



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам
XXX международной научно-практической конференции*

№ 10 (30)
Октябрь 2013 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2013

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

Толстолесова Людмила Анатольевна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

Елисеев Дмитрий Викторович — кандидат технических наук, доцент Института развития дополнительного профессионального образования;

Леонидова Галина Валентиновна — кандидат экономических наук, доцент, заведующий лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН Института социально-экономического развития территорий РАН;

Наконечный Дмитрий Иванович — бизнес-консультант, преподаватель программ МВА Плехановской школы бизнеса “Integral”.

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика.

№ 10 (30) сборник статей по материалам XXX международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 214 с.

Учредитель: НП «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	7
CRM-СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ Вотинцева Людмила Ивановна Ишкова Светлана Васильевна	7
МОДЕЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА Раменская Алина Владимировна Вязмитинов Алексей Валерьевич	12
МОДЕЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ПАНИКИ НА ПРИМЕРЕ АКБ «ФОРШТАДТ» (ЗАО) Реннер Александр Георгиевич Ленерт Александра Георгиевна	21
Секция 2. Вопросы ценообразования в современной экономике	27
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ И СПОСОБОВ ПРОДАЖИ ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА И АНТИКВАРИАТА Пронина Людмила Александровна	27
Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	35
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ Яцковская Елена Николаевна	35
Секция 4. Мировая экономика и международные экономические отношения	42
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЯПОНИИ И РОССИИ Соловьева Наталья Евгеньевна Шевченко Евгения Евгеньевна	42
Секция 5. Проблемы макроэкономики	50
МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Горина Виктория Юрьевна	50

Секция 6. Стратегический менеджмент	55
ВЛИЯНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В БАНКЕ Добровенко Александр Анатольевич	55
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРУКТУРНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК УКРАИНЫ (СЕЛЕКЦИЯ И ПРОИЗВОДСТВО СЕМЯН САХАРНОЙ СВЕКЛЫ) Емцев Виктор Иванович	61
МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ МОДЕЛИ GE/MCKINSEY Машевская Оксана Владимировна	72
Секция 7. Теория управления экономическими системами	84
РАЗРАБОТКА ФОРМАЛИЗОВАННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРИМЕРЕ УЗЛА ОБОРОТНОЙ ВОДЫ Н-595 ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ» Деревяшкин Александр Валерьевич	84
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА Оверчук Виктория Анатольевна	93
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ СТРАНЫ Петров Антон Маркович Абрамова Марина Игоревна Коноваленко Наталия Петровна	103
УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ Смирнов Владимир Петрович	110
Секция 8. Управление и развитие персонала	116
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗОВОЙ ОПЛАТЫ Драч Александр Иванович	116

Секция 9. Управление проектами	124
УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ ПО ФАЗАМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА Гоц Владислав Владимирович	124
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРОЕКТОВ В ФАРМАЦИИ Деренская Яна Николаевна	130
Секция 10. Финансы и налоговая политика	139
ОСОБЕННОСТИ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Глотова Ирина Ивановна Сидоренко Александр Владимирович Зыза Кристина Станиславовна	139
ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫМИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Гуляев Иван Иванович	145
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ, ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ Изместьева Елизавета Андреевна	151
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММ ВЫПУСКА АМЕРИКАНСКИХ И ГЛОБАЛЬНЫХ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК Макшанова Татьяна Владимировна	157
Секция 11. Экономические аспекты регионального развития	166
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА Гуц Светлана Викторовна	166
ПОТЕНЦИАЛ ПОБОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Данкевич Евгений Михайлович	172

КУЛЬТУРА И ТРАДИЦИИ КАЗАКОВ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРЕСТИЖА СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ Кононенко Александра Алексеевна	178
РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ Орел Александра Игоревна	188
ОЦЕНИВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА Шендалев Александр Николаевич Шендалева Ольга Анатольевна	197
ВОДОПОЛЬЗОВАНИЕ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ: РЕАЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Шигонский Валерий Станиславович	203

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

CRM-СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Вотинцева Людмила Ивановна

*профессор, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН,
Дальневосточный Федеральный Университет,
кафедра «Финансы и кредит»,
г. Владивосток*

E-mail: ripwis@mail.ru

Ишкова Светлана Васильевна

*магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»,
Дальневосточный Федеральный Университет,
г. Владивосток*

E-mail: Ishkova.svetlana@bk.ru

CRM-SYSTEMS AS A TOOL FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF BANKS

Votintseva Lyudmila Ivanovna

*professor, Doctor of Economic Sciences, corresponding member
of the Academy of Natural Sciences, Far Eastern Federal University,
Department of «Finance and Credit»,
Vladivostok*

Ishkova Svetlana Vasilyevna

*undergraduate 2 courses of the direction «Finance and Credit»,
Far East Federal University,
Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается один из инструментов повышения эффективности деятельности банков — CRM-система Metodix. Данная система ориентирована на максимальную «роботизацию» бизнес-процессов, позволяющую обеспечить банку быстрый рост бизнеса без существенных ресурсных затрат.

ABSTRACT

The article describes one of the tools to increase the efficiency of banks — CRM-system Metodix. This system is focused on the most «robotics» business processes, enabling the bank to provide rapid business growth without significant resource costs.

Ключевые слова: банковские инновации; CRM-системы; интернет-банкнг; интернет-продажи; бизнес-процесс; информационные технологии.

Keywords: bank innovations; Customer Relationship Management System; Internet banking; Internet sales; business process; information technologies.

Сегодня практически всем кредитным организациям для повышения эффективности своей деятельности просто необходимо активно внедрять в банковскую практику радикальные инновации.

Радикальные инновации представляют существенную ценность для кредитных организаций, так как именно им присущ самый значительный эффект, который вносит принципиально новое в механизм функционирования кредитной организации. К таким инновациям можно отнести внедрение CRM-системы (*Customer relationship management*(англ.) — *системы управления взаимоотношениями с клиентами*). Внедрение CRM-систем является практически необходимым условием перехода к клиентоориентированному ведению банковского бизнеса [2].

Этим и определяется актуальность данной статьи.

Если применить закон Парето к банковской сфере, можно сделать вывод, что 20 % клиентов банка приносят ему 80 % дохода. Исходя из этого, каждый банк заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с этой частью потребителей. Но для этого нужно выявить сегмент, приносящий большую часть прибыли организации и определить потребности и пожелания этих клиентов. Вот здесь и начинает работать CRM система.

Но не следует забывать и о другом сегменте людей, пользующихся услугами организации. В связи с этим целью банка

является предложение клиентам иного вида обслуживания, для того, чтобы убыточные клиенты перешли в разряд прибыльных.

В частности, CRM система позволяет менеджерам эффективно распределять льготы при обслуживании, предоставляя их наиболее прибыльному для банка сегменту клиентов. Сегментация клиентов по степени доходности для банка с помощью технологий CRM существенно упрощает и работу маркетолога.

CRM, предлагаемые различными разработчиками, такими как Terrasoft, ASoft, Oracle, НОРБИТ, SoftMaster т. д., позволяют оптимизировать процесс взаимоотношения банков с клиентами и общие бизнес-процессы прохождения клиентских операций. Такая стратегия направлена на повышение ценности каждого клиента для компании, повышения их лояльности и, в результате, достижение высокого уровня прибыли [4].

Большинство CRM-систем, ориентированных на деятельность банков, состоят из следующих компонентов автоматизации:

- эффективной маркетинговой деятельности;
- банковского обслуживания;
- предоставления справочной информации для клиентов банка [1].

При выборе конкретной системы, рекомендуется, прежде всего, останавливаться на решениях, настроенных специально для банков. Многие компании предлагают «универсальные» CRM системы, содержащие модули для работы торговых компаний, производственных компаний и других. В случае выбора такого «универсального» решения, банк может столкнуться с необходимостью значительных доработок структуры данных и пользовательских интерфейсов [3].

В качестве примера готового решения для банков рассмотрим российскую CRM-систему Methodix.CRM, разработанную специально для банков и в создании которой принимали участие не только IT-специалисты, но и топ-менеджеры банков.

Внедрение CRM для банков на базе Methodix позволит:

- повысить доходность клиентов за счет процессов до-продаж и кросс-продаж;
- увеличить конверсию в продажах, управляя «воронкой продаж» на всех этапах работы с клиентом;
- повысить лояльность клиентов за счет управления качеством клиентского обслуживания.

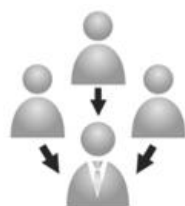
Банковская CRM на базе Methodix успешно работает со всеми направлениями банковского бизнеса (корпоративный банкинг, privatebanking, малый и средний бизнес, розница).

В отличие от большинства представленных на рынке CRM-решений, стимулирующих рост числа рабочих мест у клиента, CRM система для банков Methodix ориентирована на максимальную «роботизацию» бизнес-процессов, позволяющую обеспечить банку быстрый рост бизнеса без существенных ресурсных затрат.

Methodix.CRM позволяет автоматизировать продажи в банке и эффективно управлять воронкой продаж, как в корпоративном, так и в розничном банкинге, в том числе в интернет-продажах банковских услуг за счет интеграции со средствами web-аналитики [5].

Methodix обеспечивает все функции современной CRM с учетом специфики банковского бизнеса:

- управление информацией о клиентах;
- мощный блок управления маркетинговыми кампаниями и исходящей коммуникацией;
- аналитическая отчетность по продажам банковских продуктов и обслуживанию клиентов.



Единый клиент



Массовые коммуникации:
телемаркетинг, SMS, e-mail



Воронка продаж



WEB-маркетинг

Рисунок 1. Функции Methodix.CRM

Данная CRM «роботизирует» полный цикл взаимодействия с клиентом, как при продаже, так и в процессе дальнейшего обслужива-

ния. Полностью автоматизированный и интеллектуальный процесс работы с клиентской базой, доступный с помощью Metodix.CRM, позволяет персоналу любого уровня квалификации решать задачи клиентов банка.

Внедрение Metodix.CRM в банке обеспечит:

- повышение скорости обслуживания клиентов за счет автоматизации рутинной работы;
- рост качества клиентского сервиса за счет эффективной организации рабочего времени сотрудников;
- возможность коммуникации с клиентом в нужное время и по удобному ему каналу;
- снижение затрат на коммуникации с клиентом за счет использования дешевых каналов (e-mail, sms);
- снижение количества потерянных за счет низкого уровня сервиса клиентов;
- повышение дохода с каждого клиента за счет автоматического механизма кросс-продаж [5].

На основании рассмотренного в статье материала, можно сказать, что банки, которые уже следуют концепции CRM и пользуются специализированным программным обеспечением, увеличивают свои шансы на получение прибыли и «удержание на плаву» во время финансового кризиса.

Список литературы:

1. Применение CRM-систем для повышения эффективности банковского маркетинга // Компания «Горячие линии» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ihl.ru/expert_51.html (дата обращения 28.09.2013).
2. Резниченко Алексей. В клиентоориентированное будущее путь лежит только с CRM // Bankir.ru. — 2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bankir.ru/novosti/s/crm-v-bankakh-vnedreniya-i-perevnedreniya-10027806/> (дата обращения 23.09.2013).
3. Риски внедрения CRM-системы в банке // Официальный сайт компании «Terrasoft» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.community.terrasoft.ru/bc/practice/4508> (дата обращения 21.09.2013).
4. Хачатрян Асатур. CRM-система в банке должна быть гибкой и масштабируемой // Банковское обозрение. — 2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bosfera.ru/bo/crm-sistema-v-banke> (дата обращения 22.09.2013).
5. Metodix.CRM — единственная на российском рынке CRM-система, разработанная специально для банков // Официальный сайт компании «Metodix» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.metodix.ru/resheniya-dlya-bankov/crm_dlya_bankov/ (дата обращения 24.09.2013).

МОДЕЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Раменская Алина Владимировна

*ассистент Оренбургского государственного университета,
г. Оренбург*

E-mail: alina.ramenskaya@yandex.ru

Вязмитинов Алексей Валерьевич

*выпускник Оренбургского государственного университета,
г. Оренбург*

E-mail: A.Vayzmitinov@yandex.ru

MODELLING OF ACCOUNTS PAYABLE OF BORROWERS OF COMMERCIAL BANK

Ramenskaya Alina

*assistant Orenburg State University,
Orenburg*

Vyazmitinov Aleksei

*graduate Orenburg State University,
Orenburg*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается применение математических методов для оценки кредиторской задолженности заемщиков банка. Для определения портрета благонадежного заемщика предлагается использовать ассоциативные правила, которые позволят отобрать факторы, влияющие на наличие у заемщиков задолженности по кредиту. Далее предлагается на основе самоорганизующихся карт Кохонена разделить всех заемщиков на четыре класса по степени их благонадежности. Для отнесения новых заемщиков к уже выделенным классам построены модель множественного выбора и дерево решений.

ABSTRACT

In article application of mathematical methods for an assessment of accounts payable of borrowers of bank is considered. For definition of a

portrait of the reliable borrower it is offered to use associative rules which will allow to select the factors influencing existence at borrowers of debt on the credit. Further it is offered on the basis of Kokhonen map to divide all borrowers into four classes on degree of their reliability. The model of multinomial choice and a decision tree of are constructed for reference of new borrowers to already allocated classes.

Ключевые слова: кредиторская задолженность; карты Кохонена; модели множественного выбора; деревья решений; заемщики; банки; ассоциативные правила.

Keywords: accounts payable; Kokhonen map; multinomial choice; decision tree; borrower; bank; association rule learning.

Кредитный риск представляет собой основной банковский риск, управление которым является ключевым фактором, определяющим эффективность деятельности банка. Практика показывает, что во многих банках, несмотря на высокую актуальность проблемы обеспечения возвратности кредитов мало внимания уделяется вопросам построения системы управления кредитным риском. В основе таких систем лежит оценивание кредитоспособности заемщиков [3].

Под кредитоспособностью понимается обязанность заемщика в срок ответить по своим долговым обязательствам. Если обязательство выполняется, то кредиторская задолженность отсутствует. Такие заемщики являются благонадежными для банка. Среди всех способов оценки кредитоспособности банки чаще всего используют скоринговые карты. Но скоринг обладает явными недостатками, такими как неудобность применения, неоднозначность присвоения скоринговых весов, необучаемость на основании прошедших периодов. Также распространенными методами оценки кредитоспособности являются бинарные модели и дискриминантный анализ [7]. К недостаткам указанных методов можно отнести невысокое качество бинарных моделей, получаемых на практике, а дискриминантный анализ весьма чувствителен к характеру распределения исходных данных (желательна близость к нормальному распределению), что исключает возможность его применения, если среди показателей имеются номинальные переменные. Таким образом, есть необходимость поиска новых методов для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков.

Осуществим моделирование кредиторской задолженности заемщиков коммерческого банка, на основе информационной базы из анкетных данных 1000 клиентов банка по следующим показателям:

x_1 — срок кредита (мес.);
 x_2 — месячный уровень дохода (руб.);
 x_3 — стаж (1 — менее двух лет; 2 — 2—5 лет; 3 — 5—10 лет; 4 — 10—20 лет; 5 — более 20 лет);
 x_4 — семейное положение (0 — не состоит в браке; 1 — состоит в браке);
 x_5 — возраст (лет);
 x_6 — наличие других кредитов (0 — нет; 1 — да);
 x_7 — наличие недвижимости (0 — нет; 1 — да);
 x_8 — наличие предыдущих кредитов (0 — нет; 1 — да);
 x_9 — наличие иждивенцев (0 — нет; 1 — да);
 u — отсутствие задолженности (1 — есть задолженность, 0 — нет задолженности).

Для формирования портрета наиболее благонадежного заемщика будем использовать анализ ассоциативных правил. Исходные данные для анализа представляют собой наборы транзакций.

Транзакция — это множество событий, произошедших одновременно. Необходимо найти закономерности между этими событиями. В нашем случае под транзакцией будем понимать одного заемщика, который характеризуется набором значений признаков.

Пусть $I = \{i_1, i_2, \dots, i_n\}$ — множество всех возможных значений показателей, входящих в транзакции. $D = \{d_1, d_2, \dots, d_N\}$, $d_j \subset I$ — множество транзакций.

Ассоциативным правилом называется импликация $X \Rightarrow Y$, где $X \subset I$, $Y \subset I$ и $X \cap Y = \emptyset$ [3].

Под поддержкой будем понимать относительную частоту появления правила:

$$\text{support}(X \Rightarrow Y) = \text{support}(X \cup Y) = \frac{\eta_{X \cup Y}}{N}, \quad (1)$$

где: $\eta_{X \cup Y}$ — количество транзакций содержащих $X \cup Y$;

N — общее число транзакций.

Под достоверностью будем понимать оценку условной вероятности появления следствия (Y) в транзакциях содержащих условие (X):

$$\text{conf}(X \Rightarrow Y) = \frac{\text{support}(X \cup Y)}{\text{support}(X)} = \frac{\eta_{X \cup Y}}{\eta_X}, \quad (2)$$

где: η_X — количество транзакций содержащих условие X.

Осуществим поиск ассоциативных правил с помощью аналитической платформы Deductor [1]. Получены следующие портреты благонадежного заемщика:

1. если заемщик имеет стаж работы выше среднего и берет кредит в первый раз, то с достоверностью 0,75 он будет благонадежным. На практике это может быть обусловлено тем, что заемщики, зная о том, что все региональные и федеральные банки имеют общую базу некредитоспособных физических лиц, стремятся погасить кредит вовремя;

2. если заемщик имеет другой текущий кредит и подает заявку на получение микрозайма на срок до двух недель, то с достоверностью 0,81 он будет благонадежным. Это может быть обусловлено тем, что подобные ситуации чаще всего возникают при необходимости у заемщика покрыть кредит в другом банке;

3. самый высокий уровень достоверности, равный 0,87 соответствует классу заемщиков от 30 до 40 лет, которые женаты и имеют стаж на последнем месте работы от 5 до 10 лет.

Были получены следующие портреты неблагонадежных заемщиков:

1. если заемщик имеет стаж работы ниже среднего и не имеет положительной кредитной истории, то с достоверностью 0,72 он будет иметь задолженность по кредиту;

2. если заемщик имеет другой текущий кредит и подает заявку на получение долгосрочного займа, то с достоверностью 0,75 он будет иметь задолженность;

3. если заемщик попадает в возрастную категорию до 20 лет, не женат и имеет стаж работы не более двух лет, то с достоверностью 0,87 заемщик будет иметь задолженность по кредиту.

Также были составлены портреты заемщиков в зависимости от срока желаемого кредита. Для банка это позволит выделить наиболее доходные и наиболее безопасные виды кредитов. Так, краткосрочный займ обычно берут молодые люди с положительной кредитной историей, имеющие стаж на последнем месте работы от двух до пяти лет. Среднесрочные займы обычно берут заемщики, состоящие в браке, в возрасте от 30 до 40 лет, имеющие положительную кредитную историю и характеризующиеся наличием

иждивенцев. Долгосрочные займы берут заемщики, состоящие в браке, имеющие собственную недвижимость, стаж работы более десяти лет, а также с положительной кредитной историей. Микрозаймы обычно берут молодые люди, не состоящие в браке, имеющие другие текущие кредиты и не имеющие положительной кредитной истории. Это объясняется тем, что цель получения микрозайма чаще всего погасить другой текущий кредит, то есть, исходя из срока, это самый рискованный вид кредитования.

Таким образом, применение анализа ассоциативных правил позволило сформировать портреты потенциальных благонадежных и неблагонадежных заемщиков, а также выявить наиболее рискованные группы заемщиков по срокам кредита. Сформированные на основе анализа ассоциативных правил, портреты заемщиков показали, что все параметры могут оказывать значимое влияние на кредитоспособность в зависимости от возможных комбинаций.

Одна из задач, которую предстоит решить — задача снижения количества неверно классифицированных заемщиков по степени благонадежности. Но традиционные методы, такие как бинарная и скоринговая модели позволяют классифицировать заемщиков только на две группы. Такое жесткое разбиение заемщиков не всегда уместно, так как высока вероятность ошибок первого и второго рода, то есть неверное отнесение заемщика в другой класс. С целью уменьшения количества ошибок попробуем выделить большее количество групп.

