые произошли в системе управления региональным развитием, государственной политике в этой сфере не хватает системности и научной обоснованности.

Сегодня межрегиональное сотрудничество активно развивается в направлении эффективного сотрудничества на новой основе и в новых формах.

Исследованию вопросам межрегионального сотрудничества посвящены труды таких известных отечественных ученых, как З. Варналий, В. Куйбида, В. Кривцова, С. Максименко, Л. Прокопенко, И. Розпутенко, А. Рудик, С. Серегин, И. Студенников, В. Удовиченко, Ю. Шаров, И. Шумляева и др..

По мнению многих ученых, межрегиональное сотрудничество — это взаимоотношения, возникающие между регионами в сферах экономики, политики, культуры, образования, охраны природы и т. д.. [9, с. 34]

Межрегиональное сотрудничество может осуществляться в различных формах, с участием и без участия органов власти и самоуправления. В обоих случаях на органы власти и самоуправления возлагается задача создать как соответствующее институциональное обеспечение, так и благоприятные экономические условия для нахождения контрагентов, продвижения товаров на внутренний рынок, осуществление информационной и консультационной поддержки производственной, маркетинговой, инвестиционной деятельности предприятий, координация региональных проектов [3, с. 109].

С развитием и налаживанием добрососедских отношений между регионами как внутри государства, так и за ее пределами, возникают разные формы межрегионального сотрудничества, все они нуждаются в систематизации и новых подходов к их лучшему изучению.

Существуют различные подходы к классификации форм межрегионального сотрудничества. Сложность заключается в большом

количестве и разнообразии видов сотрудничества. Все формы отличаются рядом особенностей, а именно — наличием границы и необходимостью его обустройства, использованием природных ресурсов и, соответственно, решением общих или идентичных проблем, деятельность в различных отраслях.

Считаем целесообразным классифицировать формы межрегионального взаимодействия по следующим признакам:

по субъектам управления:

1. Местные и региональные органы власти;
2. Органы власти национального уровня;
3. Местные формальные и неформальные институты межрегионального сотрудничества;
4. Общественные организации.

Можно выделить формы по следующим признакам:

по типу решаемых проблем.

Это формы межрегионального сотрудничества, осуществляемые путем сотрудничества между его участниками, которые характеризуются наличием похожих природно-экономических условий, и имеющие целью решения идентичных или общих проблем.

По содержанию сотрудничества: (внешнеэкономические, внутриэкономические). Распространенной формой межрегионального сотрудничества является трансграничное сотрудничество. Другой, сравнительно новой, формой сотрудничества являются кластеры, — это географически близкие группы взаимосвязанных компаний и ассоциированных учреждений в отдельной отрасли, связанные общими технологиями и навыками [4, с. 258]. Кроме названных форм межрегионального сотрудничества является множество других: свободные (специальные) экономические зоны, логистические системы, специальные режимы инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития, различные формы трансграничного сотрудничества, в том числе еврорегионы и межгосударственные трансграничные кластеры [1, с. 323].

Логистические системы можно считать как вариант интеграции, за счет идентификации и оптимизации этих связей. Логистическая система — это организационно-хозяйственный механизм управления материальными и информационными потоками. Она включает материальные средства, которые обеспечивают движение товаров по логистической цепи (склады, погрузочно-разгрузочные механизмы, транспортные средства), производственные запасы и средства управления всеми звеньями цепи. Как правило, эта система состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой. В

качестве логистической системы можно рассматривать производственное предприятие, территориально-производственный комплекс, торговое предприятие. Цель логистической системы — доставка в заданное место нужного количества и ассортимента максимально подготовленных для производственного или личного потребления товаров и изделий при минимальных затратах. Наряду с функциональными, логистическая система имеет также обеспечивающие подсистемы (информационную, правовую, кадровую и др.) [2].

Также формой межрегионального сотрудничества являются специальные (свободные) экономические зоны. Исходя из Закона Украины «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон» — это часть территории Украины, на которой устанавливаются и действуют специальный правовой режим экономической деятельности и порядок применения и действия законодательства Украины. На территории таких зон вводятся льготные таможенные, валютно-финансовые, налоговые и другие условия экономической деятельности национальных и иностранных юридических и физических лиц [6].