Для этого проведем классификацию заемщиков с помощью самоорганизующейся карты Кохонена. Выбор данного метода обусловлен наличием номинальных и порядковых показателей, а также зашумленностью исходных данных. Построение карты осуществлялось на основе аналитической платформы Deductor [1, 9]. Было задано 800 нейронов, форма ячейки карты шестиугольник, количество классов было задано 4. Количество классов было определено на основе проекции Саммона. В таблице 1 представлены оценки средних значений показателей по полученным классам.

На основе таблицы 1 можно дать следующую интерпретацию полученным классам. Так, очевидно, что класс 1 — «Абсолютно неблагонадежные» заемщиков — это группа заемщиков, имеющих другие текущие кредиты, не состоящие в браке, большая часть которых уже брала кредиты в банках и не имеет собственного жилья. Это наиболее рискованные заемщики, выдавать кредит которым не рекомендуется.

Таблица 1.**Описание объектов внутри классов**

Наименование показателя	Класс 1	Класс 2	Класс 3	Класс 4
1	2	3	4	5
Наличие иждивенцев, %	2,90 %	100 %	0,70 %	0 %
Наличие других кредитов, %	100 %	6,60 %	0 %	0 %
Семейное положение, %	0 %	95 %	53,40 %	100 %
Наличие предыдущих кредитов, %	70,70 %	49,70 %	60,80 %	60,80 %
Наличие недвижимости, %	36,20 %	67,80 %	75,70 %	75,70 %
Стаж, лет	8	10	9	13
Возраст, лет	32	39	35	37
Срок кредита, мес.	18,88	20,755	23,196	22,231

Следующий класс заемщиков — «Предположительно неблагонадежные» — это заемщики в возрасте 39 лет, состоящие в браке и имеющие иждивенцев, в редких случаях имеющие другие кредиты. Этим заемщикам также не рекомендуется выдавать кредит, однако, окончательное решение по заемщикам, попавшим в этот класс, банку придется принимать в индивидуальном порядке.

Следующий класс заемщиков — «Предположительно благонадежные» включают заемщиков, имеющих кредитную историю, не имеющих в наличии иждивенцев, а также не имеющих других текущих кредитов. Несмотря на то, что в данный класс попадают преимущественно благонадежные заемщики, рекомендуется выносить решение по каждой заявке в индивидуальном порядке.

Последний класс заемщиков — «Абсолютно благонадежные» — это заемщики, имеющие кредитную историю, не имеющие в наличии иждивенцев, а также не имеющие других текущих кредитов, а также состоят в браке. Это наиболее предпочтительные для банка заемщики и в дальнейшем они будут рассматриваться как эталон.

Так как нами были введены дополнительные градации показателя благонадежность, то для оценки принадлежности потенциальных заемщиков к одному из выделенных классов будем использовать модель множественного выбора [4, 5, 6].

В нашем случае имеется 4 градации показателя «благонадежность»:

$$y = \begin{cases} 0, \text{ Абсолютно неблагонадежные заемщики;} \\ 1, \text{ Предположительно неблагонадежные заемщики;} \\ 2, \text{ Предположительно благонадежные заемщики} \\ 3, \text{ Абсолютно благонадежные заемщики} \end{cases} \quad (3)$$

Нами было оценено 3 модели, отражающие в себе вероятность попадания в определенный класс, при этом класс «Абсолютно благонадежных» взят за эталон. Оценки моделей представлены под формулами (4—7):

$$\hat{P}(y_i = 1/x) = \frac{e^{z_i}}{1 - e^{z_i}}, \quad (4)$$

$$z_1 = -141.496 + 0.009x_2 + 0.051x_1 - 0.789x_3 + 0.414x_4 + \\ + 0.145x_5 - 2.588x_6 - 0.578x_7 + 1.255x_8 - 1.554x_9 \quad (5)$$

$$z_2 = 140.362 + 0.027x_1 + 0.009x_2 - 0.704x_3 + 0.798x_4 + \\ + 0.147x_5 - 3.084x_6 - 0.104x_7 + 1.351x_8 - 1.374x_9 \quad (6)$$

$$z_3 = -0.379 - 0.085x_1 + 0.0001x_2 + 0.302x_3 + 0.256x_4 + \\ + 0.021x_5 - 0.639x_6 + 0.675x_7 - 0.276x_8 - 0.557x_9 \quad (7)$$

Анализируя полученные модели, видим, что на вероятность попадания в класс «Абсолютно неблагонадежных» заемщиков наиболее сильное влияние оказывают такие параметры как уровень дохода и возраст, в то время как остальные показатели оказывают среднее влияние. На вероятность попадания в класс «Предположительно неблагонадежных» заемщиков наиболее сильное влияние оказывают такие параметры как уровень дохода и возраст. На вероятность попадания в класс «Предположительно благонадежных» влияние оказывают такие показатели как месячный уровень дохода, стаж, семейное положение, возраст, наличие недвижимости и отрицательное влияние таких показателей как срок кредита, наличие других кредитов, наличие предыдущих кредитов, наличие иждивенцев.

Одним из наиболее визуально адаптированных методов классификации является дерево решений. Деревья решений — это модель, строящаяся на логической цепочке правил, которые пытаются описать отдельные взаимосвязи между данными относительно ожидаемого результата [2, 8]. Дерево решений, построенное на основе аналитической платформы Deductor [1], представлено на рисунке 1.

Результаты построения дерева, представленные на рисунке 1, можно интерпретировать следующим образом: заемщики с доходом выше 35 тыс. руб. всегда являются благонадежными, при доходе в 15—35 тыс. руб. в зависимости от срока кредита заемщики попадают в группы абсолютно и предположительно благонадежных. При доходе ниже 15 тыс. на класс заемщиков будет оказывать влияние сроки кредита, в случае кредита сроком более года влияние оказывает наличие недвижимости и стажа работы.

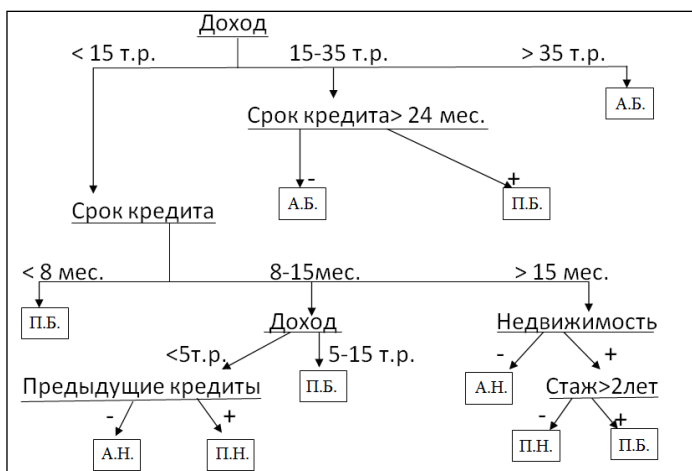


Рисунок 1. Дерево решений

Таким образом, в работе предлагается классификация заемщиков по уровню благонадежности на четыре класса. Для отнесения потенциального заемщика в один из выделенных классов предложено использовать мультиномиальную логит-модель и дерево решений. При этом для отбора факторов, оказывающих влияние на наличие задолженности по кредиту, был применен анализ ассоциативных правил. Использование предложенной в работе классификации

заемщиков может позволить банку проводить более гибкую политику выдачи кредитов и снизить суммарную просроченную кредиторскую задолженность.

Список литературы:

1. Аналитическая платформа Deductor [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.basegroup.ru> (дата обращения 20.06.2013).
2. Домашова Д.В. Управление предприятием: модели, методы и информационные технологии: [монография] / Д.В. Домашова, Е.М. Крипак, А.Г. Реннер; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т М-ва финансов Рос. Федерации». М.: Спецкнига, 2012. — 288 с.
3. Жевняк А.В. Математические модели и общие свойства кредита / А.В. Жевняк // Финансы и кредит, — 2012. — № 15. — С. 36—44.
4. Носко В.П. Эконометрика / В.П. Носко // «Дело» РАНХиГС, 2011. — с. 185—210.
5. Реннер А.Г. Оценка динамики уровня эколого-экономического риска (на примере Оренбургской области) / А.Г. Реннер, Е.Н. Седова // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2009. — № 9, сентябрь. — С. 75—78.
6. Седова Е.Н. Модели множественного выбора в задачах оценки и управления эколого-экономическими рисками / Седова Е.Н. // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2008. — № 10 (92), октябрь. — С. 96—102.
7. Статистические методы оценки кредитоспособности / Фот Н.П. // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2008. — № 88, июнь. — С. 87—92.
8. Ходжаева И. Оценка кредитоспособности физических лиц с использованием деревьев решений / И. Ходжаева, С. Ларин // Банковское дело, 2004. — № 3. — С. 30—33.
9. Электронный курс Data Mining [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.kodges.ru/komp/132934-data-mining.html> — Data Mining (Компьютерная литература, База данных) (дата обращения 20.05.2013).

МОДЕЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ПАНИКИ НА ПРИМЕРЕ АКБ «ФОРШТАДТ» (ЗАО)

Реннер Александр Георгиевич

*канд. техн. наук,
зав. кафедрой математических методов и моделей в экономике,
доцент Оренбургского государственного университета,
г. Оренбург
E-mail: Agrenner@mail.ru*

Ленерт Александра Георгиевна

*студент факультета экономики и управления
Оренбургского Государственного Университета,
г. Оренбург
E-mail: alexandra@lenert.ru*

MODELING BANK RUNS: THE CASE OF BANK «FORSHTADT»

Alexander Renner

*candidate of Science, Head of Mathematical Methods and Models
in Economics department,
assistant professor of Orenburg State University,
Orenburg*

Alexandra Lenert

*student of the Faculty of Economics and Management,
Orenburg State University,
Orenburg*

АННОТАЦИЯ

В статье получена оценка **ПРОБИТ-МОДЕЛИ** вероятности снижения объема депозитов физических лиц АКБ «Форштадт» (ЗАО) в зависимости от социально-экономических показателей. Доказано наличие их влияния на увеличение вероятности снижения объема депозитов физических лиц АКБ «Форштадт» (ЗАО).

ABSTRACT

Probit model of probability of Bank «Forshtadt» retail deposits decrease depending on the social and economic indicators is estimated. It was proved there is an impact on reducing in probability of Bank «Forshtadt» retail deposits decrease.

Ключевые слова: банковская паника; депозиты физических лиц.
Keywords: bank runs; retail deposit.

Банковская система является одной из важнейших структур рыночной экономики, это определяется ее функциями и целями. Любой сбой в ее функционировании может привести к дестабилизации экономической, социальной, политической и других сфер жизни общества. Банки нередко сталкиваются с кризисными явлениями. Среди различных форм банковского кризиса особое значение имеют те, которые проявляются в виде банковской паники. При банковской панике многие вкладчики одновременно пытаются изъять свои средства из банков. Однако работа банков устроена так, что для получения прибыли они должны размещать привлеченные средства в активы, в том числе и в неликвидные, например в кредиты. Досрочный возврат вложений не может быть произведен без затрат, поэтому в случае непредвиденных шоков со стороны пассивов, таких как банковские паники, банки не могут удовлетворить все требования вкладчиков [1, с. 97; 4, с. 26].

Очевидно, что в таких условиях для любого коммерческого банка становится актуальной задача оценки вероятности возникновения банковских паник. Достоверные количественные результаты, касающиеся возникновения кризисных явлений в банковском секторе, могут быть получены в рамках адекватных математических моделей [3, с. 4].

В зарубежной литературе направление исследования банковских паник достаточно хорошо развито. Этому посвящены работы Даймонда Д. и Дибвига Ф., Велеса Н., Чари В. и Чампа Б., Смита Б. и Вильямсона С. В отечественной литературе анализ такого явления, как банковская паника, начался сравнительно недавно, в связи с чем наблюдается нехватка исследований по данной проблеме. Среди отечественных исследований можно выделить работы Семеновой М.И., Мариева О.С. и Кравченко С.А. В целом работы отечественных ученых в основном направлены на развитие и адаптацию имеющихся моделей применительно к условиям функционирования российской экономики.

Несмотря на глубокий теоретический анализ вопросов, касающихся возникновения и особенностей проявления банковских паник, и в отечественной, и в зарубежной литературе остаются непроработанными многие практические аспекты применения моделей. В частности, отсутствует предварительный анализ тех конкретных социально-экономических условий, которые порождают банковскую панику, не предложен критерий, позволяющий определить момент наступления кризиса. Актуальными являются дальнейшие исследования в области оценки вероятности наступления банковских паник.

Целью исследования является оценка вероятности снижения объема депозитов физических лиц АКБ «Форштадт» (ЗАО) в зависимости от социально-экономических показателей.

Объектом исследования выступает АКБ «Форштадт» (ЗАО).

Предметом исследования - методы и модели анализа банковской паники.

Для учета влияния внешних факторов на поведение вкладчиков определим, как изменялось состояние российской экономики с точки зрения последовательности смены фаз экономического цикла. Для этого рассмотрим следующие социально-экономические показатели развития Российской Федерации за период с января 2007 года по апрель 2013 года: x_1 — ставка рефинансирования, %; x_2 — курс доллара США к рублю, руб.; x_3 — курс евро к рублю, руб.; x_4 — индекс потребительских цен (ИПЦ), в % к предыдущему месяцу; x_5 — цена на нефть сорта «Юралс», в % к соответствующему периоду предыдущего года; x_6 — количество безработных, млн. чел; x_7 — средняя номинальная заработная плата, тысяч рублей в месяц; x_8 — средний индекс РТС, тысяч пунктов; x_9 — межбанковская ставка, % годовых; x_{10} — депозитная ставка, % годовых; x_{11} — ставка по кредитам, % годовых. В результате применения методов кластерного анализа было выделено 4 стадии экономического цикла российской экономики: период спада экономики (январь 2007 г. — сентябрь 2008 г.); период кризиса (октябрь 2008 г. — октябрь 2009 г.); период выхода из кризиса экономики (ноябрь 2009 г. — ноябрь 2010 г., январь 2011 г. — август 2011 г.); период роста экономики (декабрь 2010 г., сентябрь 2011 г. — апрель 2013 г.) [2, с. 229].

В результате проведения нетрадиционного корреляционного анализа были отобраны следующие макроэкономические факторы, влияющие на поведение вкладчиков — физических лиц АКБ «Форштадт» (ЗАО): x_1 — курс доллара США к рублю, рублей; x_2 — индекс потребительских цен, в % к предыдущему месяцу; x_3 —

количество безработных, млн. чел; x_4 — средняя номинальная заработная плата, тысяч рублей в месяц; x_5 — средний индекс РТС, тысяч пунктов; x_6 — ставка по кредитам, % годовых; x_7 — денежный агрегат М2, трлн. руб.; x_8 — экспорт, млрд. долл.; x_9 — импорт, млрд. долл.

Оценим пробит-модель вероятности снижения объема депозитов физических лиц на основе факторов x_1, \dots, x_9 :

$$\hat{p}_t = \Phi(x_t^T \hat{\beta}) = \Phi(\hat{z}_t), \quad (1)$$

где: \hat{p}_t — оценка вероятности снижения объема депозитов физических лиц;

$\Phi(\hat{z}_t)$ — функция стандартного нормального распределения;

$x_t = (x_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{9t})^T$ — вектор объясняющих переменных;

$\hat{\beta} = (\hat{\beta}_0, \hat{\beta}_1, \dots, \hat{\beta}_9)^T$ — оценка максимального правдоподобия параметров модели.

$$\begin{aligned} \hat{z}_t = & -148,63 - 0,37 \cdot x_{1t} + 1,38 \cdot x_{2t-1} + 0,70 \cdot x_{3t-3} - 0,17 \cdot x_{4t-3} + \\ & (47,11) \quad (0,15) \quad (0,46) \quad (0,32) \quad (0,08) \\ & + 2,78 \cdot x_{5t} + 0,79 \cdot x_{6t} + 0,67 \cdot x_{7t} - 0,31 \cdot x_{8t} + 0,27 \cdot x_{9t} \cdot \\ & (1,25) \quad (0,23) \quad (0,16) \quad (0,11) \quad (0,11) \end{aligned} \quad (2)$$

Таким образом, увеличение вероятности снижения объема депозитов физических лиц в текущий момент времени вызвано увеличением индекса потребительских цен в прошлом месяце, увеличением количества безработных в прошлом квартале, повышением среднего индекса РТС, ставки по кредитам, денежного агрегата М2 и импорта в текущий момент времени.

Уменьшение вероятности снижения объема депозитов физических лиц в текущий момент времени обусловлено увеличением средней номинальной заработной платы в прошлом квартале и курса доллара США к рублю и экспорта в текущий момент времени.

Отметим, что поскольку индекс РТС — это основной индикатор фондового рынка России, то его рост побуждает вкладчиков —

физических лиц увеличить долю денежных средств, инвестируемых в наиболее ликвидные акции крупнейших и динамично развивающихся российских компаний. В целом модель дает хороший прогноз относительно того, снизится ли объем депозитов: число правильно классифицированных наблюдений составило 80,82 % от всех наблюдений.

График оценки вероятности снижения объема депозитов физических лиц представлен на рисунке 1.

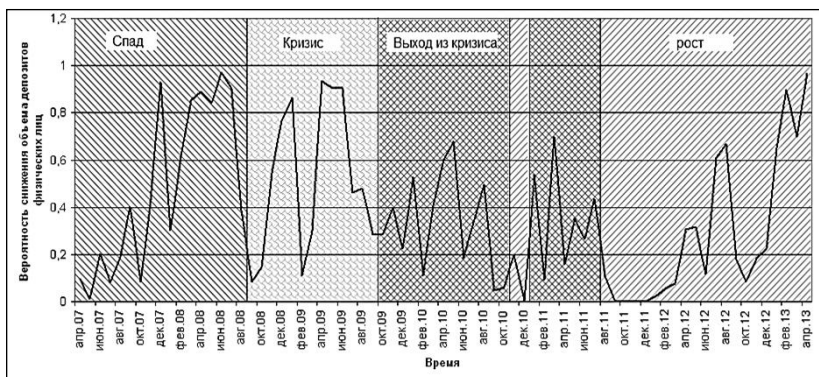


Рисунок 1. График оценки вероятности снижения объема депозитов физических лиц

Как видно из данного рисунка, характер поведения вероятности снижения объема депозитов физических лиц отражает изменение стадий экономического цикла, выявленных с помощью кластерного анализа.

Таким образом, период с ноября 2007 г. по июль 2009 г. характеризуется высокими значениями вероятности снижения вкладов, следовательно, в эти периоды высока вероятность возникновения банковских паник. Период с августа 2011 г. по апрель 2012 г. характеризуется относительно низкими значениями вероятности снижения объема вкладов, люди более уверены в своем будущем и не паникуют. Но в период с мая 2012 г. по апрель 2013 г. вновь повышается вероятность снижения объема вкладов физических лиц, т. е. ожидается завершение стадии роста экономики.

В результате анализа предельных эффектов выявлено, что степень влияния всех показателей возрастает во время выхода из кризиса. Наибольшее влияние на вероятность снижения объема депозитов физических лиц оказывает увеличение среднего индекса

РТС и индекса потребительских цен. При росте среднего индекса РТС в текущий момент на 1 тысячу пунктов вероятность снижения объема депозитов физических лиц в среднем увеличивается на 0,688. При увеличении в прошлом месяце на 1 % индекса потребительских цен вероятность снижения объема депозитов увеличивается на 0,341.

Таким образом, доказано наличие влияния на увеличение вероятности снижения объема депозитов физических лиц АКБ «Форштадт» (ЗАО) социально-экономических показателей развития России.

Список литературы:

1. Буреш О.В. Оценка стоимости кредитного дериватива на основе цены безразличия / О.В. Буреш, А.Г. Реннер, Т.А. Зеленина // Вопросы экономики и пра-ва. — 2012. — № 12. — С. 97—100.
2. Корнева О.А. Математическое моделирование банковских паник / О.А. Корнева // Перспектива [Текст] : сб. ст. молодых ученых / гл. ред. А.В. Кирьякова ; Юж.-Урал. науч.-образоват. центр РАО; Оренбург. гос. ун-т. Оренбург: ГОУ ОГУ, 2006—2010. — № 13. — 2010. — 502 с. — Библиогр. в конце ст. — ISBN 978-5-7410-1085-3.
3. Кравченко С.М. Моделирование кризисных явлений в банковском секторе экономики: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13 [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т]. Новочеркасск, 2007. — 160 с.
4. Мариев О.С., Лаптева О.В. Моделирование влияния внешних сигналов на возникновение банковских кризисов в современных условиях // Вестник Челябинского гос. ун-та. — 2008. — № 19. — С. 26—34.

СЕКЦИЯ 2.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ И СПОСОБОВ ПРОДАЖИ ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА И АНТИКВАРИАТА

Пронина Людмила Александровна

аспирантка

*Иркутского государственного технического университета,
г. Иркутск*

E-mail: pronina_lusia@mail.ru

ANALYSIS OF MODERN METHODS OF PRICING AND WAYS OF WORKS OF ART AND ANTIQUES SELLING

Lyudmila Pronina

*postgraduate of Irkutsk State Technical University,
Irkutsk*

АНОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу современных методов формирования цены и способов продажи произведений искусства и предметов антиквариата.

В статье нами было дано определение термину аукцион, его типам и видам, а так же рассмотрена организация работы аукционных домов и развитие арт-рынка в России.

ABSTRACT

The article is devoted to the analysis of modern methods of pricing and ways of works of art and antiques selling. The article provides the

definition of the notion of auction, its types and kinds; the research also considers an organization of auction houses' work and a development of art-market in Russia.

Ключевые слова: анализ; произведения искусства; антиквариат; аукцион; арт-рынок.

Keywords: analysis; works of art; antiques; auction; art-market.

Обдумывая продажу или покупку, как антикварных изделий, так и предметов представляющих художественную ценность, мы обращаемся за помощью к антикварным магазинам, арт-дилерам, галеристам. Арт-рынок, это своеобразная пирамида, в основании, которой находятся небольшие магазины, а на вершине — аукционные дома.

Из всех способов продажи или покупки антиквариата и произведений искусства самым привлекательным считается аукционный дом. Именно, он, является центром продажи и покупки в области искусства. Это достигается за счет надежности оценки экспертов, искусствоведов, реставраторов.

Но, в то же время, покупка произведений искусств через аукционный дом, не дает сто процентной гарантии подлинности, и частые скандалы из-за проданных за большие деньги на аукционах с мировым именем подделок антиквариата тому доказательство. Однако, степень риска приобрести подделку в аукционном доме с хорошей репутацией намного ниже, чем покупка произведений искусств или антиквариата в частных антикварных магазинах или у арт-дилеров.

Цель нашей статьи, заключается, в анализе современных методов формирования цены и способов продажи произведений искусства и антиквариата.

Для достижения данной цели перед нами стоят следующие задачи:

дать определения термину аукцион; рассмотреть типологию аукционов; проанализировать работу аукционных домов.

Что касается продажи произведений искусств через аукционный дом, то здесь необходимо сказать о некоторых преимуществах — это привлечение большего числа покупателей, т. е. желающих приобрести товар на аукционе будет больше, чем тех, которые будут заинтересованы в покупке без посредников.

Выставляя товар на аукционе, продавец заинтересован в наиболее выгодной продаже. С помощью проведения торгов, выявляется

человек с высокой покупательной способностью, соответственно он и приобретает понравившийся ему товар.

Аукционы, как форма торговли произведениями искусства берут свое начало с античных времен, где торги проводились специально обученными людьми-аукционерами. После распада римской империи, аукционы исчезают и возвращаются вновь лишь в XVIII веке, одновременно с европейским художественным рынком.

Аукцион — это публичная торговля различных товаров, таких как ценные бумаги, имущество предприятий, произведения искусства, антиквариат, другими словами это товары, обладающие индивидуальными ценностями. Торговля производится по заранее установленным правилам, в основе лежит принцип прямой конкуренции между покупателями. В процессе торгов определяется победитель, который и приобретает выставленный лот.

Аукционы произведений искусства — это вторичный арт-рынок, где в основном выставлены произведения, приобретенные или унаследованные когда-то. И здесь ключевым фактором предварительной оценки антиквариата или произведения искусства является «биография» продаваемого предмета. Любая интересная история, о том, когда и кем была создана работа, в каких коллекциях находилась, и как попала к нынешнему владельцу, значительно повышает цену. Многие работники картинных галерей и аукционных домов специально придумывают интересные, захватывающие легенды, мифы для наиболее выгодной продажи.

На ценообразование различных произведений искусств, предметов антиквариата, и объектов архитектуры влияние оказывают объективные и субъективные факторы.

К объективным факторам, влияющим на ценообразование можно отнести:

принадлежность мастера к определенной эпохе, личная история автора, наличие работ мастера в ведущих музейных коллекциях и галереях, оценки критиков, участие в международных проектах, количество персональных выставок и печать в авторитетных каталогах, возраст произведения, техника, материал, качество работы, размер произведения, наличие на работе подписи или датировки.

К субъективным факторам, влияющих на ценообразование относятся личные пристрастия покупателей и желание обладать определенным конкретным произведением искусства.

Существует гипотеза в методологии оценки произведения искусства: стоимость определяется объединением материальных и нематериальных параметров. Таким образом, при обращении в ноль

одного из параметров пропадет стоимость предмета искусства как такового.

Кроме того, на формирование цены произведений искусств оказывают влияние аукционные продажи. О сформировавшихся ценах на определенные произведения (одинаковые по дате создания, качеству, размеру и т. д.) можно говорить при наличии 7—10 продаж работ-аналогов. При определении стоимости остальных работ художника можно проводить коррекции в зависимости от качества рассматриваемых работ.

Существует два вида аукционов: по виду инициативы и по составу участников.

Аукционы по виду инициативы могут быть принудительные и добровольные. Принудительные — это реализация конфискованного имущества на основании закона, с целью взыскания долгов, а добровольные — по инициативе владельца товара.

Аукционы по составу участников делятся на открытые, в которых принимают участие все желающие, и закрытые, где могут участвовать только приглашенные лица.

Аукционы различают по типам:

Английский аукцион (открытый аукцион) — это торги, где участники знают ставки конкурентов и предлагают за товар пошагово возрастающую цену, пока не останется один — победитель.

Тендер (закрытый аукцион) — это вид торгов, предполагающий заочное участие покупателей, каждый участник сообщает аукционисту размер своей ставки, в итоге товар продается тому покупателю, который предложил самую низкую цену.

Аукцион первой цены — это закрытый аукцион, где победителем считается участник, предложивший самую высокую цену, которую следует уплатить.

Аукцион второй цены — в последнее время такой вид торгов проводится крайне редко. Победителем такого аукциона считают участника, предложившего самую высокую цену, но заплатить он должен цену озвученную своим ближайшим оппонентом.

Двойной аукцион — это обобщенная форма проведения торгов, где конкурируют не только покупатели, но и продавцы, а аукционист устанавливает среднюю цену, ориентируясь на уровень спроса и предложения. Примером может служить распространенная на электронных биржах система торговли, когда продавцы и покупатели выставляют заявки на продажу и покупку, предположим ценных бумаг. Заявки автоматически одобряются в том случае, если в системе уже существует противоположная заявка с такой ценой.

Голландский аукцион — часто такой вид торгов используется в благотворительных целях. Торги построены на основе понижения цены, изначально аукционистом называется специально завышенная цена, которая понижается до того момента, пока кто-нибудь из потенциальных покупателей не согласится на приобретение.

Интернет-аукцион — это молодая, но перспективная форма электронной коммерции, ежегодно при их помощи более миллиона пользователей сети совершают сделки купли-продажи.

Интернет-аукционы обладают множественными преимуществами по сравнению с традиционной формой проведения торгов.

Во-первых, теперь участниками аукциона можно стать не зависимо от своего местонахождения. Если раньше, одной из проблем при проведении аукциона были большие затраты на то, чтобы собрать всех участников в одном месте и в одно время, то теперь в физическом присутствии нет необходимости. Благодаря этому, затраты на проведение аукциона снизились, а число участников увеличилось.

Во-вторых, с помощью сети интернет появилась возможность увеличить количество выставляемых на продажу лотов.

В-третьих, участникам аукциона доступна максимально подробная информация о выставленных на продажу предметах. Если же информации недостаточно, то у покупателя всегда есть возможность связаться с продавцом по электронной почте и получить более подробную информацию. Как показывает практика, наличие более подробной информации о товаре может быть выгодно как продавцу, так и покупателю. У покупателя есть возможность оценить выставленный товар, а у продавца больше возможности получить более выгодную заявку.

Скандинавский аукцион — этот интернет аукцион, где стартовая цена за лот не более одного рубля, ставки на таком аукционе платные, а шаг по повышению цены не превышает двадцати пяти копеек. Победителем считают участника, сделавшего последнюю ставку до окончания торгов.

Вексельный аукцион — это аукцион, на котором участники имеют возможность приобрести краткосрочные казначейские векселя.

Чековый аукцион — примером может служить приватизационный процесс в России в 1993 году.

Международный аукцион — это вид международной торговли. Основной товар на международных аукционах, это лошади, пушнина, чай, табак.

Валютный аукцион — это аукцион, где предметом торгов является национальная валюта.

Золотой аукцион — это аукционы, специализирующиеся на продаже золота.

Аукционный торг подразделяют на два способа поочередной продажи товаров: гласный и негласный.

Используя, гласный способ, аукционист объявляет номер лота и стартовую цену. Далее покупатели пошагово увеличивают ее на 0,01—0,025 % от первоначально установленной. Лот приобретает покупатель, предложивший наивысшую цену.

При проведении торгов негласным способом покупатели условными знаками дают согласие на увеличение цены, и аукционист объявляет ее, не объявляя покупателя.

Проведение аукциона это долгий и сложный процесс, включающий в себя несколько этапов.

Первый этап это подготовка к проведению торгов.

Подготовка к проведению аукциона начинается задолго до назначенной даты, продавец желающий продать свой товар доставляет его на склад, где происходит сортировка по однородным и качественным признакам, рассортированные товары называются лотами. Каждый лот состоит из одного или нескольких предметов, вещей, наборов.

Каждому аукционному лоту присваивается порядковый номер, под которым он заносится в каталог, здесь же указывается сорт и количества единиц товара. Из каждого сформированного лота необходимо взять образец, и поместить в залы для предварительного осмотра покупателями, при желании потенциальный покупатель может осмотреть его полностью. Так же в подготовительный этап входит оповещение возможных покупателей о месте и времени проведения аукциона, а так же подготовка пресс релизов.

Второй этап заключается в обязательном осмотре товаров перед началом аукциона.

Покупатели имеют возможность подробно ознакомиться с качеством и характеристиками выставляемых лотов за несколько дней до начала торгов.

Третий этап — это аукционный торг.

В одном из залов аукционного дома в определенное время открываются торги. В зале на электронном табло высвечиваются порядковые номера выставленных на продажу лотов, каждый участник делает ставки под присвоенным индивидуальным номером. Аукционист объявляет номер лота, и начальную цену, если есть

желающий приобрести товар, то цена повышается и начинается торг. Победителем торга является тот покупатель, который предложил наибольшую цену.

Четвертый и заключительный этап — это оформления аукционной сделки и передача товара покупателю.

Между администрацией аукционного дома и покупателем заключается договор на купленный товар, так же выписывается счет на оплату.

Не менее сложен процесс подготовки и проведения интернет-аукционов.

Для участия в таком виде аукционных торгов каждый участник обязан пройти процедуру регистрации на сайте. Она заключается в просмотре условий и правил проведения аукциона, а так же в заполнении анкеты, где указываются такие личные данные как: адрес электронной почты, login, пароль, имя, фамилия, отчество, контактный телефон. После регистрации, участнику приходит письмо с личным кодом, который необходимо ввести на сайте аукциона для завершения процедуры.

Продолжительность торгов на интернет-аукционе может составлять от 3 до 30 дней. В это время покупатели имеют возможность просмотреть историю торгов, задать интересующие вопросы, как продавцу, так и службе поддержки аукциона.

Если в назначенный день за пять минут до окончания торгов поступает новая заявка, то аукцион продляется еще на пять минут. Торги считаются законченными только в том случае, если за последние пять минут не было подано не одной заявки на покупку лота.

Победителя аукциона определяют в зависимости от типа аукциона (английский, голландский, скандинавский и т. д.)

После окончания торгов, администрация аукциона высылает на электронную почту продавцу и победителю контактную информацию друг друга для самостоятельного завершения сделки, затем вся ответственность ложится в равных долях, как на продавца, так и на покупателя.

Подводя, итог статьи, отметим, что на формирование цены на произведения искусства и предметов антиквариата влияют объективные и субъективные факторы, а так же аукционные продажи работ-аналогов. Наиболее выгодным способом инвестирования средств в произведения искусства является аукционный дом.

Список литературы:

1. Бабков В. Галерейный бизнес. Российский и зарубежный опыт / В. Бабков. М.: Арт-менеджер. 2010. — 418 с
2. Олива А.Б. Искусство на исходе второго тысячелетия// А.Б. Олива. Художественный журнал. М. 2003. — 217 с.
3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.artinvestment.ru> (дата обращения 08.10.2013).

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Яцковская Елена Николаевна

аспирант кафедры менеджмента ВЭД,

Житомирский национальный агроэкологический университет,

г. Житомир, Украина

E-mail: olena_romanchuk@rambler.ru

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION IN AGRICULTURE OF ZHYTOMYR REGION

Yatskovskaya Elena

postgraduate student of Department of International Management Zhytomyr

National Agroecological University,

Zhytomyr, Ukraine

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы эффективности инновационных преобразований сельского хозяйства Житомирской области. Проведено исследование современного состояния инновационной деятельности аграрных предприятий. Осуществлена оценка уровня инновационности отраслей растениеводства и животноводства на основе показателей урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. Предложены меры по повышению инновационной активности аграрных предприятий Житомирского региона.

ABSTRACT

The article describes the problem of the effectiveness of innovation in agriculture of Zhytomyr region. The current state of innovation performance of agricultural enterprises has been analyzed. The estimation of the level of innovation of crop and livestock industries on the basis of indicators of crop and animal production has been determined. The measures to improve the innovation activity of agricultural companies of Zhytomyr Region have been offered.

Ключевые слова: оценка; эффективность; инновации; эффективность инноваций; аграрные предприятия.

Keywords: evaluation; efficiency; innovation; efficiency of innovation; agrarian companies.

На современном этапе развития сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости агропродукции, что производится. Данная тенденция наиболее проявляется в экономически развитых странах мира как США, Великобритании, Германии, где инновации рассматриваются в качестве катализатора для конкурентоспособности в условиях глобализации мировых аграрных рынков. Дальнейшее развитие сельского хозяйства Украины, Житомирской области в частности, требует качественных инновационных преобразований, способных обеспечить повышение конкурентоспособности аграрного производства и продовольственную безопасность государства. В связи с этим, оценка эффективности инновационной деятельности в сельском хозяйстве является чрезвычайно актуальным и практически важной задачей, решение которой будет способствовать минимизации рисков от внедрения агроинноваций. Эффективность инновационной деятельности является достаточно сложным и неоднозначным понятием и в общем определении представляет конкретную способность инноваций сохранить определенное количество трудовых, материальных и финансовых ресурсов в расчете на единицу созданных продуктов [2, с. 166]. В отличие от других отраслей экономики, в сельском хозяйстве, земля является главным фактором вложения инвестиционных ресурсов с целью получения прибыли. Основными показателями, характеризующими эффективность использования вложенных средств и технологичность производства, является, прежде всего, — урожайность растений и продуктивность животных, а производными от них - прибыль, рентабельность и др. Поэтому индикаторы эффективности инноваций в сельском хозяйстве размещаются в определенной последовательности (рис. 1):

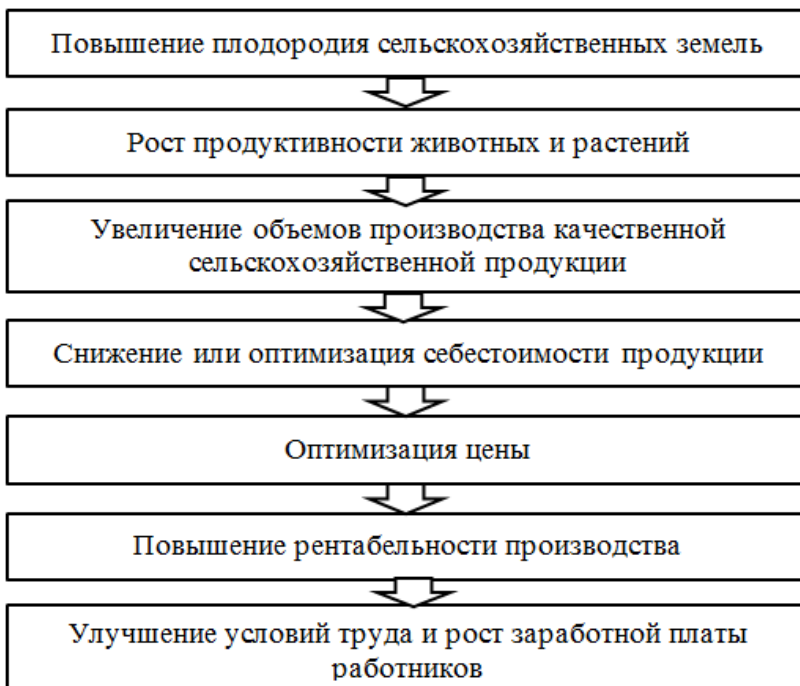


Рисунок 1. Формирование цепи эффективности инновационной деятельности в аграрном производстве

Источник: построено автором по результатам социологического исследования аграрных предприятий Житомирской области

Оценивая инновационный потенциал отрасли растениеводства, важно отметить, что урожайность основных сельскохозяйственных культур постепенно растет: в 2011 г. по сравнению с 2010 г. произошло значительное ее повышение по всем культурам. Так, больше всего выросла урожайность зерновых (на 33,7 %), сахарной свеклы (на 9,0 %), подсолнечника (на 9,7 %) и картофеля (на 11,2 %) (табл. 1).

Таблица 1.

**Динамика урожайности основных сельскохозяйственных культур
в предприятиях Житомирской области, ц/га**

Культуры	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Среднегодовой темп прироста	
							ц/га	%
Зерновые	21,2	23,1	29,6	31,1	29,4	39,3	3,62	13
Сахарная свекла	288,8	308,7	307,7	205,3	232,7	343,4	10,92	4
Подсолнечник	7,8	15,2	13,3	15,8	15,4	16,9	1,82	15
Картофель	169,0	177,5	183,3	186,7	196,8	219,2	10,4	5
Овоши	229,7	203,5	222,0	224,1	212,2	235,4	1,14	0

Источник: рассчитано по данным Главного управления статистики в Житомирской области.

Уровень урожайности является главным показателем инновационности производства, поскольку интегрирует в себе внедрение прогрессивных технологий выращивания и сбора, использования новых сортов, применение новых образцов удобрений, средств защиты и др. Высокая урожайность сельскохозяйственных культур свидетельствует об эффективном использовании всех производственных ресурсов: земли, капитала и рабочей силы. Кроме того, уровень урожайности свидетельствует и об экономической отдаче от инноваций, ведь рост урожайности сельскохозяйственных культур ведет к увеличению объемов реализации качественной продукции и роста прибыли товаропроизводителей. В этом отношении, самый высокий среднегодовой темп прироста наблюдается в зерновых и подсолнечника и соответственно составляет 13 % и 15 %. Именно при выращивании данных культур активно применяются инновационные агротехнологии.

Показателем уровня инновационности производства в животноводстве является среднегодовой прирост мяса на 1 гол и продуктивность коров (табл. 2). Так, среднегодовой прирост продукции выращивания КРС в расчете на 1 гол составляет только 1 %, свиней — 12 %, среднегодовой надой молока — 3 %. Исследования показывают, что наиболее инновационно активной в животноводстве является сфера производства продукции свиноводства.

Таблица 2.

**Динамика производительности отрасли животноводства
Житомирской области**

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Среднегодовой темп прироста	
							кг	%
Продукция выращивания КРС в расчете на 1 гол, кг	77,0	78,6	87,8	77,3	82,4	81,5	0,9	1
Продукция выращивания свиней в расчете на 1 гол, кг	73,6	93,6	99,3	93,7	100,6	131,4	11,6	12
Среднегодовой надой молока на корову, кг	3593	3456	3660	3930	4024	4104	102,2	3
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт.	298	289	291	293	296	292	-1,2	0

Источник: рассчитано по данным Главного управления статистики в Житомирской области.

Проведенные исследования показывают, что в настоящее время существующий уровень продуктивности животных является недостаточным для стабилизации производства качественных продуктов питания в соответствии с научно обоснованными нормами и увеличение экспортного потенциала продукции животноводства (табл. 3).