Также, общественные организации как объединения граждан образуются для совместной реализации общих интересов (культурных, экономических, возрастных, гендерных, региональных, религиозных, профессиональных, социальных и т.п.).

Важной и актуальной тенденцией современного мирового экономического развития стали процессы экономической кластеризации, направленные на повышение конкурентоспособности экономических субъектов на микро, мезо и макро уровнях. Содержание кластеризации заключается в ускорении экономического развития и повышения конкурентоспособности отдельных экономических субъектов (предприятий, регионов, стран, отдельных территорий и городов) путем использования преимуществ общественного разделения труда и уплотнения их научно-производственного взаимодействия в результате образования так называемых кластерных объединений. Кластеры, которые являются воплощением сложной системы взаимосвязей между экономическими субъектами, позволяющие усилить полезный эффект от предпринимательской деятельности и выступают действенным инструментом организации экономики, контроля экономической деятельности, повышению конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и регионов, стран, макроинтеграционных группировок в целом [4, с. 256].

Одной из важных форм межрегионального сотрудничества является взаимодействие предприятий и организаций различных регионов страны. Такое взаимодействие осуществляется между

предприятием (организацией), с одной стороны, и центром региональной системы, т.е. органом управления регионом, с другой, или между двумя хозяйствующими субъектами разных регионов.

Учитывая роль международного межрегионального сотрудничества можно выделить формы *по смежности территорий*. Такое сотрудничество выражается в формах трансграничного сотрудничества (со всеми его формами в том числе еврорегионы и межгосударственные трансграничные кластеры), межтерриториального сотрудничества. Также сюда как форму, можно отнести агломерацию, где например, два города формируют единое экономическое пространство.

Распространенной формой, в данном случае, межрегионального сотрудничества является трансграничное сотрудничество. В Законе Украины «О трансграничном сотрудничестве», оно определяется как «совместные действия, направленные на установление и углубление экономических, социальных, научно-технических, экологических, культурных и других отношений между территориальными общинами, их представительными органами, местными органами исполнительной власти Украины и территориальными общинами, соответствующими органами власти других государств в пределах компетенции, определенной их национальным законодательством» [8, с. 250].

Как одну из форм трансграничного сотрудничества мы рассматриваем еврорегион, к которому привлекаются любые регионы в рамках европейского пространства, которые направляют свою совместную деятельность на решение вопросов экономического, социального, культурного, экологического развития данных территорий с широким привлечением местного сообщества. [5, с. 28].

Трансграничные кластеры, в свою очередь, охватывают смежные приграничные территории соседних государств, в состав которых входят институты и фирмы, расположенные по обе стороны границы. Поэтому трансграничные кластеры можно определить как группу независимых компаний и ассоциированных учреждений, которые: географически сосредоточены в трансграничном регионе; сотрудничают и конкурируют; специализируются в различных отраслях, однако связаны общими технологиями, навыками и взаимодополняют друг друга, объединяются для реализации совместных проектов или изготовления совместных продуктов, что в конечном итоге дает возможность получения синергетических и сетевых эффектов, диффузии знаний и навыков [3, с. 91].

К формам межрегионального сотрудничества, различающиеся по характеру деятельности относятся:

- Хозяйственные (производственные, не производственные)

- Торгово-экономические;
- Научно-исследовательские;
- Культурные;
- Политические;
- Туристические;
- Социальные;
- Технические;
- Сотрудничество по борьбе с преступностью;
- Организационные.

Формы сотрудничества отличаются при условии взаимодействия участников. Межрегиональное сотрудничество может происходить на базе «выравнивания регионов». За довольно длительного промежутка времени страны Европейского Союза ориентировались на цели равенства в разработке региональной политики, однако с середины 1970-х годов постепенно все больше внимания стали уделять экономической эффективности. Региональная политика стала ориентироваться учитывая оптимизацию вклада региональных ресурсов в обеспечение экономического роста через развитие конкуренции и снижение безработицы.

Также как признак, имеет место сотрудничество которая базируется на конкурентоспособности регионов. Сначала регионы конкурируют между собой для функционирования систем, а когда потенциал взаимодействия исчерпан возникает необходимость формирования взаимосвязей для совместного «выживания», возникают связи на основе выгодного сотрудничества [7, с. 139].