Таблица 3.

Индикаторы достаточности потребления и производства основных видов сельскохозяйственной продукции в Житомирской области в 2011 г., тыс. т

Виды продукции	Производство	Фонд потребления	Фонд потребления за рациональными нормами	Индикатор достаточности потребления *	Индикатор достаточности производства *
Мясо	48,9	58,5	101,8	0,6	0,5
Молоко	569,1	297,4	483,8	0,6	1,2
Яйца, млн шт	489	409	369,2	1,1	1,3
Картофель	1334,2	254,8	157,8	1,6	8,5
Овощи	235,9	176,8	205	0,9	1,2
Плоды и ягоды	36,6	53,5	114,6	0,5	0,3

* Индикатор достаточности потребления рассчитан как отношение фактического фонда потребления к фонду потребления за рациональными нормами (раз); индикатор достаточности производства — отношение производства к фонду потребления за рациональными нормами (раз).

Источник: рассчитано по данным [1; 3, с. 12—25; 4, с. 285].

Оптимальной считается ситуация, когда фактическое потребление продуктов в течение года соответствует рациональной норме, т. е. коэффициент соотношения между фактическим и рациональным потреблением равен единице. В 2011 г. в Житомирской области по основным видам животноводческой продукции потребление находилось ниже рациональных норм: потребление мяса и молока в 0,6 раз. Индикатор достаточности производства свидетельствует о соответствии объемов производства конкретного вида продукции рациональным нормам. Если объемы производства молока в области в 2011 г. соответствовали рациональным нормам, то объемы производства мяса и мясных продуктов не способны обеспечить даже половины рекомендованной к потреблению нормы. Это связано с тем, что большинство показателей реализации генетического потенциала животных колеблется на уровне 50 %. Причина такого низкого потенциала имеет комплексный характер, и в первую очередь зависит от соблюдения технологических условий содержания, выращивания и кормления сельскохозяйственных животных. Одной из основных причин, которые негативно влияют на развитие отрасли, является

низкий уровень обновления основных средств производства. В большинстве отечественных сельскохозяйственных предприятиях доминируют морально устаревшие технические и технологические средства производства, что приводит к высокой энергоемкости производственных процессов и себестоимости продукции.

Таким образом, для повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции необходимо обеспечить инновационную составляющую в деятельности предприятий. Основными направлениями увеличения объемов производства агропродукции, улучшения ее качества и повышения окупаемости затрат является использование биологических видов инноваций; достижений отечественной и мировой селекции, отражающих важнейшие направления совершенствования селекционно-генетического потенциала, от которого напрямую зависит уровень продуктивности растений и животных; освоение ресурсосберегающих технологий, способствующих повышению уровня интенсивности и эффективности производства и т. д. Инновационные технологии являются стратегическим фактором экономической стабильности функционирования отрасли, и в то же время, эффективное производство позволяет осуществлять внедрение прогрессивных технологий, обеспечивая высокую рентабельность хозяйственной деятельности.

Список литературы:

1. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — URL: <http://ua.convdocs.org/docs/index-119280.html>.
2. Іжевський В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства / В.В. Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.4. — С. 160—167.
3. Статистичний збірник “Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України” за 2011 рік / [за ред. Н.С. Власенко]; Державна служба статистики України. Київ, 2012 — С. 12—25.
4. Статистичний щорічник Житомирської області за 2011 рік / [за ред. Г.А. Пашинської]; Голов. упр. статистики у Житомир. обл. Житомир, 2012. — С. 91.

СЕКЦИЯ 4.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЯПОНИИ И РОССИИ

Соловьева Наталья Евгеньевна

*канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры
«Налогов и налогообложения», Белгородского национального
исследовательского государственного университета,
г. Белгород*

E-mail: solovjeva@bsu.edu.ru

Шевченко Евгения Евгеньевна

*студент специальности: «Налоги и налогообложение»,
экономического института, Белгородского национального
исследовательского государственного университета,
г. Белгород*

COMPARATIVE ANALYSIS OF SYSTEM OF TAX ADMINISTRATION OF JAPAN AND RUSSIA

Solovjeva Natalia Evgenyevna

*candidate of Economic Sciences, senior lecturer of chair
"Taxes and taxation", Belgorod national research state university,
Belgorod*

Shevchenko Evgeny Evgenyevna

*student of specialty: "Taxes and taxation", economic institute,
Belgorod national research state university,
Belgorod*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы, такие как механизм выявления налоговых правонарушений, структура налогового органа, администрирования налогообложения налоговой системы России и Японии. Проведен сравнительный анализ систем налогового администрирования, и сделаны соответствующие выводы.

ABSTRACT

In article questions, such as the mechanism of identification of tax offenses, structure of tax authority, administration of the taxation of tax system of Russia and Japan are considered. The comparative analysis of systems of tax administration is carried out, and the corresponding conclusions are drawn.

Ключевые слова: налоги, налоговое администрирование, структура налоговых органов, налоговая система.

Keywords: taxes, tax administration, structure of tax authorities, tax system.

Налоговая система России характеризуется достаточной гибкостью и изменчивостью. Это обусловлено участием государства в международных отношениях, что вызывает необходимость соответствовать существующим условиям. Система налогового администрирования России подвергается реформированию на протяжении последних двадцати лет.

Реформирование в России всегда опиралось на зарубежный опыт в целях соответствия мировым стандартам и улучшения эффективности национальной налоговой системы путём использования уже разработанных методов. Как правило, российские реформаторы сравнивают Россию с преуспевающими странами Западной Европы. Однако некоторые страны Востока, являясь примером рационального построения системы налогового администрирования, заслуживают внимания наравне со странами Запада.

Система налогового администрирования Японии сложилась достаточно давно и практически не подвергалась существенным переменам. Тем не менее, между Россией и Японией много общего. Во-первых, управление налоговой системой Японии находится в юрисдикции Министерства финансов, что характерно и для России.

Во-вторых, систему государственных налоговых органов Японии возглавляет центральный аппарат — Национальное налоговое управление (ННУ), на которое возложены все функции по начислению, сбору и пресечению случаев уклонения от уплаты всех

общегосударственных налогов и сборов. В России таким органом является Федеральная налоговая служба (ФНС). ННУ, как центральный орган, имеет свои подразделения — секретариат и три управления, которые в свою очередь состоят из отделов [3, с. 43]. В состав ФНС России входят тринадцать управлений (рис. 1).

Национальное налоговое управление располагается в Токио. Его возглавляет начальник, который назначается на должность министром финансов. Руководитель ФНС назначается на должность Правительством Российской Федерации по представлению Министра финансов.

В-третьих, система налоговых органов Японии по признаку подчинённости составляет три уровня, что является характерной чертой Российской налоговой системы (рис. 2).

Высший уровень по указанному признаку в Японии занимает Национальное налоговое управление. В подчинении Национального управления находятся Национальный налоговый трибунал, колледж, налоговый совет и Районные налоговые управления, включая Районное налоговое управление Окинавы.

Районные управления Японии занимают второй уровень. Как правило, управление состоит из пяти подразделений: управления согласования, управления налогообложения, управления доходов и сборов, управления уголовных расследований и проверок. Районные налоговые управления осуществляют консультирование, проверяют крупных налогоплательщиков и руководят работой налоговых инспекций [2].

Из общего числа выделено Районное управление Окинавы, которое было создано в 1972 году по причине отдалённости и достаточно обширной площади. Окинава — самый крупный остров Японии. Это самая южная префектура, которая состоит из сотен малых островов, образующих архипелаг Рюкю. В отличие от районных налоговых управлений районная налоговая служба Окинавы не имеет структурных подразделений.

Третий уровень занимают налоговые инспекции. Они являются непосредственными исполнителями налогового законодательства и выполняют функции налогообложения доходов и имущества. Как правило, она состоит из нескольких отделов, каждый из которых занимается администрированием конкретного налога или группы налогов.

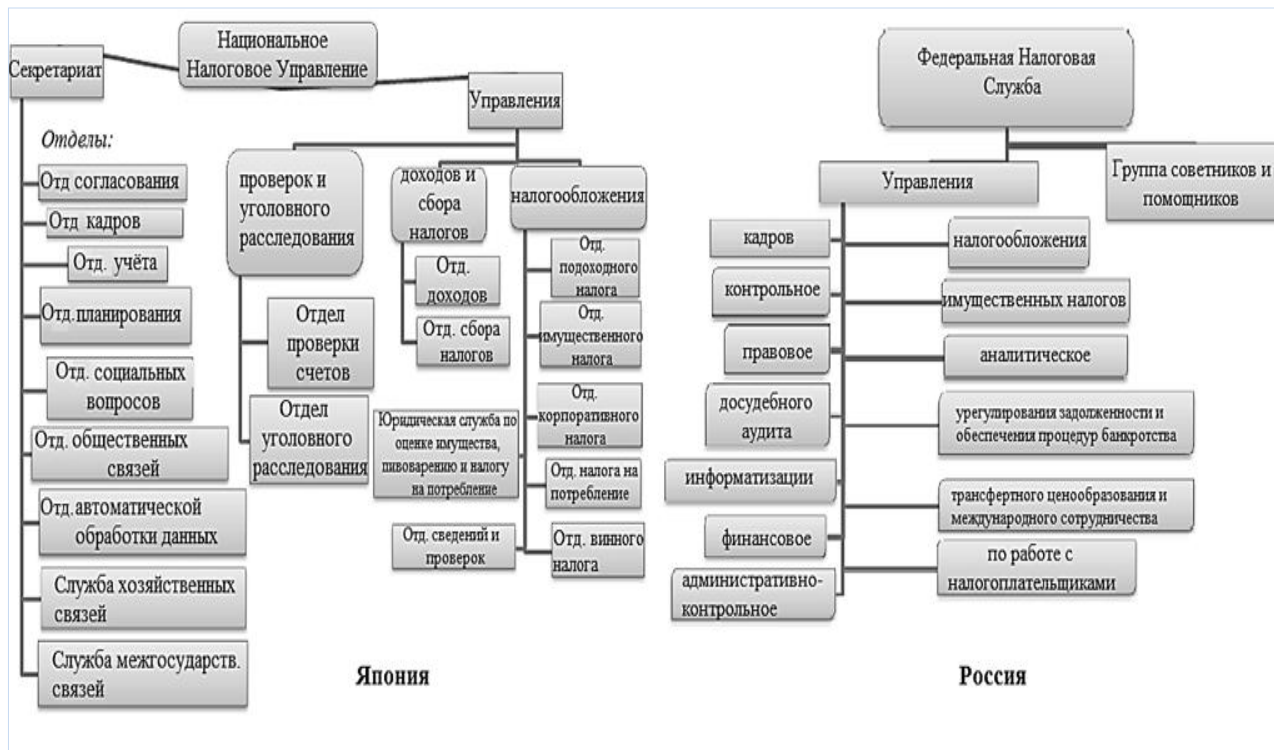


Рисунок 1. Структура центрального налогового органа Японии и Российской Федерации

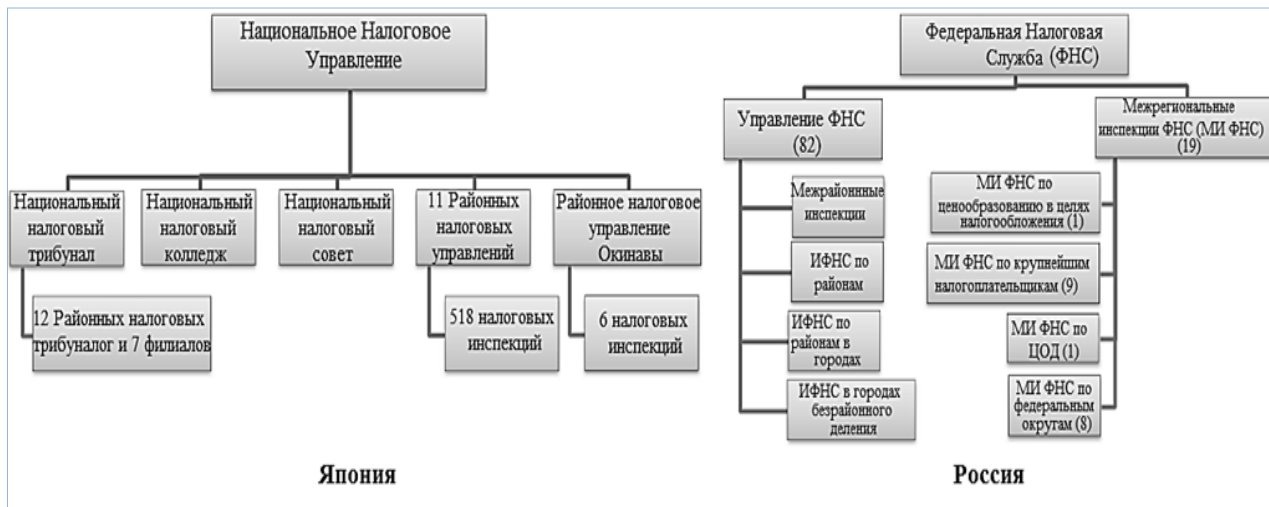


Рисунок 2. Система налоговых органов Японии и Российской Федерации

В России высший уровень по принципу подчинённости занимает Федеральная налоговая служба. На втором уровне располагаются Управления ФНС, каждое из которых находится в одном из 84 субъектов России. Управления контролируют работу налоговых инспекций, которые соответствуют местному — третьему уровню подчинённости. Как и в Японии, в состав инспекций и Управлений ФНС входят структурные подразделения — отделы [1].

Существенные различия между системами налогового администрирования исследуемых стран заключаются в организации налогового контроля. В частности, имеют место разные формы ответственности. Так, в России ответственность за нарушение налогового законодательства разграничивается на налоговую, административную и уголовную. Соответствующие нормы права содержатся в Налоговом и Уголовном Кодексах, а также в Кодексе об административных правонарушениях. В Японии за нарушение налогового законодательства наступает налоговая или уголовная ответственность, которая предусмотрена в многочисленных актах так называемого уголовно-административного законодательства. Среди них наиболее значимыми являются «Закон о взимании государственных налогов» 1959 года, «Закон о подоходном налоге» 1947 года, «Закон о налоге с юридических лиц» 1947 года [1]. При проведении расследования в целях привлечения к ответственности применяются нормы «Закона о контроле за нарушениями в сфере общегосударственных налогов».

Механизм выявления налоговых правонарушений построен в Японии иначе, чем в России. Разница заключается в том, что Районные управления в своём штате имеют специальных следователей, в обязанности которых входит сбор информации и выявление случаев нарушения налогового законодательства [2]. В России налоговые правонарушения выявляются посредством проведения специальных (выездных и камеральных) проверок. Управления ФНС следователей в своём штате не имеют, кроме того, основные функции Управления носят скорее надзорный характер. Расследования являются прерогативой органов внутренних дел.

Налоговые органы России имеют большую свободу действий и независимость от других органов правосудия. Следователи Японии могут производить обыск помещений только при наличии санкции прокурора. По ст. 91 НК РФ уполномоченные должностные лица производят осмотр помещений налогоплательщика при предъявлении удостоверений и решения руководителя налогового органа.

Выявлением и расследованием фактов уклонения от уплаты налогов в Японии занимаются также штатные следователи. Для начала официального расследования должна быть существенная доказательная база, подтверждающая факты налогового правонарушения. Только тогда следователь получает судебный ордер как право на проведение углубленного расследования с привлечением свидетелей и помощников. Результаты расследования передаются Прокурору для рассмотрения уголовного дела в суде. В России привлечение к налоговой и административной ответственности производится на основании проведённой проверки либо по факту (например, непредставление декларации) без дополнительных санкций. Уголовное расследование проводится органами внутренних дел, а следственные действия производятся при получении соответствующих санкций суда или Прокурора.

Для обжалования актов Районных налоговых управлений в Японии существует специальный орган — налоговый трибунал. Российское законодательство предусматривает административное (в вышестоящем органе) и судебное обжалование. Более того, обжалование актов и решений налоговых органов производится сначала в административном, а затем в судебном порядке. Обжалование приговоров по уголовным делам производится только в суде высшей инстанции.

Следует отметить, что Характерными чертами налоговой системы Японии являются весьма низкий уровень налогового бремени и жёстко централизованная система сбора налогов. Японские налоговые органы соблюдают три основных принципа: уважение к законопослушному налогоплательщику, простота и доступность налоговой системы, примат доверия к налогоплательщику над стремлением к наказанию.

Уровень налогового бремени в России считается достаточно высоким. Кроме того, система налогового права построена таким образом, что фактически налогоплательщик считается заведомо виновным в правонарушении, о чём свидетельствует возможность налоговых органов списывать задолженность со счетов юридических лиц в бесспорном порядке. Безусловно, налогоплательщику направляется требование об уплате налога, однако, нередки случаи судебных споров на предмет незаконности остановки движения денежных средств по счетам и бесспорного списания задолженности.

Таким образом, благодаря наличию сходств в организационном построении вертикали налоговых органов, администрирование Японии может служить предметом научного исследования, которое окажется

полезным для выбора путей реформирования российской системы. Налоговые органы России более независимы, по сравнению с налоговыми органами Японии, где закон в большей степени защищает налогоплательщика, указывая на обязательность формирования доказательной базы перед осуществлением официального расследования. Из системы налогового администрирования Японии следует позаимствовать принцип уважения налогоплательщика, который подразумевает его защищённость от необоснованного применения санкций. Ошибочное начисление пеней, штрафов следует свести к минимуму, поскольку от этого зависит отношение налогоплательщиков к органам государственной власти.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Текст]: офиц. текст. М.: Проспект, КноРус, 2013. — 832 с.
2. Отчёт Национального налогового управления Японии 2012 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.nta.go.jp/foreign_language/Report_pdf/2013e.pdf. (дата обращения 2.07.2013).
3. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран [Текст]: учебно-методическое пособие / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. М.: Дело и Сервис, 2008. — 368 с.

СЕКЦИЯ 5.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Горина Виктория Юрьевна

*аспирантка Саратовского государственного
технического университета им. Гагарина Ю.А.,
г. Саратов*

E-mail: lflexa9@mail.ru

ECONOMY AND CHANGES UNDER THE INFLUENCE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Gorina Victoria Yurievna

*post-graduate of the Saratov State Technical University. Yuri Gagarin,
Saratov*

АННОТАЦИЯ

В настоящее время выделяются следующие макроэкономические проблемы: безработица (занятость), инфляция, экономический рост, национальный продукт, экономический цикл, макроэкономическая политика, внешнее взаимодействие национальных экономик. Развитие инновационного общества и появление инновационной продукции на мировых рынках позволило объединить страны посредством совместных программ и проектов, а также дало почву для возможного решения одной из макроэкономических проблем.

ABSTRACT

Currently there are the following macroeconomic problems: unemployment (employment), inflation, economic growth, national product, the economic cycle and macroeconomic policy, external interaction of national economies. Development of the innovation society, and the emergence of innovative products in the world markets has allowed to unite

the country through a joint programme and projects, and provided the ground for a possible solution to one of the macroeconomic problems.

Ключевые слова: макроэкономика; внешнее взаимодействие национальных экономик; закрытая и открытая экономика; инновации; инновационные технологии; интеграция; интеграционные процессы.

Keywords: macroeconomics; external interaction of national economies, closed and open economy, innovation, innovative technology, integration, integration processes.

Ранее выделялись в экономической теории три основные макроэкономические проблемы — занятость, инфляция и экономический рост, сейчас в эпоху становления информационного общества, где знания являются неотъемлемой частью, список макроэкономических проблем стал немного шире. Это можно объяснить не только развитием постиндустриального общества, но и непосредственного тесного переплетения национальных экономик за последние десять лет. На данный период времени можно выделить следующие макроэкономические проблемы [1, с. 201]:

- безработица (занятость);
- инфляция;
- экономический рост;
- национальный продукт;
- экономический цикл;
- макроэкономическая политика;
- внешнее взаимодействие национальных экономик.

Поиск решения перечисленных макроэкономических проблем имеет огромное значение, поскольку это влияет на целостное развитие всей макроэкономики. Неоспорим и тот факт, что каждая из проблем касается в той или иной степени развития экономики каждой страны. Однако решение одной из перечисленных проблем, а именно внешнего взаимодействия национальных экономик может повлиять на остальные путем глобального (международного) рассмотрения данного вопроса.