Конкурентоспособность региона в отличие от конкурентоспособности национальной экономики характеризуется косвенной конкуренции регионов в рамках единой экономической системы. Регион считается конкурентоспособным, если его участие в повышении международной конкурентоспособности страны является весомой [4, с. 107]

Важный аспект конкурентоспособности — равномерность развития страны. Консервирование депрессивного состояния регионов означает их дальнейшее существенное отставание от других частей страны. Это является существенным недостатком социально-экономической политики любого государства.

Необходимо регулирование межрегионального сотрудничества методами правового и административного регулирования, финансового обеспечения и экономического и финансового стимулирования, способствовать эффективному привлечению регионов страны к сотрудничеству.

Итак, чтобы обеспечить быстрое и наиболее результативное привлечения региона к межрегиональному сотрудничеству необходимо усовершенствовать организационно-экономический механизм регулирования межрегионального сотрудничества, действие которого направлено на трансформацию межрегиональных связей.

Список литературы:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. С. Куйбіда [таін.]; за заг. ред. З. С. Варналія. — К. : НІСД, 2007. — 768 с.
2. Кальченко А. Г. К 00 Логістика: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 284 с. [електронний ресурс] — Режим доступу. URL: <http://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/9/#64536> (дата обращения 09.05.2012)
3. Мікула Н. А., Толкованов В. В. Транскордонне співробітництво. — Київ., видавництво «Крамар», — 2011. — 259 с.
4. Портер М. Е. Конкурентця — Москва: издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
5. Прокопенко Л. Л. Розвиток регіонального співробітництва України в контексті європейської інтеграції : наук. розробка / Л. Л. Прокопенко, О. М. Рудік, І. Д. Шумляєва. — К. : НАДУ, 2008. — 44 с.
6. Регіональна економіка — Зінь Е. А. [електронний ресурс] — Режим доступу. URL: http://pidruchniki.ws/18540516/rps/spetsialni_ekonomichni_zoni_stvorennya_funksionuvannya (дата обращения 25.04.2012)
7. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / С. Максименко, Є. Кіш, М. Лендшел, І. Студенніков; за ред. С. Максименка / Центр Ін-ту Схід-Захід. — К.: Логос, 2000. — 171 с.
8. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення : зб. офіц. док. / за ред. З. С. Варналія. — К.: НІСД, 2004. — 521 с.
9. Сторонянська Ірина Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / Ірина Сторонянська. — Львів: ІРД НАН України, 2009. — 392 с.

СЕКЦИЯ 16.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Аммосова Уруйдана Прокопьевна

*студент 4 курса кафедры экономики и управления производством,
СВФУ ФЭИ г. Якутск*

Слепцова Айыына Васильевна

*студент 4 курса кафедры экономики и управления производством,
СВФУ ФЭИ г. Якутск*

Федотова Вероника Анатольевна

*студент 4 курса кафедры экономики и управления производством,
СВФУ ФЭИ г. Якутск
E-mail: ms.uruydana@mail.ru*

Сибилева Елена Валерьевна

научный руководитель, канд. эконом. наук, доцент СВФУ, г. Якутск

В современных условиях в науке и практике возникает проблема теоретического и практического определения такой широкой экономической категории, как «качество жизни населения». Особенно это актуально в региональных исследованиях, поскольку единый унифицированный подход к определению качества жизни региона Российской Федерации может привести к недостоверным выводам или искажению информации. Целью настоящего исследования является изучение качества жизни населения Республики Саха (Якутия) [2, с. 154].

В настоящее время нет устоявшегося толкования понятия «качество жизни населения», иногда в литературе происходит подмена данного понятия его медицинской или медико-биологической составляющей. Считаем, что качество жизни населения — это комплексная экономическая и социальная категория, которая характеризует не только качество жизни человека как биологической сущности, но и всесторонне

раскрывает человека, прежде всего, как творческую личность, способную к самосовершенствованию и самореализации [3, с. 36].

Уровень и качество жизни, комфортность проживания для человека на каждой конкретной территории определяются природно-климатическими особенностями региона проживания, географической близостью или удаленностью от экономических и промышленных центров страны, степенью развитости отраслей экономики и обеспеченностью ресурсами [1, с. 155].