Внешнее взаимодействие национальных экономик имеет разную степень, что обусловлено разделением стран на два типа экономических моделей. А именно на закрытую и открытую экономику.

Закрытая экономика — это экономика, не подверженная какому-либо влиянию со стороны международной торговли, в которой, следовательно, нет ни экспорта, ни импорта какого бы, то ни было рода [1, с. 205].

Открытая экономика — это экономика, участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира [1, с. 205].

Сейчас в период глобализации нельзя оставлять без внимания вопрос о взаимодействии и влиянии друг на друга национальных экономик, неправильно также и изучение развития отдельно взятой страны только как обособленной модели, поскольку в реальной действительности нет страны, экономика которой в той или иной степени не была, бы связана с экономиками других стран.

Понятия закрытой и открытой экономики давно известны и используются для макроэкономического анализа, существенное отличие этих двух понятий в установления барьеров, а именно степени обособленности государства от внешнего мира.

Основными характеристиками объема внешней торговли страны являются экспорт и импорт товаров, посредством этих процессов реализуется международная торговля. Международная торговля способствует повышению эффективности производства, так как стимулирует перемещение ресурсов из тех отраслей, продукцию которых выгоднее замещать импортом, в те отрасли, где страна имеет сравнительные преимущества перед своими торговыми партнерами. Именно сравнительные преимущества в производстве определённых благ, которыми обладают страны, обеспечивают основу международного разделения труда, а, следовательно, и международной торговли [1, с. 207].

Вследствие того, что существуют страны с закрытой экономикой, имеющие низкий уровень активности участия в международной торговле, проблема внешнего взаимодействия остается открытой.

Экспорт и импорт в таких странах осуществляется в меньшем объеме, страны с закрытой экономикой стараются поддержать отечественного производителя и использовать в приоритете только собственные продукты и товары, что делает страну менее активной в области международной торговли и, как следствие, менее активной для участия в совместных межгосударственных проектах и программах.

Однако пути решения выхода стран с закрытой экономикой за рамки установленных барьеров стали появляться в ходе развития инновационного общества.

Развитие инновационных технологий позволило выйти на международные рынки новым продуктам, товарам и услугам, появились целые программы и проекты, основными характеристиками постиндустриального общества стали знания.

Сейчас в эпоху активного развития инновационной индустрии, инновационная продукция имеет приоритетный характер, поскольку инновации являются неким конкурентным преимуществом (также можно назвать и сравнительным преимуществом) на мировом рынке среди стран.

В период развития инновационного общества каждой стране необходимо иметь возможность осуществлять разработку инновационных технологий, для того чтобы иметь возможность получить выход на мировые рынки. На сегодняшний день большинство стран не могут организовать инновационную деятельность, поскольку не имеют необходимых для этого ресурсов, в частности, отсутствие источников финансирования. Страны, которые уже развиваются по пути инновационной экономики, зачастую перестают стимулировать текущую инновационную деятельность, что также негативно сказывается на ее развитии.

Организацию и стимулирование инновационной деятельности в странах, где это необходимо, можно осуществить посредством интеграции и ее составляющих интеграционных процессов, тем самым решить проблему внешнего взаимодействия национальных экономик.

Международную экономическую интеграцию можно интерпретировать как процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах [2, с. 102].

Под интеграционными процессами понимается передача, обмен и формирование системного глобального развития общества по тем нормам и направлениям, которые необходимы каждой стране по отдельности [3, с. 114].

Развитие интеграционных процессов поднимает вопросы взаимного обмена и распространения инновационных проектов и программ с целью создания мощного инновационного потенциала многих стран уже имеющих инновационное развитие и стран, которые с помощью данных процессов могут его для себя обеспечить.

Создавая сообщества, совместные проекты и программы каждая из участвующих в этих процессах страна преодолевает границы, из-за которых было невозможно взаимодействие с другими государствами ранее. Организуя инновационную деятельность, внедряя инновационные технологии на своих производствах, каждая страна может решить как минимум такие проблемы, как — безработица и национальный продукт, при условии, что производство будет

успешным, можно решить и оставшиеся проблемы из списка макроэкономических проблем.

Есть множество примеров сообществ стран, они разделяются только по типу выполняемых функций, которые успешно работают и развиваются в выбранном направлении, например НАТО (Организация Североатлантического договора), ЕС (Европейский союз), Юнеско (Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры).

Таким образом, во время становления постиндустриального общества, основанного на знаниях, а также на внедрении и реализации инновационных технологий, проблема макроэкономики внешнего взаимодействия стран приобретает возможность найти способы ее решения. Благодаря интеграции и интеграционных процессов на почве инновационного развития страны образуют сообщества, совместные проекты и программы, что, в свою очередь, позволяет каждой из участвующих стран преодолевать барьеры по взаимодействию, организовывать и стимулировать появление и реализацию инновационных технологий, и что еще важнее найти способы решения основных макроэкономических проблем: безработицы, инфляции, экономического роста и национального продукта.

Список литературы:

1. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 1. — 26 с.
2. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория: Микроэкономика. Макроэкономика. Мегаэкономика: «Учебник для вузов», Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер». 2008. — 544 с.
3. Иванова Н.И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем М: РАН ИМЭМО. 2001. — 328 с.

СЕКЦИЯ 6.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ВЛИЯНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В БАНКЕ

Добровенко Александр Анатольевич

аспирант кафедры финансов,

*Киевский национальный университет им. Т. Шевченко,
г. Киев*

E-mail: dobrovenkooa@oschadnybank.com

STAKEHOLDERS INFLUENCE ON BANK STRATEGIC PLANNING

Dobrovenko Aleksandr

postgraduate student of finance department,

*Taras Shevchenko Kyiv National University,
Kyiv*

АННОТАЦИЯ

Приоритетность достижения той или иной стратегической цели для банка определяется приоритетностью учета интересов соответствующей группы заинтересованных лиц в процессе стратегического планирования. В статье приведена систематизация и выделены группы заинтересованных лиц, которые влияют на достижения целей стратегического плана банка.

ABSTRACT

The priority of achieving a particular goal for the bank is determined by priority consideration of the interests of the stakeholder groups in the strategic planning process. The article presents the classification and the groups of stakeholders that influence on the achievement bank strategic plan goals.

Ключевые слова: заинтересованные лица, стратегический план, банк.

Keywords: stakeholders, strategic planning, bank.

Анализ внутренней среды необходим для детального изучения стратегически важных аспектов деятельности банковского учреждения. По мнению Д. Аакера, общая цель внутреннего анализа заключается в том, чтобы определить сильные и слабые стороны организации, ограничения и, в конечном итоге, разработать стратегический план, позволяющий или использовать имеющиеся конкурентные преимущества, или компенсировать недостатки [1]. Поэтому, при разработке методов достижения целей в процессе стратегического планирования возникает необходимость учета и согласования внутренних и внешних факторов, влияющих на стратегические направления развития банка.

При решении задачи разработки общепанковского стратегического плана, как целостной системы, учитывающей интересы всех заинтересованных лиц, возникает необходимость в использовании новых инструментов. Теория заинтересованных лиц или стейкхолдеров (stakeholders), позволяет системно рассматривать банк и его бизнес-процессы, и не допускает подмены целей банка целями отдельных групп заинтересованных сторон [3, с. 153].

Одним из первых идею учета интересов заинтересованных сторон в управлении компаниями сформулировал известный экономист Р. Фримен в 1984 году, который утверждал, что для усиления действенности и эффективности стратегического управления организациями, необходимо учитывать интересы различных заинтересованных сторон. Ученый подчеркивал, что удовлетворенность различных заинтересованных сторон (клиентов, партнеров, владельцев, работников) в долгосрочной перспективе принесет соответствующую выгоду акционерам. Интересы других заинтересованных сторон предлагается учитывать выборочно, в зависимости от стратегических целей и ситуационной необходимости [4, с. 117].

Петров М.А. считает, что между стейкхолдерами могут существовать различные взаимоотношения, которые не всегда носят характер сотрудничества, совпадения интересов, а могут быть и конкурентными. Однако, всех стейкхолдеров можно рассматривать как единое целое, противоречивые интересы которых будут формировать направление развития банка [2, с. 60].

Согласно теории заинтересованных лиц, определим заинтересованные группы, интересы которых должны учитываться,

и оказывают значительное влияние на разработку и реализацию стратегического плана. Среди заинтересованных сторон следует выделить: внутренних — акционеры (собственники), правление, структурные подразделения, региональные управления, филиалы и отделения, сотрудники; внешних — стратегические клиенты, рыночные структуры, банковские учреждения (партнеры и конкуренты), государственные (правительственные) структуры, контролирурующие органы и другие (рис. 1).

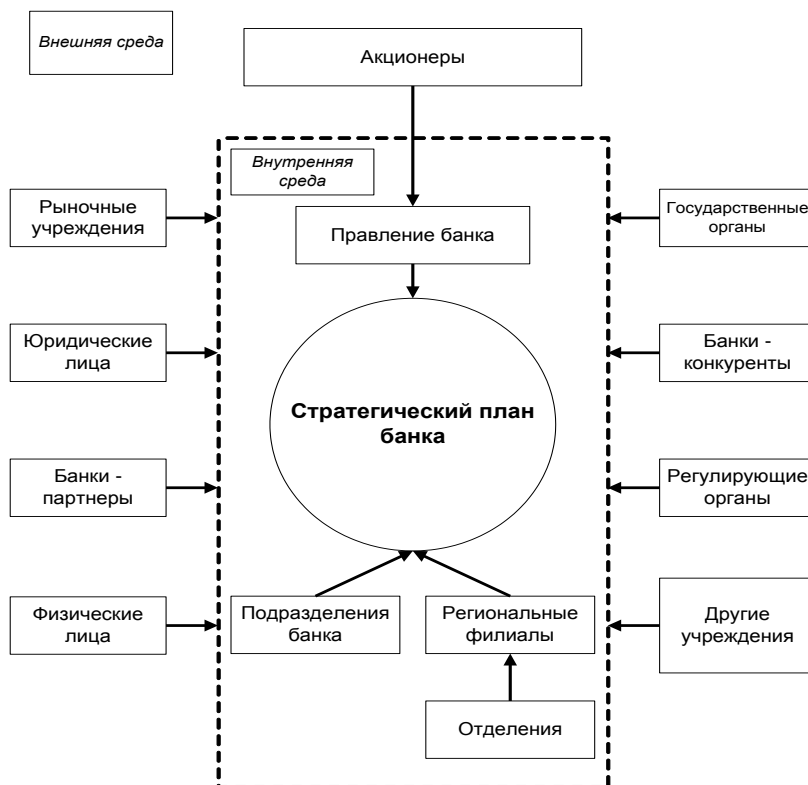


Рисунок 1. Влияние факторов внешней и внутренней среды на формирование целей стратегического плана банка

Рассмотрим эти группы влияния более подробно. Основной характеристикой группы стратегических клиентов является влияние на результаты деятельности банка за счет использования

их для генерирования прибыли банка. Согласованность стратегических целей банковского учреждения с направлениями развития стратегических клиентов повышает эффективность деятельности и взаимную заинтересованность обеих сторон в реализации стратегического плана банка.

Рыночные структуры, которые имеют косвенное влияние на деятельность банка: учреждения фондового рынка, валютного рынка и другие. Проявление влияния характеризуется изменениями рыночной капитализации, формирования цены финансовых ресурсов для обеспечения активно-пассивных операций банка.

Банковские учреждения — партнеры и конкуренты. Влияние этой группы отображается на стоимости заимствования — размещение финансовых ресурсов, результатах конкурентного анализа и определения стратегии поведения на рынке относительно основных конкурентов, скорости реакции на изменение ситуации на финансовом рынке.

Правления банка — исполнительный орган управления банка, который отвечает за достижение стратегических целей и имеет самое большое влияние на процесс стратегического планирования в банке. Следует отметить, что в этом контексте может происходить конфликт интересов в процессе стратегического планирования. С одной стороны, имеются обязательства достичь стратегических целей перед акционерами банка, с другой стороны, есть возможность влиять на формирование уровня этих обязательств. Этот конфликт может быть разрешен через четкое установление основных стратегических целей и контроль за их достижение со стороны акционеров.

Структурные подразделения (департаменты, региональные управления, филиалы и отделения) имеют те же характеристики, что и правление банка, но на своем территориальном уровне и бизнес-направлении.

Согласно структуризации сбалансированной системы показателей — контролирующие органы (Центральный банк, Налоговая служба и т. д.) и партнеры (обеспечение текущей деятельности и обслуживание) — относятся к деятельности банка.

Систематизация отношений и учета интересов всех заинтересованных сторон, их согласования между собой и интеграция в систему стратегического управления банком, может быть решена путем объединения инструментов теории заинтересованных лиц и сбалансированной системы показателей. Взаимная согласованность действий и учета интересов заинтересованных лиц, которые прямо или косвенно могут влиять на деятельность банка, обеспечивают

формирование синергетического эффекта от общего вноса, хотя и в разной степени, в достижении стратегических целей банка.

Очевидно, что число заинтересованных лиц банка близко к бесконечному. Поэтому, в процессе стратегического планирования необходимо определить наиболее важные группы заинтересованных лиц, интересы которых наиболее способствуют достижению целей и которые нужно учитывать в процессе банковской деятельности. Исходя из этого, автором предложена модель группировки заинтересованных сторон в зависимости от влияния на достижение стратегических целей банка согласно перспективам сбалансированной системы показателей (таблица 1).

Таблица 1.

Группы заинтересованных сторон банка на основе сбалансированной системы показателей

Перспектива	Заинтересованные стороны	Вклад	Результат
Финансы	Акционеры Наблюдательный совет	акционерный капитал банка	— дивиденды — рыночная капитализация
Клиенты	Стратегические клиенты: физические лица, юридические лица, банки-партнеры	— потребление банковских продуктов и услуг	— операционная прибыль
Процессы	Банки-конкуренты, государственные органы, рыночные структуры (биржи, и т. д.)	— бенчмаркинг — обеспечение деятельности банка	— усовершенствование бизнес-процессов — оптимизация административных затрат — оптимизация базовых целей оперативного плана
Персонал	Правление банка, структурные подразделения, сотрудники	— труд — знания — способности — опыт — компетенции	— нематериальные активы, созданные от специфических знаний и способностей персонала — оптимизация накладных затрат

Таким образом, приоритетность достижения той или иной стратегической цели для банка определяет важность учета интересов соответствующей группы заинтересованных лиц. В результате, учет

интересов групп по перспективам «Персонал», «Процессы» и «Клиенты» при разработке и реализации стратегического плана, должны удовлетворять интересы основных стейкхолдеров банка в перспективе «Финансы» и обеспечивать достижение главной стратегической цели — повышение ценности для акционеров.

Список литературы:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; пер. с англ. Под ред. С.Г. Божук. — 7-е изд. СПб.: Питер, 2007. — 496 с.
2. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М.А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. — 2004. — № 2. — С. 51—68.
3. Солодухин К.С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией / К.С. Солодухин // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 4. — С. 152—156.
4. Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach / R.E. Freeman Boston (USA): Pitman, 1984. — 276 p. (дата обращения 08.10.2013).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРУКТУРНЫХ
СОСТАВЛЯЮЩИХ СВЕКЛОСАХАРНОГО
ПОДКОМПЛЕКСА АПК УКРАИНЫ
(СЕЛЕКЦИЯ И ПРОИЗВОДСТВО
СЕМЯН САХАРНОЙ СВЕКЛЫ)**

Емцев Виктор Иванович

*Канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента
Национальный университет пищевых технологий,*

г. Киев, Украина

E-mail: viem17@gmail.com

**PROBLEMS OF COMPETITIVENESS
DEVELOPMENT WITHIN STRUCTURAL
COMPONENTS OF SUGAR-BEET SUBCOMPLEX
OF AIC OF UKRAINE (SELECTION
AND PRODUCTION OF SUGAR-BEET SEEDS)**

Yemtsev Viktor

associate professor of National University of Food Technology (NUFT)

Kyiv, Ukraine

АННОТАЦИЯ

Свеклосахарный подкомплекс АПК Украины играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны. Он состоит из взаимосвязанных предприятий, относящихся к различным сферам деятельности, однако, близких территориально и объединенных последовательно во времени в соответствии с технологической последовательностью процессов по выращиванию семян сахарной свеклы, ее корнеплодов, производству сахара и других продуктов их переработки. В статье исследованы и определены причины краха отечественного семеноводства сахарной свеклы и предложены возможные пути его возрождения

ABSTRACT

A significant place of foodstuff of AIC of Ukraine is occupied by sugar-beet subcomplex. It consists of interconnected enterprises that belong to different sub-branches and areas, but close geographically and combined

sequentially in time according to the sequence of technological processes for sugar beet growing and processing aiming to manufacture sugar and other refined products. The article enlightens the reasons of domestic sugar-beet seed farming bankruptcy altogether with the possible ways for its revival.

Ключевые слова: свеклосахарный подкомплекс; конкурентоспособность; семеноводство; селекция и производство семян сахарной свеклы; сахар.

Keywords: sugar-beet subcomplex; competitiveness; seed production; selection and production of sugar beet; sugar.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Свеклосахарный подкомплекс АПК Украины — совокупность производств, которая состоит из цепочки взаимосвязанных видов деятельности, территориально приближенных и объединенных последовательно во времени, в соответствии с технологической последовательностью процессов по производству сахара и других продуктов переработки сахарной свеклы, а именно: производство средств производства и их техническое обслуживание, селекция и производство семян сахарной свеклы, выращивание корнеплодов и их промышленная переработка с целью удовлетворения нужд потребителей и обеспечения продовольственной безопасности и экспортного потенциала страны. Именно поэтому, современное состояние самого свеклосахарного подкомплекса АПК Украины и его структурных составляющих, проблем, тенденций их функционирования и возможных направлений их дальнейшего развития требуют дополнительного изучения.

Анализ последних исследований, в которых начаты решение проблемы. Свеклосахарный подкомплекс АПК Украины, на протяжении последних двадцати лет, испытал глубокий кризис и, на сегодняшний день, развивается в условиях неопределенности, стремительного роста цен на материальные ресурсы, необходимые для его деятельности, постоянного изменения спроса и цен на сахар на внутреннем и внешних рынках. Все это предопределяет нестабильность размеров площадей посевов, объемов производства сахарной свеклы, повышение ее себестоимости и, соответственно, себестоимости сахара, ведет к низкому уровню рентабельности (в отдельные года — к убыточности) их производства (табл. 1) и, как следствие, к низкому уровню конкурентоспособности сахара и самих предприятий свеклосахарного подкомплекса.

Таблица 1.

Уровень рентабельности производства основных видов сельскохозяйственной продукции в Украине (%%) [14]

Культура	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 к 1990
Зерновые культуры	275,1	85,6	64,8	3,1	7,4	28,7	16,4	7,3	13,9	26,1	9,45
Семена подсолнечника	236,5	170,9	52,2	24,3	20,7	75,9	18,4	41,4	64,7	57,0	24,15
Сахарная свекла (фабричная)	29,5	31,2	6,1	4,8	11,1	-11,	7,1	37,0	16,7	36,5	124,14
Картофель	27,2	34,3	14,0	17,8	56,2	24,7	7,9	12,9	62,1	17,7	62,96

Исследованию проблем семеноводства, селекции, обеспечения качества и объемов производства семян сахарной свеклы посвящены работы многих известных отечественных ученых, среди которых весомое место занимают работы В.М. Балана, В. Бондаря, О.В. Гончарука, Н. Гизбуллина, А. Мацеберы, В. Маласая, О. Тарабрина и др. [1—4].

Исследованию теоретических вопросов, современного состояния и проблем возрождения, стабилизации и повышения эффективности деятельности свеклосахарного подкомплекса, функционирования рынка сахара рассматривали в своих работах В.С. Бондарь, П.П. Борщевский, О.М. Варченко, С.Г. Василенко, В.М. Гейц, О.С. Заец, А.А. Заинчковский, Б.Є. Кваснюк, В.П. Семиноженко, А.В. Фурса, Л.М. Хомичак, А.М. Шпичак, М.М. Ярчук и много других ученых [1: 4, 6—11, 16]. Вместе с тем, организационно-экономические трансформации, которые уже произошли и продолжают происходить в сфере свеклосахарного производства как реакция на смену форм собственности предприятий, перераспределение рынков, глобализацию мировой экономики и влияние этих явлений на динамичность изменений в экономике Украины, нуждаются в углубленном изучении и обосновании предложений относительно возможных путей возрождения и усовершенствования организационно-экономического механизма эффективного функционирования свеклосахарного подкомплекса и его составляющих в современных условиях.