Якутия в этом отношении серьезно отличается от регионов России и даже ДФО. Являясь самым крупным по площади субъектом России и занимая пятую часть ее территории, Республика до настоящего времени остается одним из самых изолированных и труднодоступных регионов мира в транспортном отношении: 83 % территории не имеет круглогодичного транспортного сообщения. Характерным для республики при этом является низкая плотность населения — 0,31 человек на 1 кв.км. (в РФ — этот показатель составляет 8,4 чел/кв.км.) и очаговый характер расселения. Это объясняет неравномерное распределение рабочей силы по территории и видом экономической деятельности [4, с. 152].

Решение этих проблем становится возможным при реализации принятых стратегических документов развития — Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока до 2025 года, а также Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года.

Стратегическая цель Схемы — 2020-достижение высокого уровня качества жизни населения при оптимальном балансе отраслевой структуры и пространственной организации экономики, обеспечивающих наиболее эффективное использование и приумножении уникальных природных богатств Республики, которые оцениваются сегодня в 3 трлн.долл. США и обеспечивают Якутии первое место в рейтинге России по общим запасам природных ресурсов [6, с. 88].

Развитию человеческого потенциала, повышению уровня и качества жизни населения в Республике также имеют свои, специфические факторы влияния.

Во-первых, это характерный для республики высокий удельный вес сельского населения в размере 36 %, в то время когда среднероссийский показатель составляет 26 % (ДФО-25 %) [7, с. 89].

Кроме того, в структуре среднегодовой численности занятого населения порядка 28 % приходится на отрасль социальной, основной своей массе бюджетной сферы. Это самый высокий показатель среди

регионов Дальнего Востока, где колебания составляют от 17 до 23 %. В среднем по России — 20 %. Такая высокая численность занятого населения в бюджетной сфере обусловлена значительной дисперсностью населенных пунктов, а также моноотраслевым характером экономики республики.

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения республики составляет 9145 тысяч рублей, превышая величину в среднем по РФ практически на 40 % (РФ-5688 рублей) такая разница объясняется высокими тарифами на жилищно-коммунальные услуги в условиях Крайнего Севера, а также структурой потребительской корзины, обусловленной природно-климатическими условиями севера [4, с. 53].

С 2001 года в республике была принята и реализовалась Концепция повышения трудовой мотивации, занятости и снижения уровня бедности в Республике на 2001—2010 годы.

Основная цель Концепции — создание для трудоспособного населения экономических условий, позволяющих гражданам за счет увеличения доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления при одновременном обеспечении государственной социальной поддержки социально уязвимых слоев населения. Были приняты меры по развитию кооперации на селе, поддержки малого и среднего предпринимательства [1, с. 75].

Целенаправленная политика снижения уровня бедности позволила в кризисный период не усугубить глубину бедности. Об этом свидетельствует показатель душевого дефицита доходов, который составляет всего 2,4 % к общему объему доходов, в 2000 году глубина душевого дефицита составляла 4,8 %. И это следует рассматривать как позитивный фактор [5, с. 26].

В результате по данным официальной статистики уровень бедности населения снизился с 28,3 % в 2000 году до 19,4 % в 2010 году (в РФ — 13,1 %).

В результате реализации 2 этапа этой Концепции среднедушевые денежные доходы населения в 2010 году по сравнению с 2007 годом возросли в 1,5 раза, была сохранена и тенденция роста доходов населения. Среднедушевые денежные доходы в республике были выше показателей в среднем по России на 22,9 % — 26,4 % [1, с. 76].

Основными направлениями деятельности Правительства РС (Я) по повышению уровня жизни населения являются:

- Диверсификация экономики Республики, ускорения в модернизационных и инновационных процессах в экономике;

- Развитие занятости и самозанятости населения Республики создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, стимулирование предпринимательских инициатив;
- Повышение уровня жизни занятого населения, рост личной мотивации к труду и ориентации на достойный уровень жизни;
- Развитие социальных отраслей и социальной инфраструктуры, повышение уровня обеспеченности жильем населения;
- Активная поддержка семей с детьми;
- Усиление адресности социальной помощи населению и забота о старшем поколении [6, с.88].