Цель статьи — проанализировать современное состояние, проблемы развития отечественных селекции, семеноводства и производства семян сахарной свеклы, определить причины кризиса

в этой сфере деятельности и возможные направления по созданию условий для возрождения, стабилизации и повышение эффективности их деятельности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Селекция и семеноводство сахарной свеклы, как сфера аграрной деятельности являются сложным агротехнологическим и организационным процессом, который требует высокой квалификации исполнителей, иерархичной соподчиненности и последовательности в осуществлении его научных и производственно-технологических циклов. Их важность определяется тем, что урожайность сахарной свеклы при ее возделывании, прежде всего, определяется качеством семян, так как именно семена являются носителем генетических резервов обеспечения высоких урожаев и сахаристости корнеплодов. Кроме того, стоимость семян занимает в структуре себестоимости выращенных корнеплодов 15—20 %, поэтому качество семян оказывает значительное влияние не только на себестоимость и конкурентоспособность сахарной свеклы как культуры, но и на себестоимость и конкурентоспособность конечного продукта ее переработки — сахара.

Рассматривая современное состояние отечественного семеноводства сахарной свеклы, необходимо отметить, что кризис в свеклосахарном подкомплексе Украины (1996—2002 гг.), низкая эффективность управления и отсутствие действенного контроля и господдержки производства отечественных семян сахарной свеклы, привели к краху отечественной системы семеноводства, которая базировалась на сортах и гибридах отечественной селекции [11]. Сокращение сельхозпредприятиями площади посевов сахарной свеклы, сказалось и на объемах производства семян сахарной свеклы, которые также существенно сократились. Учитывая, что у предприятий свеклосахарного подкомплекса длительный период практически отсутствовали денежные расчеты между производителями семян, семенными заводами, свеклосеющими хозяйствами и сахзаводами, а вместо этого, широко применялись и применяются бартерные или давальческие операции, а также производится расчет готовой продукцией, производственный и экономический эффекты у большинства предприятий подкомплекса, были нулевыми или отрицательными.

Таблица 2.

**Динамика развития семеноводства сахарной свеклы в Украине
а 2005—2011 гг. [10, 11, 14, 17]**

Показатель	Год							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 в % к
Количество хозяйств, которые занимаются	111	68	45	24	8	5	6	5,4
в т. ч. посадочным способом	54	43	22	13	6	3	4	7,4
беспосадочным способом	57	25	23	11	2	2	2	3,5
Площадь семенников, тыс. га	5,80	1,97	2,62	1,30	0,47	0,29	0,11	1,9
в т. ч. посадочным способом	2,90	1,79	0,97	0,39	0,08	0,03	0,02	0,7
беспосадочным способом	2,90	0,18	1,65	0,91	0,39	0,26	0,09	3,0
Урожайность, т/га	1,02	0,91	0,94	1,81	2,31	2,67	1,82	178,4
в т. ч. посадочным способом	0,79	0,89	0,86	0,75	0,81	0,30	1,00	126,6
беспосадочным способом	1,24	1,09	0,99	2,26	2,59	2,91	2,08	167,7
Валовый сбор семян, тыс. т	5,89	1,79	2,46	2,35	1,08	0,77	0,20	3,4
в т. ч. посадочным способом	2,29	1,59	0,83	0,29	0,07	0,01	0,02	0,9
беспосадочным способом	3,60	0,20	1,63	2,06	1,01	0,76	0,18	5,0

Результаты проведенных исследований, свидетельствуют о том, что именно за период 2005—2011 годов произошло резкое — в 18,5 раз уменьшение количества хозяйств, которые занимались производством семян сахарной свеклы. Также, на протяжении нескольких последних лет в Украине резко, больше чем в 50 раз, с 5,8 тыс. га — в 2005 г. до 0,11 тыс. га — в 2011 г., сократились площади под посевами семенников сахарной свеклы. Соответственно, валовый сбор семян сократился, с 5,9 тыс. т до 0,2 тыс. т или в почти в 30 раз. При этом уменьшение, которое состоялось на протяжении периода 2006—2010 гг. можно назвать обвальным (табл. 2). Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что за годы рыночных трансформаций в экономике Украины произошла дезинтеграция системы отечественного семеноводства сахарной свеклы, специализированных семеноводческих хозяйств практически не осталось, а доля семян гибридов сахарной свеклы отечественной селекции в посевах 2013 г. уменьшилась до 18 % [17]. Семеноводство сахарной свеклы подошло до черты, за которой существует реальная угроза полной потери собственного производства семян и появления абсолютной зависимости украинских сельхозпредприятий от поставок семян иностранной селекции.

На наш взгляд, основными причинами этого являются: отсутствие взвешенной экономической политики государства по регулированию внутреннего рынка семян сахарной свеклы, корнеплодов и сахара, низкая (на границе целесообразности) экономическая эффективность их производства. Сокращение спроса на семена свеклы привело к тому, что украинские производители семян прекращают свою деятельность, а это значительно увеличивает риск попадания в Украину карантинных объектов (например, зараженных ризоманией), особенно с семенами кормовых и столовых сортов свеклы, которые практически не обрабатываются средствами защиты растений.

Вышеприведенная динамика количества хозяйств и объемов производства отечественных семян (табл. 2) свидетельствует о том, что иностранные компании имеют значительные возможности и перспективы для полного захвата украинского рынка семян сахарной свеклы. На сегодняшний день, украинские свеклосеющие сельхозпредприятия отдают предпочтение семенам иностранной селекции, даже если их цена значительно превышает уровень цен на аналогичную отечественную продукцию в несколько раз (табл. 3). Результаты проведенного анализа показывают, что удельный вес семян иностранной селекции при проведении посевов сахарной свеклы

с 2005 г. увеличился более чем в 4 раза и в посевах 2012 года составлял уже 82,0 %. В Государственном реестре сортов растений Украины за 2011 г. значилось уже свыше ста сортов и гибридов сахарной, кормовой и столовой свеклы иностранной селекции [12].

При этом необходимо отметить, что семена иностранной селекции имеют определенные преимущества. Так растворимых несахаров в сухом веществе корнеплодов из семян отечественной селекции содержится около 10 %, а иностранной — 1,4 %; мякоти в составе сухого вещества корнеплодов соответственно — 20 %, и 16,8 %. Растения из семян иностранной селекции имеют оптимальный листовой аппарат, на 20 % меньший, чем у растений из семян отечественной селекции, однако более активный в конце вегетации, что положительно влияет на уровень сахаристости корнеплодов.

При переработке сырья на сахарных заводах на показатель выхода сахара существенное влияние оказывает также химический состав корнеплодов, особенно содержание в них калия, натрия и альфа-аминного азота. Корнеплоды из семян иностранной селекции имеют в 2,0—2,5 раза меньший уровень содержания указанных несахаров, что обеспечивает дополнительный выход сахара на уровне 0,64—0,71 абсолютного процента и при урожайности сахарной свеклы на уровне 50 т/га это дает дополнительно 0,34 т/га сахара [2].

Таблица 3.

Использование семян иностранной и отечественной селекции при посевах сахарной свеклы в Украине в 2005—2011 гг. [11, 13, 14, 17]

Показатель	Год							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2012 до 2005,
Площадь, с которой собран урожай сахарной свеклы, тыс. га	624	787	578	377	319	492	516	82,7
Производство сахара с 1 га, т	3,05	3,2	3,23	4,17	3,98	3,1	4,50	147,5
Удельный вес использованных семян сахарной свеклы, %:								
Отечественной селекции	81	72	62	60	30	30	18	22,2
Иностранной селекции	19	28	38	40	70	70	82	4,3 раза

Оптовая цена посевной единицы семян свеклы, Евро: отечественной селекции	20	20	25	30	35	35	35	175,0
Иностранной селекции	60	65	70	75	80	85	90	150,0
Стоимость семян на посев всей площади выращивания свеклы, млн. Евро: отечественной селекции	15,2	17,0	13,4	10,2	5,0	7,75	4,88	32,2
Иностранной селекции	10,7	21,5	23,1	17,0	26,8	43,9	57,12	533,6
Вероятная выгода при использовании семян отечественной селекции на посев всей общей площади, с которой собран урожай, млн. Евро	7,1	14,9	38,9	25,4	21,4	36,9	52,57	7,4раза

Кроме преимуществ по химическому составу корнеплодов, иностранные гибриды сахарной свеклы опережают семена украинской селекции по качеству посевного материала, по урожайности, по величине производства сахара в расчете на 1 га посевов. Семена иностранной селекции имеют высокую всхожесть — 96—100 %, доброкачественность — 95—98 %, а, главное — высокую энергию прорастания. Они, как правило, дражированные, инкрустированные, хорошо защищенные от вредителей и болезней, дают равномерные и одновременные всходы без применения стимуляторов роста. Фактическая урожайность иностранных гибридов в условиях Украины составляет 50—60 т/га [2].

Тем не менее, вместе с преимуществами, иностранные семена имеют и недостатки, например, слабые адаптивные свойства адвентивных (чужих) гибридов к грунтам и природно-климатическим условиям Украины. Гибриды иностранной селекции значительно больше (в 6—15 раз) поражаются паршой и корневыми гнилями, что снижает их технологические свойства при хранении сроком более 2—3 суток. Так при хранении сахарной свеклы больше 3 суток наблюдается загнивание корнеплодов, возникают осложнения при их переработке на всех участках технологического процесса и увеличиваются потери сахара в производстве, в патоке, неучтенные потери. Поэтому иностранные гибриды практически непригодны для продолжительного хранения и нуждаются в организации их переработки «с колес», что в условиях недостаточного уровня технического обеспечения отечественных сельхозпредприятий,

значительного разброса площадей в границах сырьевой зоны заводов, является практически невозможным. Поэтому согласование графиков уборки сахарной свеклы и ее отгрузки на сахарозаводы является значительной проблемой.

Выходом из положения, которое сложилось при производстве семян сахарной свеклы, может быть развитие научной и практической селекционной работы как приоритетного направления, формирование, с учетом природно-климатических условий Украины, эффективной системы организации отечественного семеноводства сахарной свеклы и системы жесткого контроля качества семян в соответствии с требованиями Законов Украины «О семенах и посадочном материале», «О защите прав на сорта растений», «О государственном регулировании производства и реализации сахара» и др. [5].

Восстановление существовавших ранее объемов реализации семян отечественной селекции на украинском рынке, при условии применения реальных цен их реализации, может дать значительную экономию средств производителям фабричной сахарной свеклы и сахара. Так возможная выгода от использования отечественных семян сахарной свеклы вместо импортных, в расчете на посев всей общей площади, с которой был собран урожай в 2011 г., могла бы составить 52,57 млн. евро (табл. 3).

Выводы. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что лишь срочные и кардинальные действия, в том числе и на государственном уровне, могут предотвратить окончательный крах семеноводства сахарной свеклы в Украине и позволят начать эволюционное восстановление его организационной структуры и повышение конкурентоспособности предприятий.

Для стабилизации и урегулирование рынка семян сахарной свеклы в Украине, по нашему мнению, необходимо:

- создать в стране две-три селекционно-семеноводческие фирмы на частной или частно-государственной основе, с полным циклом всего технологического процесса — от выведения гибридов до производства и реализации семенного материала, который был бы способен конкурировать с иностранным хотя бы на территории Украины. Организаторами и инвесторами таких формирований могли бы выступить ведущие украинские вертикально-интегрированные компании по производству сахара: ООО «Астарта-Киев», концерн «Укрпроминвест», агрохолдинг Ukrlandfarming, ООО «Кернел Трейд», Группа компаний «Мечта-Центр», ООО «Панда», ООО «Подольские сахаровары» и другие, а также государство в лице отраслевых институтов и селекционных станций;

- осуществляют государственную поддержку свекловодов в расчете на 1 га посевов сахарной свеклы для производства сахара в пределах квоты «А» лишь при условии выращивания ее из семян гибридов украинской селекции;

- для успешного развития беспосадочного семеноводства в зонах орошаемого земледелия (АР Крым) снизить тарифы на электроэнергию для семеноводческих хозяйств и инвестировать восстановление разрушенных оросительных систем. Внедрение в южных регионах Украины технологии выращивания семян с применением капельного орошения даст семеноводческим предприятиям возможность повысить урожайность семян с 1,8—2,0 т/га до 3,5—4,0 т/га, а затраты воды уменьшить в 6 раз.

Настойчивость и систематичность при проведении предложенных мероприятий позволит возродить отечественное семеноводство сахарной свеклы, поднять эффективность деятельности семеноводческих хозяйств, обеспечить свеклосеющие сельхозпредприятия качественными отечественными семенами, повысить урожайность культуры, что вместе с внедрением интенсивных ресурсосберегающих технологий и созданием аграрно-промышленных формирований, обеспечит повышение эффективности деятельности всего сахарного подкомплекса АПК Украины.

Список литературы:

1. Балан В.М. Біологічні і агротехнічні основи сучасної технології вирощування безвисадкових насінників цукрових буряків / В.М. Балан, О.С. Тарабрін, А.В. Семенов. С: Таврія, 2009. — 240 с.
2. Бондар В.С. Іноземні гібриди цукрових буряків: «за» і «проти». / В. Бондар, Л. Літвіновська // Агробізнес сьогодні. — 2010. — № 4. — С. 30—33.
3. Гончарук А.В. Цукровий буряк: зимостійкість і насіннева продуктивність безвисадкових насінників / А.В. Гончарук. Чернівці: Редакційно-видавничий втіл облполіграфвидага, 1991. — 256 с.
4. Мацебера А.Г. Насіння цукрових буряків: Проблеми теорії та практики виробництва, підготовки та використання насіння: довідник / А.Г. Мацебера, В.М. Маласай. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф»», 2007. — 180 с.
5. Закон України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру» № 758-XIV від 17.06 1999 р [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — URL: <http://www.rada.ua/> дата звернення к ресурсу 09.09.2013.
6. Розвиток харчової промисловості. монографія / М.П. Сичевський, І.В. Кузнєцова, М.М. Ярчук, Н.О. Лукашенко // К.: ІАЕ НААН, 2010. — 292 с.

7. Саблук П.Т. Цукробурякове виробництво в Україні: монографія/За ред. П.Т. Саблука та М.Ю. Коденської// К.: ІАЕ НААН, 2008. — 388 с.
8. Хомичак Л.М. Передові технології — запорука ефективного виробництва бурякового цукру в Україні/ Хомичак Л.М., Василенко С.М./ Цукор України — 2012. — № 3. — с. 20—22.
9. Фурса А.С. Ринок цукрового виробництва в Україні. — Економіка АПК, — 2012, — № 5, — с. 36—42.
10. Шнипко А.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипко; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. К., 2009. — 456 с.
11. Ярчук М.М. Реструктуризація цукробурякового виробництва в Україні / М.М. Ярчук // Економіка АПК. — 2008. — № 5. — С. 59—61.
12. Ярчук М.М. Аналітична інформація про підсумки роботи Національної асоціації цукровиків України в 2011 р. / М.М. Ярчук //Матеріали науково-технічної конф. цукровиків України «Цукровий бізнес в умовах національного та світового ринку» К.: «ЦукорУкраїни», 2009. — С. 79—111.
13. Державний реєстр сортів рослин України на 2011 рік. К.: ТОВ «Альфа», 2011. — 262 с.
14. Статистичний щорічник України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> дата обращения к ресурсу 06.09.2013.
15. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2011 р [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> дата обращения к ресурсу 06.09.2013.
16. Конкурентоспроможність української економіки / За ред. Акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. К.: Фенікс, 2007. — 556 с.
17. Оперативно-статистичні матеріали цукровиків України» Бурякоцукровий комплекс України» К: «Цукор України», 2013. — 201 с.

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ МОДЕЛИ GE/MCKINSEY

Машевская Оксана Владимировна

*аспирант, Самарский государственный технический университет,
г. Гомель*

E-mail: omachevskaya@gmail.com

MICROECONOMIC APPROACH TO THE GE/MCKINSEY MODEL ANALYSIS

Mashevskaya Oksana Vladimirovna

*graduate student, Samara state technical university,
Gomel*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена модель GE/McKinsey (представлена матрица) и в анализируемой матрице привлекательность рынка сравнивается с рыночными структурами: олигополией, монополистической конкуренцией и совершенной конкуренцией.

ABSTRACT

The article considers the GE/McKinsey model, the matrix of model and appeal of the market is made is compared to market structures: oligopoly, monopolistically competition and perfect competition.

Ключевые слова: стратегия, сильные и слабые стороны, портфельный анализ, сила бизнеса, привлекательность рынка, инвестиции, конкурентные преимущества, рыночные модели (совершенная конкуренция, олигополия, монополистическая конкуренция).

Keywords: strategy, business force, appeal of the market, portfolio analysis, investment, competitive advantages, market models (perfect competition, oligopoly, monopolistically competition).

Любая компания нуждается в выверенной стратегии, однако существует множество моделей, способных вывести компанию на траекторию экономического роста и значительного уровня рентабельности, и стратегии, позволяющие «держаться на плаву». Какой из предложенных вариантов выберет фирма, решают стратегические

менеджеры компании, которые умеют лавировать в сложившихся конкурентно-рыночных условиях.

Что бы оценить свои текущие возможности и перспективы развития, составляется матрица (модель) поведения фирмы на рынке, желательно учитывавшая, все сильные и слабые стороны фирмы в общем портфельном анализе. Часто для сравнительного анализа, при наличии значительного числа бизнес-единиц (подразделений компании) или широкого перечня продуктовой линейки применяется модель **GE/McKinsey**, которую мы возьмем за основу (цель) нашего исследования.

Модель **GE/McKinsey** направлена на оценку прибыльности компании в будущем и определяет отдачу от инвестирования, и на основании проводимого анализа позволяет диагностировать возможность дополнительного вливания инвестиций на текущий момент времени. Start up модели являлось то, что она позволяла сравнивать не только прибыльность подразделений головной компании, но и стратегические позиции совершенно разных типов бизнеса корпорации. Данное преимущество было оценено и используется по настоящее время на всех уровнях компании: на корпоративном уровне анализируются элементы бизнес-портфеля, а на уровне подразделений (бизнес-единиц) — отдельные товары или их группы.

Представим матрицу, которая характеризует привлекательность рынка (ось X — абсцисса) для данного вида бизнеса (ось Y — ордината). В результате соединения ряда позиций имеем девятисекторную матрицу, каждая позиция которой отражает эффективность (рентабельность) бизнеса на данном рынке в разных конкурентных условиях в краткосрочной перспективе.

Таблица 1.

Матрица модели GE/McKinsey [3, с. 35]

СИЛА БИЗНЕСА ↓	ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА		
	ВЫСОКАЯ	СРЕДНЯЯ	НИЗКАЯ
ВЫСОКАЯ	Удержание и упрочнение позиций (1.1)	Выборочный сбор урожая или инвестирование (1.2)	Сбор урожая (1.3)
СРЕДНЯЯ	Инвестиции в рост (2.1.)	Сегментирование и выборочное инвестирование (2.2.)	Сбор урожая под присмотром (2.3)
НИЗКАЯ	Выборочное инвестирование или уход с рынка (3.1.)	Контролируемый уход или сворачивание инвестиций (3.2)	Уход с рынка или ослабление конкурентов (3.3.)

В анализируемой матрице привлекательность рынка, сравним с рыночными структурами, такими как олигополия и монополистическая конкуренция, поскольку привлекательность рынка, на наш взгляд, имеет те же количественные и некоторые качественные параметры, аналогичные параметрам рыночных структур: — размер рынка, занимаемый фирмой, — объем прибыли, получаемой в результате хозяйственной деятельности, — динамика чистой прибыли фирмы и отрасли, скорость возврата инвестиций, — рост объема продаж фирмы, изменчивость доли рынка и технологии, уровень конкуренции, эффективное распределение ресурсов, т. е. создание необходимых потребителям товаров при условии, что цена равна предельным издержкам ($P=MC$), и др.