Занятость населения, самореализация людей — наиважнейший фактор снижения уровня бедности, уровня преступности и асоциальных явлений.

Снизилась общая численность безработных до 43,4 тыс.человек. Темпы высвобождения рабочей силы сокращены в два раза относительно кризисного 2009 года (в 2010 году было уволено 2,8 тыс. работников против 4,8 тыс. человек в 2009 году). Более чем в три раза сократилась неполная занятость на предприятиях с 5,9 до 1,9 тыс. человек. Снизилась нагрузка незанятого населения на одну вакансию в среднем по республике до 2,6 человека против 4в 2009 году.

Вместе с тем, продолжается устойчивая тенденция миграционного оттока населения в более комфортные по природно-климатическим условиям западные регионы РФ. В 2010 году миграционная убыль населения республики составило более 7,1 тыс. человек против 6,4 тыс. человек по отношению к 2000 году. Более 70 % в структуре мигрантов составляет население в трудоспособном возрасте [5, с. 27].

Решение этой проблемы требует определенных мер государственного регулирования, в том числе на федеральном уровне, для повышения комфортности жизни и работы северных регионах в целях дальнейшего хозяйственного освоения территории Северо-Востока страны и обеспечения геополитических интересов страны в целом.

Одним из регуляторов в сфере повышения доходов населения является развитие малого и среднего предпринимательства. За последние 5 лет в РС(Я) наблюдается положительная динамика развития в данном направлении.

В республике поддержана инициатива Президента РФ по предоставлению земельных участков под строительство дач и домов семьям, в которых рождается третий ребенок. Принято решение о

выделении материнского капитала в размере 100 тыс. рублей при рождении с 2011 года третьего и последующего ребенка.

Продолжается работа по повышению качества жизни малоимущего населения. С 2008 года оказывается единовременная адресная материальная помощь по газификации жилых домов малоимущих семей. В 2010 году на эти цели из средств государственного бюджета в республике выделено более 100 миллион рублей.

Решена задача по доведению доходов пенсионеров до прожиточного минимума. Введена социальная доплата к пенсии до региональной величины прожиточного минимума пенсионерам.

В целях социальной поддержки населения в 2011 году республике разработана целевая программа «Забота о пожилых на 2011—2013 годы» с объемом финансирования за 3 года порядка 3 млрд. рублей [3, с. 37].

В системе здравоохранения была принята программа модернизации здравоохранения РС (Я) на 2011-2012 годы с общим объемом финансирования 8,2 млрд. рублей, из которых 4,7 млрд. рублей за счет федеральных средств, 2,7 млрд. рублей — средства консолидированного бюджета республики и 0,8 млрд. рублей — средства территориальной программы обязательного медицинского страхования.

Основной составляющей оценкой индекса развития человеческого потенциала является уровень образованности населения. В РС (Я) индекс образования составляет 0,916 при уровне грамотности взрослого населения в 99% или 12 место по России.

Вопрос недостаточности обеспечения доступа к дошкольному образованию означает определенное неравенство стартовых возможностей для детей. В Республике это характерно для центральных многонаселенных пунктов. В 2010 году на 100 мест дошкольных учреждениях приходилось 109 детей, (в РФ — 106). Сегодня отработаны основные подходы для решения от данной проблемы, разработан план строительства объектов дошкольного образования [4, с.52].

Качество жизни населения неразрывно связана с уровнем обеспеченности жильем, стоимостью его приобретения и содержания. Для РС (Я) это вопрос крайне болезненный — удельный вес ветхого и аварийного жилья составляет 14,4 % от площади с его жилфонда, что в 4,5 раза выше среднероссийского показателя.

С 2011 года стартовал Пилотный проект по стимулированию строительства многоквартирных жилых домов на территории ГО «Город Якутск». Основной целью проекта является охват ежегодно до

600—700 семей независимыми от их социальной принадлежности; предоставление социальной гражданам на приобретения жилого помещения в размере 35 % от стоимости жилья; возможность предоставления ипотечного кредита под 8 % годовых в 2011 году на эти цены из государственного бюджета выделено 500 млн. рублей для 580 семей.