Высокая привлекательность рынка (колонка 1) сравнима, на наш взгляд, с олигополией, поскольку данная рыночная структура имеет немногочисленность фирм в отрасли, которые формируют 50 % и более процентов продаж. Предлагаемый товар фирмой может быть как дифференцирован, так и стандартизирован. При вступлении в отрасль существуют экономические и юридические барьеры (контроль над сырьем, являющимся стратегическим для отрасли; высокие расходы на рекламу; патентование технологии или лицензирование). Взаимозаменяемость фирм, вынуждает каждую фирму данной отрасли, принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов при формировании своей экономической стратегии, при условии что некоторые фирмы могут влиять на рыночную цену, благодаря значительно-занимаемой доли рынка. Таким образом, отдельная фирма, проводя свою ценовую политику, будет вынуждена учитывать возможную реакцию со стороны конкурентов, имея при этом достаточно высокую рентабельность и доходность.

Итак, квадрат 1.1 — характеризуется сохранением, удержанием и возможностью расширить (увеличить), имеющиеся позиции на рынке, является одним из приоритетных объектов инвестирования. Данная характеристика для компании возможна только при сильных стимулах и заинтересованности находится в данном сегменте рынка, то есть основным стимулом для фирмы будет являться получение в данном сегменте значительного уровня прибыли и ее максимизация. Предположим, что фирма занимает лидирующее положение и имеет значительную долю рынка и, таким образом, будет являться лидером в отрасли. Примером могут служить операторы сотовой связи России, где лидирующее положение по числу абонентов (на 30 июня 2013 было — 71 687 898 чел.) занимает МТС. __Проиллюстрируем это графически (рисунок 1).

Фирма-лидер будет стремиться диктовать условия в установлении цены, поскольку она занимает доминирующее положение на рынке. Конкуренты же будут следовать за лидером, и воспринимать цену фирмы-лидера как рыночную для данного сегмента.

Ценовой лидер определяет кривую спроса на свою продукцию $D_{\text{лид.}}$, как разность между отраслевым спросом D и предложением конкурентов (последователей) S_n . При этом предложение конкурентов будет равно сумме предельных полезностей всех фирм отрасли — $\sum MC_n$.

Руководствуясь правилом максимизации прибыли: предельный доход равен предельным издержкам ($MR_{\text{лид.}}=MC_{\text{лид.}}$), лидер установит цену $P_{\text{лид.}}$. Фирмы конкурентного окружения отраслевого рынка принимают цену лидера в качестве равновесной рыночной цены. Таким образом, предложение ценового лидера достаточно велико $Q_{\text{лид.}}$, а остальных фирм отрасли $Q_{\text{кон.}}$. Если в отрасли появляется фирма с более сильными конкурентными преимуществами, и возможностью диктовать условия в отрасли, то она вытесняет лидера и сама занимает его место.

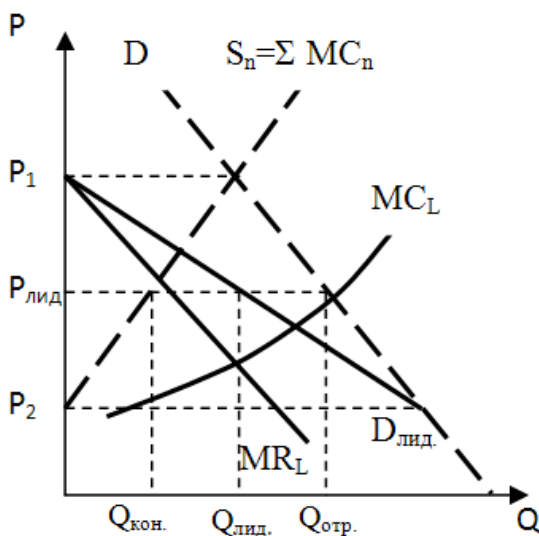


Рисунок 1. Максимизация прибыли и определение цены фирмы-лидера [7]

Квадрат 2.1 — характеризуется вложением средств в рост компании. Для этого фирма привлекает инвестиции, демонстрируя экономическую прибыль, которая позволяет усилить свои конкурентные преимущества перед другими фирмами, и делает попытки минимизировать и устранить слабые стороны своего функционирования. Примером в России может служить дуополия на рынке банковских услуг таких игроков, как Сбербанк и ВТБ, на долю которых приходится 60—70 % всех вкладов, прибыли других банков остаются весьма незначительными [8]

Проиллюстрируем это на модели А. Курно (рисунок 2). Данная модель имеет ряд допущений: — каждая из фирм отрасли принимает решения по объёму выпуска одновременно с конкурентами и независимо друг от друга, учитывая постоянный объём выпуска конкурента; — фирмам данной отрасли известна кривая рыночного спроса.

Например, фирма (I) начинает производство и первое время она оказывается монополистом, производя какое то количество Q_1 продукции. Предлагаемый объём продукции при цене (P) позволяет фирме максимизировать прибыль, поскольку $MR=MC$.

Учитывая количество выпущенной продукции Q_1 и цену (P), эластичность рыночного спроса первой фирмы равна единице, а валовая (совокупная) выручка (TR) достигает максимума.

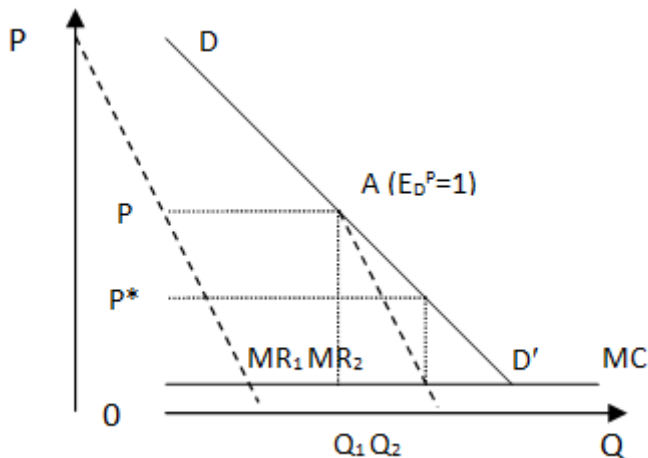


Рисунок 2. Модель дуополии Курно [7]

Появление фирмы (II) приводит к тому, что объём выпуска сдвигается вправо на Q_1Q . Фирма (II) воспринимает участок AD' рыночного спроса (DD') как кривую остаточного спроса, при этом ей соответствует кривая предельного дохода (MR_2) фирмы (II). Объём производства второй фирмы (II) будет равен половине неудовлетворённого спроса фирмы (I), т. е. (Q_1Q_2), что представляет возможность второй фирме максимизировать прибыль, и тогда ее выпуск составит $\frac{1}{4}$ часть всего рыночного объёма.

Равновесие в модели Курно покажем через кривые реакции, отражающие объём выпуска одной фирмы по отношению к другой (при условии, что дан объём выпуска конкурента).

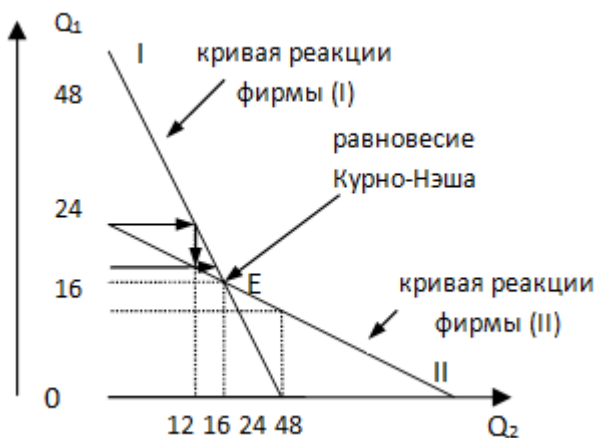


Рисунок 3. Кривые реагирования

Стремясь к равновесию, каждая из анализируемых фирм, устанавливает некоторый объём производства, соответствующий своей собственной кривой реакции. В силу этого равновесный объём производства находится на пересечении двух кривых реакции (равновесие Курно).

При равновесии Курно каждая фирма устанавливает объём производства, максимизирующий собственную прибыль, при определённом объёме выпуска конкурента. Таким образом, у фирм в данной рыночной структуре очень слабый стимул к изменению своего объёма производства, у игроков снижаются стимулы к изменению своего

поведения, и сила бизнеса уменьшается (по отношению к квадрату 1.1), хотя рынок все так же остается привлекательным.

Квадрат 3.1 — Выборочное инвестирование или уход с рынка. По теории стратегического менеджмента цель фирмы, находящейся в данном квадрате заключается в поиске новых ниш рынка, в узкой специализации и поиске предложений о продаже бизнеса.

На наш, взгляд, здесь существует некоторое противоречие: модель предполагает выборочное инвестирование, направленное на усиление конкурентных преимуществ и в тоже время ищет выгодное предложение о продаже бизнеса, если головная компания не посчитает нужным инвестировать в данную бизнес-единицу. Тогда возникает вопрос целесообразности инвестирования на данном сегменте вообще. Если сила бизнеса становится слабее, то целесообразно предположить, что снижаются стимулы: уменьшается размер прибыли, растут средние издержки (издержки на единицу выпущенной продукции), снижается производительность труда из-за физически или морально устаревшего оборудования, и т. д.

Вторая колонка матрицы, на наш взгляд, может быть представлена монополистической конкуренцией. Каждая фирма отрасли обладает относительно небольшой долей рынка, имея ограниченный контроль над рыночной ценой, отсутствием взаимозависимости фирм в отрасли и дифференциацией продукта, т. е. привлекательность рынка в данных условиях можно оценить как среднюю.

Фирма в условиях монополистической конкуренции, может обладать высокой (большой) силой бизнеса, получая при этом высокий уровень экономической прибыли, максимизируя ее. Фирма так же может получать нормальную прибыль, при нулевой экономической прибыли, что соответствует средней силе бизнеса (квадрат 2.2). И ситуация (квадрат 3.2.), когда фирма (или бизнес-единица) обладает низкой силой бизнеса, т. е. фирма вынуждена минимизировать издержки, и в долгосрочном периоде если ситуация не изменится фирма будет вынуждена покинуть данную отрасль и рынок.

Фирмы в условиях монополистической конкуренции обладают относительной рыночной властью, зависимой от степени дифференциации её продукта по сравнению с конкурентами. Поэтому анализируемая фирма является «искателем цены», сталкивающаяся с убывающей кривой спроса. Тенденция к убыванию кривой спроса объясняется незначительными отличительными особенностями продукта от товаров конкурентных фирм. Деля рынок с множеством

небольших фирм, у анализируемой фирмы привлекательность рынка средняя. Вход на данный сегмент рынка новых фирм не ограничен, что объясняется небольшим эффектом масштаба и размером первоначального капитала.

Значимой отличительной чертой данной рыночной структуры является неценовая конкуренция, основными методами которой являются:

- **Дифференциация продукта.** Означает, что потребитель может рассчитывать на достаточно широкий ряд и ассортиментный перечень стилей, марок, качества любого продукта. Минусом является то, что разнообразие ассортимента может достичь уровня, не соответствующего разумному потребительскому выбору (трудность выбора), и покупая товар, потери времени будут невосполнимы;

- **Реклама продукта.** Успешно проведенная рекламная компания, позволяет фирме увеличить свою долю рынка и сформировать предпочтение потребителями своей продукции, т. е. фирма надеется, что проводимая рекламная компания увеличит спрос и одновременно уменьшит ее ценовую эластичность. Минусом является то, что дополнительные издержки на рекламу способствуют значительному росту общих издержек;

- **Совершенствование продукта.** Конкуренция, в том числе и продуктов является стимулом внедрения технических нововведений и инноваций, что ведет к улучшению качества продукта в долгосрочном периоде. Так, успешное совершенствование продукта одной фирмой стимулирует конкурентов искать аналог или превзойти ее. Прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших улучшений. В противном случае — бездействие приводит к убыткам. Минусом является то, что часто многие улучшения продукта в большей степени являются кажущимися, чем фактическими.

Итак, квадрат 1.2 — **Выборочный сбор урожая или инвестирование.** Основной целью фирмы, находящейся в данном квадрате будет являться желание максимизировать прибыль, поиск новых сегментов и инвестирование в растущие сегменты. Инвестирование позволит фирме усилить их конкурентные преимущества, обеспечит должный уровень прибыльности за счет снижения издержек и повышения производительности.

Кривые спроса и предельного дохода в данных конкурентных условиях будут зависеть от эластичности кривых спроса и предельного дохода фирмы, на которые в свою очередь, будет влиять число конкурентов (большое количество конкурентов будет способствовать

эластичность спроса) и от степени дифференциации, эластичность спроса будет наблюдаться при меньшей степени дифференциации.

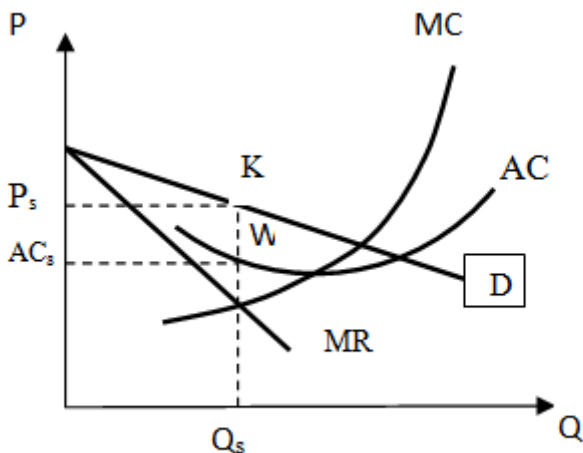


Рисунок 4. Максимизация прибыли фирмы монополистического конкурента в краткосрочном периоде [6, с. 147]

При условии убывающей кривой спроса, фирма, оптимизирует своё предложение при объёме выпуска Q_s , определяемого пересечением кривых предельных издержек и предельного дохода, и цене P_0 . В краткосрочном периоде фирма будет максимизировать прибыль (прямоугольник P_sKWAC_s) если цена P_s превышает средние общие издержки AC .

Квадрат 2.2 — Стратегия сегментирования и выборочное инвестирование. Ситуация, когда только за счет грамотной стратегии дифференциации — создавая и развивая прибыльные сегменты, создавая экономические барьеры для входа конкурентов на эти сегменты бизнес-единицы могут улучшить свои результаты. В тоже время фирма стремиться к выборочному инвестированию. Например, выборочное инвестирование в сильные стороны деятельности и укрепление наиболее уязвимых сторон позволит фирме работать безубыточно, то есть получать хотя бы нормальную прибыль, поскольку экономическую прибыль получать в данных условиях постоянно достаточно сложно.

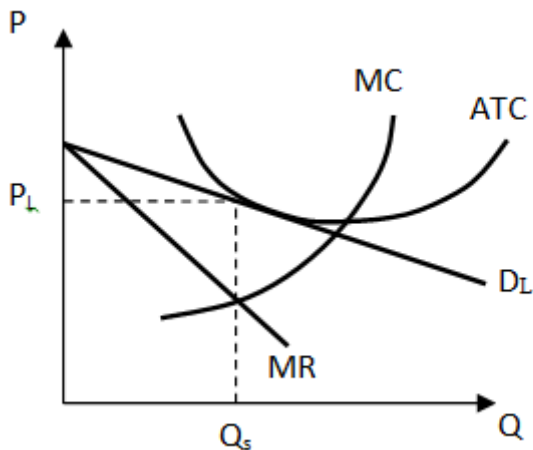


Рисунок 5. Получение фирмой монополистического конкурента нормальной прибыли

В условиях монополистической конкуренции, вход на рынок не заблокирован, и любой размер экономической прибыли будет стимулировать вступление на рынок новых фирм. Данная же фирма при увеличивающейся конкуренции будет терять свою долю реализации на рынке, и её кривая спроса сместится вниз, что обеспечивает фирме прибыль на уровне нормальной.

Проведенный анализ модели показал, что наряду с положительными сторонами, существуют достаточно весомые неточности (недостатки) модели.

1. Модель находится в большой зависимости от субъективного мнения экспертов при ее составлении. К тому же деление силы бизнеса на низкую, среднюю и высокую, на наш взгляд, так же достаточно субъективно, поскольку нет четко количественно очерченных критериев выделения данных параметров.

2. Нахождение места фирмы в матрице и дальнейшая стратегия для нее носит рекомендательный характер. И не определяет, какие из стратегических решений следует предпочесть, менеджер опять-таки должен положиться на собственное субъективное мнение и накопленный опыт.

3. Стратегия компании позволяет фирме занимать ту или иную нишу на рынке с целью получения высокого уровня доходности, однако ни одна из стратегий не учитывает все рекомендуемые

параметры. Поэтому при функционировании фирмы следует исследовать вспомогательные стратегии в производстве, маркетинге, финансах, применении рабочей силы, поскольку одновекторность стратегии не является аксиомой.

4. Лучшей стратегией является та, которая не требует радикальных изменений, однако если изменятся тенденции мирового, а соответственно и внутреннего рынков, что повлечет изменение в действиях игроков, сможет ли данная модель учитывать подобные изменения?

5. Можно утверждать, что при проводимом анализе присутствует вероятность получить неоднозначные результаты, в силу того, что будет положено в основу категории «привлекательность рынка». Например, если учитывать те критерии, как сделали мы выше, выделив рыночные структуры (их конкурентные преимущества, относительный размер, относительную доходность, дифференциацию товара, вход и выход с рынка), или же учитывать только товары, а может только конкретные ниши, в которых представлены позиции компании?

В заключении хотелось бы отметить, что несмотря на ряд преимуществ модели и недостатков, она позволила проводить сравнительный анализ стратегических позиций и направлений деятельности организации, проанализировать, какое влияние на прибыль могут оказать дополнительные инвестиции в конкретный вид бизнеса в краткосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 122 с.
2. Ефремов В.С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель Shell/DPM // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. — № 3.
3. Кучугин Н.Л. Методы стратегического анализа. Учебное пособие М.: МЭСИ, 2007. — 71 с.
4. Масленников П.В., Плешкова Н.А., Подзорова Г.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие в двух частях. Часть 1. — Кемерово, 2006. — 95 с. (модель GE/McKinsey, стр. 46—57).
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. — 2-ое изд., изм. — М.:Изд-во НОРМА (Издательская группа НОРМА — ИНФРА*М), 2000. — 572 с.
6. Сломан Дж. Основы экономики: Учеб. / пер. с англ. Е.А. Нильсон, И.Б. Руберт. — М.: Изд-во Проспект, 2004. — 568 с.

7. Экономика (микро, макро). Пособие для студентов специальности «Товароведение и экспертиза товаров». — Гомель: БТЭУ, 2011 — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.i-bteu.by/ru>. — (дата обращения 03.08.2013).
8. Charles Clover (Чарльз Кловер). Россия: государственная дуополия сохраняет свои позиции ("The Financial Times", Великобритания) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://inosmi.ru/world/20130512/208906139.html> — (дата обращения 18.09.2013).

СЕКЦИЯ 7.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

РАЗРАБОТКА ФОРМАЛИЗОВАННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРИМЕРЕ УЗЛА ОБОРОТНОЙ ВОДЫ N-595 ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»

Деревяшкин Александр Валерьевич

*магистр, Академия государственной службы и управления
при президенте Республики Башкортостан,
г. Салават*

E-mail: dav05111988@rambler.ru

DEVELOPMENT OF FORMALISED MANAGEMENT MODEL OF ENERGY SAVING FOR CIRCULATING WATER SITE EXAMPLE N-595 OF OJSC "GAZPROM NEFTEHIM SALAVAT"

Aleksandr Derevyashkin

*master, Academy of public service and administration
under the President of the Bashkortostan Republic,
Salavat*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются разработка модели энергосбережения узла оборотной воды N-595 цеха №11 нефтеперерабатывающего завода ОАО «Газпром нефтехим Салават» с последующим сокращением потреблением электроэнергии на 30 %. Энергосбережение в современной России является одной из острейших проблем не только отдельно взятого предприятия, но и всех отраслей промышленности нашей страны.

ABSTRACT

The article deals with the development of energy-saving model site of recycled water № 595 Workshop №11 oil refinery OJSC "Gazprom neftehim Salavat", with consequent reduction of energy consumption at 30 %. Energy saving in Russia is one of the most acute problems not only individual enterprises, but also all industries of our country.

Ключевые слова: экономика, энергосбережение, модель, компенсация, анализ.

Keywords: economics, energy conservation, model, compensation, analysis.