Продолжается работа по регулированию цен и тарифов. В бюджете республики ежегодно предусматриваются средства на сдерживание цен и тарифов по наиболее социально важным направлениям: на компенсацию разницы тарифов на ЖКУ, субсидирование социально значимых пассажирских авиа-, железнодорожных и речных перевозок, субсидии на снижение оптово-отпускной цены на муку для хлебопечения и на возмещение расходов по доставке продовольственных товаров.

Сегодня в Республике на базе одобрена еще в 2007 году Правительством РФ Схема развития производительных сил, энергетики и транспорта до 2020 года Правительством одобрена Программа социально-экономического развития РС(Я) до 2025 года и основных направлений до 2030 года и внесена на рассмотрение Президенту Республики.

Основной стратегической целью Программы является — достижение высокого уровня качества жизни населения с высокими стандартами благосостояния человека при соблюдении условия устойчивого развития региональных экосистем, оптимального баланса отраслевой структуры пространственной организации экономики, обеспечивающего наиболее эффективное использование и приумножение уникальных природных богатств Республики [5, с. 38].

Начиная с 1993 года, Минэкономразвития Республики с Саха Якутия статусом формирует Региональную Программу статистических работ в виде «Государственного заказа на выполнение республиканских специализированных наблюдений». Работа со статическими данными по уровню жизни за столько лет показывает, что действующая система индикаторов и утвержденный перечень статистических работ требует определенного совершенствования.

Существующая система нацелена на оценку общей динамики без привязки к мерам проводимой политики и оценки их эффективности. Для того, чтобы мониторинг бедности был ориентирован на совершенно конкретные задачи необходимо изменения в части:

- Расширения перечня наблюдаемых показателей, характеризующих качество жизни населения, к примеру, по численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума по социально-демографическим группам населения, а также в разрезе муниципальных образований (численность населения с

доходами ниже величины прожиточного минимума рассчитывается только в целом по республике). Здесь необходимо отметить, что РС(Я) включает в себя 35 муниципальных образований, уровень цен в которых значительно дифференцирован и зависит от транспортной доступности;

- Проведения комплексных наблюдений условий жизни населения, по итогам которых возможно оценить качество жизни населения, в том числе от отдельных категорий граждан, по характеристикам среды проживания, бытовым условиям на работе и дома, доступности социальных услуг;

- Расширения и финансирования за счет федерального бюджета объемов респондентской сети выборочных обследований населения по социально-демографическим проблемам в разрезе малочисленных народов Севера и основных социально-экономических групп населения в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;

- Расширения выборочной совокупности для наблюдения за ценами на основные социально значимые продукты питания в разрезе всех муниципальных образований в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. В условиях резкого изменения цен на продукты питания на внутреннем рынке России данная информация будет играть важную роль: позволит оперативно реагировать на изменение цен в муниципальных образованиях, проверять обоснованность повышения в случае их резкого роста, следить за тенденциями продовольственного рынка [5, с.38].

Список литературы

1. Вербицкая Л. И. Приоритетные направления повышения качества жизни с позиции охраны здоровья населения РС (Я) // Уровень населения регионов России-2011 № 9 Издатель ОАО «Всероссийский центр уровня жизни» с. 75—77 Набережная А.Т. Качество жизни // Региональная экономика № 16 с. 154—157.
2. Набережная А. Т. Толстых Г. В. Пути повышения уровня и качества Северного региона на примере РС (Я) // Уровень населения регионов России-2011 №9 с.36-37: Издатель ОАО «Всероссийский центр уровня жизни».
3. Неустрова А.Б. Жизнь Дальнего Востока // «Наука и образование» 2011 №3(63) с.52-54.
4. Стручков А.А. Качество жизни населения РС (Я) и основные направления деятельности Правительства РС (Я) по улучшению качества жизни населения // Уровень населения регионов России-2011 №9: Издатель ОАО «Всероссийский центр уровня жизни».
5. Попов А. А. Глобализация экономики РС (Я). Монография — 2010: с. 87—90.
6. Статистические данные РС (Я) 2010.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ»**

Часть II

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

15 мая 2012 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 22.05.12 Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 7,75. Тираж 550 экз.

Издательство Сибирская ассоциация консультантов
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