На сегодняшний день разработано большое количество методов построения формализованных моделей и концепций построения систем управления. Методы построения моделей предприятий можно разделить на структурные и объектно-ориентированные. Каждая из этих групп методов включает в себя несколько вариантов конкретных методик. Модель, построенная с применением структурных методов, представляет собой иерархический набор диаграмм, графически изображающих выполняемые системой функции и взаимосвязи между ними. Для разработки формализованной модели управления энергосбережением исследуемого объекта воспользуемся структурным методом разработки. В диаграммы формализованной модели может включаться текстовая информация для обеспечения точного определения содержания функций и взаимосвязей. Использование же графического представления процессов, существенно повышает наглядность модели и облегчает процесс ее восприятия.

По данным министерства энергетики Российской Федерации энергоёмкость ВВП России примерно в 2,5 раза выше среднемирового уровня и в 2,5—3,5 раза выше, чем во многих других странах, при этом, доля затрат на электроэнергию в себестоимости продукции составляет 30—40 %, что значительно превышает показатели западноевропейских стран. Становится очевидным, что повысить конкурентоспособность можно снижая издержки производства. Только для приведения в действие различных электроприводов на производстве используется до 75 % от всей потребляемой электроэнергии [1]. Суммарное энергопотребление России в 2007 году составило порядка 990 миллионов тонн условного топлива. При внедрении энергосберегающего и энергоэффективного оборудования до уровня развитых стран Европы, энергопотребление снизилось

бы до величины 650 миллионов тонн условного топлива. Другими словами, потеря электроэнергии составляет около 35 %.

Согласно статье 4 федерального закона № 261 от 23 ноября 2009 года «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» правовое регулирование в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности основывается на следующих принципах:

- эффективное и рациональное использование энергетических ресурсов;
- поддержка и стимулирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- системность и комплексность проведения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;
- планирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- использование энергетических ресурсов с учетом ресурсных, производственно-технологических, экологических и социальных условий [3].

Энергосбережение и повышение энергетической эффективности следует рассматривать как один из основных источников будущего экономического роста. Однако до настоящего времени этот источник был задействован лишь в малой степени.

Анализируя состояние электроэнергетики ОАО «Газпром нефтехим Салават», можно сделать вывод, что предприятие обладает огромным не использованным потенциалом в энергосбережении и причины этого очевидны: устаревшая материально-техническая база, отсутствие масштабного внедрения энергосберегающих технологий. Задачами исследовательской работы являются:

- разработка наиболее эффективных и оптимальных управленческих решений в области энергосберегающих технологий для исследуемого объекта;
- определение показаний функционирования объекта для анализа и корректировки эффективности работы системы после внедрения энергосберегающих технологий;
- разработка модели управления и объективной оценки потребляемой электроэнергии, анализ внешних факторов, влияющих на энергосбережение исследуемого объекта.

Узел оборотной воды Н-595 цеха № 11 включает в себя две системы охлаждения технологической воды, которая в свою очередь является не заменимым участником технологического процесса

любого нефтеперерабатывающего, нефтехимического предприятия. Согласно регламенту УОВ-595, охлажденная вода не должна превышать температуры в 25° С. Режим работы узла оборотной воды является постоянным и бесперебойным, как и технологический процесс любого нефтеперерабатывающего или нефтехимического предприятия.

По системе №1 из резервуара охлажденная вода насосами подается на технологические установки ГО-3, ГО-4, Л-35/11-1000, Л-35/6 НПЗ ОАО «Газпром нефтехим Салават». По второй системе охлаждения воды, технология работы полностью идентична системе 1 и из резервуара охлажденная вода насосами подается на технологические установки ГО-3, ГО-4, Л-35/11-1000, Л-35/6, ОГ и КГ, АГФУ-2 НПЗ ОАО «Газпром нефтехим Салават».

Питание всех электроприемников УОВ-595 по уровню напряжения 6 кВ осуществляется от распределительной трансформаторной подстанции РТП-19 РУ-6 кВ, а по уровню напряжения 0,4 кВ от двух комплектных распределительных подстанций КТП-1 и КТП-2 при РТП-19.

Узел оборотной воды был введен в эксплуатацию в 1972 году и учитывая режим работы электродвигателей s1 (постоянный) и устаревшую материально-техническую базу, остро встает вопрос отсутствия энергосберегающих технологий и энергосбережения. Внедрение современных энергосберегающих технологий способно сократить потребление электроэнергии до 30—40 %, при этом, как правило, существует возможность внедрения новых технологий без обновления материально-технической базы. Для УОВ-595 можно с уверенностью реализовывать потенциал на сокращение потребления электроэнергии до 30 %. Кроме того, сокращение потребления электроэнергии скажется положительно не только с экономической точки зрения, но и с технической — разгрузка распределительных сетей. Для решения поставленных задач, необходимо переходить ко второй стадии принятия управленческого решения — выработки решений.

Проведя операционный бенчмаркинг по применению энергосберегающих технологий на узлах оборотной воды по опыту развитых нефтеперерабатывающих стран, можно сделать вывод о целесообразности внедрения:

- системы компенсации реактивной мощности на КТП-2 при РТП-19;
- системы частотного регулирования скорости электродвигателей вентиляторов градирен № 1,2,3,5,6.

В состав узла оборотной воды УОВ-595 цеха № 11 входят 4 действующие градирни (с 2014 года — 5 градирен), каждая из которых оснащена тремя вентиляторами. Приводом для вентиляторов градирен являются электродвигатели типа ВАСО 15-23-24 и ВАСВ 16-20-40, механическая мощность на валу каждого электродвигателя составляет 75 кВт. Системы охлаждаются двумя градирнями: система № 1 — градирни № 5 и № 6, система № 2 — градирни № 1 и № 2 (градирня № 3 вводится в эксплуатацию).

Компенсация реактивной мощности в настоящее время является немаловажным фактором позволяющим решить вопрос энергосбережения и снижения нагрузок на электросеть. По оценкам отечественных и ведущих зарубежных специалистов, доля энергоресурсов, и в частности электроэнергии занимает значительную величину в себестоимости продукции.

Асинхронные двигатели потребляют до 60—65 % всей реактивной мощности нагрузок энергосистемы. По принципу действия асинхронный двигатель подобен трансформатору. Как и в трансформаторе, энергия первичной обмотки двигателя (статора) передаётся во вторичную (ротор) с помощью магнитного поля.

С учетом того, что все электродвигатели вентиляторов не имеют автоматизированного электропривода, и регулировка охлаждения воды с помощью вентиляторов осуществляется их поочередным включением в работу, предлагается внедрить для экономии электроэнергии частотно-регулируемый электропривод. Для внедрения частотно-регулируемого электропривода не требуется замена стандартного электродвигателя. По данным европейских экспертов стоимость среднего электродвигателя в пять раз меньше стоимость энергии потребляемой им за год. Гибкость изменения частоты вращения автоматизированного электродвигателя позволяет экономить в среднем до 20—30 % потребляемой электроэнергии.

На данный момент система компенсации реактивной мощности реализована на КТП-1 при РТП-19. Суммарная мощность динамического оборудования КТП-2 представлена в таблице № 1 и составляет 1165 кВт (секция I и II). Все динамические электроприемники КТП-2 асинхронные электродвигатели и работают в продолжительном режиме s_1 , что является основанием для компенсации реактивной мощности.

Таблица 1.

Электроприемники КТП-2 при РТП-19

Позиционное обозначение	Мощность, кВт	Коэффициент мощности	Источник питания
В-3 (градирня № 1)	75	0,68	КТП-2 секция II
В-2 (градирня № 5)	75	0,68	КТП-2 секция II
В-2 (градирня № 6)	75	0,68	КТП-2 секция II
В-3 (градирня № 6)	75	0,68	КТП-2 секция II
Н-5	160	0,86	КТП-2 секция II
$\Sigma P_{\text{секция II}} = 460 \text{ кВт}$			
В-1 (градирня № 6)	75	0,68	КТП-2 секция I
В-1 (градирня № 1)	75	0,68	КТП-2 секция I
В-2 (градирня № 1)	75	0,68	КТП-2 секция I
Н-1	160	0,86	КТП-2 секция I
Н-2	160	0,86	КТП-2 секция I
Н-4	160	0,86	КТП-2 секция I
$\Sigma P_{\text{секция I}} = 705 \text{ кВт}$			

В результате расчета необходимой мощности конденсаторной установки для достижения $\cos\varphi=0,98$ на каждой из секций КТП-2, получаем: КТП-2 секция II—326,4 кВар, КТП-2 секция I—385,2 кВар. Общая экономия электроэнергии после внедрения конденсаторных установок по секции II за год составит 5,8 %, по секции I—5,07 %.

Для примера расчета окупаемости конденсаторных установок примем электродвигатели секции II КТП-2. За 2012 год общая затраченная энергия составила 1 444 285 кВт·ч, что соответствует финансовым затратам в 3 315 414 рублей. Экономия при внедрении конденсаторной установки только на секции II КТП-2 составит 192 294 рубля. Данный анализ подтверждает окупаемость конденсаторной установки за семь месяцев эксплуатации.

Факторами, оказывающими влияние на окупаемость данных систем, являются: изменение цены на электроэнергию, загруженность электроприёмников КТП-2. При этом, изменение цены на электроэнергию может оказывать как положительный, так и отрицательный эффект, так как, экономия электроэнергии будет всегда постоянной и составлять до 6 % от общего потребления ежегодно. Таким образом, повышение цен на электроэнергию позволит больше экономить в рублях и скажется на уменьшении срока окупаемости внедрения данной системы.

Применение автоматической установки компенсации реактивной мощности позволяет решить ряд проблем: снизит загрузку силовых трансформаторов (при снижении потребления реактивной мощности снижается потребление полной мощности); обеспечит питание нагрузки по кабелю с меньшим сечением (не допуская перегрева изоляции); за счет частичной токовой разгрузки силовых трансформаторов и питающих кабелей появится возможность подключить дополнительную нагрузку; позволит избежать глубокой просадки напряжения на линиях электроснабжения удаленных потребителей; исключается появление в сети перенапряжения, т. к. нет перекомпенсации, возможной при использовании нерегулируемых конденсаторных установок.

Проведем анализ внедрения и технико-экономического обоснования системы частотно-регулируемого привода. В холодное время года охлаждение тепловой воды осуществляется естественным способом, при этом падение температуры составляет 4—6° С. Включение одного из шести вентиляторов системы охлаждения воды необходимо при средней суточной температуре -2° С. Выход на полную мощность охлаждения системы производится включением в работу 5—6 вентиляторов одной из систем при средней суточной температуре +20° С.

Таблица 2.

Анализ работы электродвигателей за 2012 год

Система № 1		
Количество одновременно работающих вентиляторов	Количество дней отработанных за 2012 год	Затраченная электроэнергия, МВт·ч
1	36	74,057
2	59	242,742
3	3	18,514
4	12	98,742
5	37	385,142
6	17	209,828
Система № 2		
1	25	51,428
2	25	102,856
3	21	129,6
4	32	263,314
5	9	92,571
6	86	1061,485

Существенная разница в потребляемой электроэнергии между системами № 2 и № 1 связаны с капитальным ремонтом градирни № 5 и простоем в работе до 24.06.2012 года. Анализ работы систем охлаждения воды за прошлый год показывает, что по системе № 1 количество дней с возможностью экономии электроэнергии составило 110, а по системе № 2—103 дня.

Для примера: по системе № 2 в 2012 году одновременная работа трех из шести вентиляторов наблюдалась в течении 21 дня и затратила 129,6 МВт·ч энергии. Если на этот же период времени одновременно включить в работу все шесть вентиляторов с частотой вращения 30 % от номинального, то экономия энергии только за 21 день работы по одной системе составит 51,84 МВт·ч, что соответствует экономии в 119 000 рублей. Внедрение ЧРП на каждый вентилятор градирни потребует общих капитальных вложений в 2 000 000 рублей, окупаемость составит 1,5—2 года в зависимости от климатических условий. Изменение частоты вращения вентиляторов и как следствие контроль температуры охлажденной воды можно осуществлять не только в холодное время года, но и в ночное время суток, что является дополнительной экономией электроэнергии. Наряду с этим частотно-регулируемый привод дает ряд дополнительных преимуществ:

- экономию тепла в системах горячего водоснабжения за счет снижения потерь воды, несущей тепло;
- возможность создавать при необходимости напор выше номинального;
- уменьшение износа основного оборудования за счет плавных пусков, устранение гидравлических ударов, снижение напора;
- снижение шума;
- возможность комплексной автоматизации систем;
- возможность оптимизации выбора оборудования и его комплектной поставки [2].

Единственными угрозами при расчетах срока окупаемости внедрения энергосберегающих технологий является рост цен на электроэнергию (экономия в процентах описанных выше будет происходить в любом случае), вероятностные внешние факторы (брак продукции, аварийные остановки электроприемников УОВ-595 и т. д.). На срок окупаемости, как в большую, так и в меньшую сторону будут оказывать климатические условия во время эксплуатации.

Модель управления энергосбережением УОВ-595 цеха № 11 нефтеперерабатывающего завода ОАО «Газпром нефтехим Салават» представлена на рисунке 1.

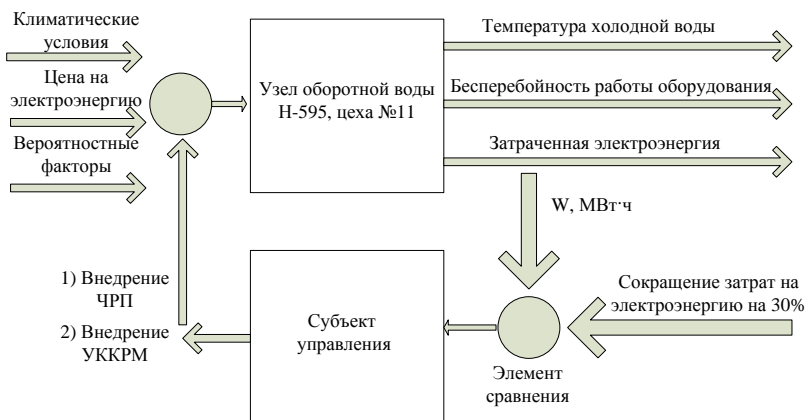


Рисунок 1. Модель управления энергосбережением УОВ-595

Элемент сравнения позволяет отслеживать в режиме реального времени экономию электроэнергии и при необходимости вносить корректировки в изменение частоты вращения электродвигателей вентиляторов. Общее потребление электроэнергии за 2012 год УОВ-595 будет являть базисом в данной модели управления, именно данный показатель станет плановым при понижении его значения на 30 %. Элемент сравнения выполнен на базе автоматизированной системы управления электроснабжением (счётчики учета активной энергии, АСУ Нева). Достижение поставленных целей произойдет при равенстве фактических и плановых показателей потребления электроэнергии ($W_{\text{факт}} = W_{\text{баз}} \cdot 0,3$).

В исследовательской работе была реализована модель управления энергосбережением узла оборотной воды Н-595 цеха № 11 нефтеперерабатывающего завода ОАО «Газпром нефтехим Салават» и достигнуто внедрением современных энергосберегающих технологий снижения реального потребления электроэнергии на 30 % — плановый показатель потребления электроэнергии.

Исследовано состояние электрохозяйства на сегодняшний день и определены основные внешние факторы, влияющие на электроэнергетику УОВ-595. В результате проведенного исследования обозначены основные капитальные вложения для реализации внедрения комплекса мероприятий по энергосбережению УОВ-595, которые составляют 2 300 000 рублей и определены основные риски в реализации данных мероприятий. Окупаемость всех мероприятий по внедрению систем энергосбережения составит от 1,5 до 2 лет.

Список литературы:

1. Деревяшкин А.В., Вильданов Р.Г. Приоритетные направления развития науки и технологий: Мероприятия по энергосбережению на установке производства фталевого ангидрида газохимического завода ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» Приоритетные направления развития. Тула: Инновационные технологии, 2011. — 106 с.
2. Методические указания по выбору и применению асинхронного частотно-регулируемого электропривода мощностью до 500 кВт. ОАО «Газпром». ВРД 39-1.10-052-2001.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Оверчук Виктория Анатольевна

доцент, канд. психол. наук,

Винницкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета,

г. Винница

E-mail: vik.over.i@mail.ru

CONCEPTUAL APPROACHES THE FORMATION OF THE STATE OF SOCIAL POLICY

Overchuk Viktoriya

associate Professor, Ph.D., Vinnitsa Trade and Economic Institute

Kyiv National Trade and Economic University,

Vinnitsa

АННОТАЦИЯ

Выбор концептуальных подходов формирования социальной политики государства, представленный в статье, позволяет сформировать основные направления социальной политики Украины

на основе экономических подходов теории государственного управления и национальной безопасности с учетом предыстории общественного развития, культурных особенностей общества, мировоззрения и ценностей граждан в рассматриваемый период времени.

ABSTRACT

The author analyzes the conceptual approaches to the formation of social policy. The article contains the results of the formation of the main areas of social policy of Ukraine on the basis of economic theory approaches of government and national security with the history of social development, cultural context, ideology and values of the citizens at the relevant time.

Ключевые слова: социальная политика, модели социальной политики, социальная рыночная экономика, социологический базис, экономическая оценка социальной политики, теория государственного управления и национальной безопасности.

Keywords: social policy, social policy model, the social market economy, Sociological basis, the economic evaluation of social policy, the theory of government and national security.

Социальная политика является одной из наиболее значимых сфер интересов современного общества и важнейшей частью деятельности современного государства. Она тесно связана с типом общества и уровнем его развития, с господствующей ментальностью населения, с теми целями и заданиями, которые ставит общество перед собой. Стабилизация и повышение жизненного уровня населения, на наш взгляд, являются одними из приоритетных заданий государственной политики и нуждаются в формулировке четкой и взвешенной социальной стратегии.

Вопросы построения эффективной социальной политики рассматриваются в работах многих отечественных и зарубежных ученых: В. Антонюка, С. Бандуры, Д. Богини, В. Брича, Н. Борецькой, В. Гейца, О. Гришновой, С. Калининой, А. Колота, Е. Либановой, Л. Лысогор, Н. Лукьянченко, О. Мартяковой, А. Маршалла, О. Новиковой, М. Портера, П. Самуэльсона, Дж. Стиглица, М. Чумаченка, Л. Шаульської и других.

Вместе с тем, современное состояние исследования теоретических вопросов социальной деятельности не всегда позволяет разработать действенные рекомендации относительно эффективного формирования социальной политики в условиях непрерывного развития экономической системы. Создание оптимальной социальной

политики особенно актуально для стран переходного типа, к которым в определенной степени принадлежит и Украина. Отсутствие четкой концепции социальной политики в Украине на протяжении длительного периода привело к росту социального напряжения и углублению социальных противоречий. Поэтому проблема формирования эффективной и скоординированной социальной политики является крайне важной.

Украина нуждается в корректировании системы социальной защиты и формировании собственной модели социальной политики с учетом, как зарубежного опыта, так и национальных особенностей.

Цель исследования — анализ концептуальных подходов формирования социальной политики.

Цели социальной политики в значительной степени определяются тем концептуальным базисом, который используется для анализа ситуации и выбора приоритетных направлений социального развития. Можно выделить устойчивые подходы к формулированию целей социальной политики, реализуемые в терминах теории национальной безопасности, социологии, политологии, а также экономики и финансов.

Выбранные концептуальные подходы определяют не только формулирование целей социальной политики государства, но методы их реализации, а также критерии оценки эффективности планов и программ социального развития.

Задачами социальной политики, в рамках подхода государственного регулирования, являются: распределение доходов, товаров, услуг, материальных и социальных условий воспроизводства населения; ограничение масштабности абсолютной бедности и неравенства; обеспечение материальных источников существования тем, кто по независящим от них причинам ими не обладает; предоставление медицинских и образовательных услуг; расширение сети и улучшение качества транспортных услуг; оздоровление окружающей среды [1].

В теории государственного управления социальная политика обеспечивает взаимодействие всех сфер жизнедеятельности общества в решении социальных проблем, проявляя свои свойства: универсальности (всеохватывающий характер воздействия социальной политики на все сферы социального воспроизводства людей); включенности (возможность проникать во все сферы жизнедеятельности) и атрибутивности (способность сочетаться с любыми общественными отношениями, общественными феноменами и сферами).

Современные модели социальной политики отличаются по степени вмешательства государства в социально-экономическую сферу общества, по степени социальной защищенности граждан, по уровню обеспеченности свободы социального выбора у различных слоев населения, по влиянию социальных процессов на экономическое развитие страны [1, с. 48].

В соответствии с данными критериями выделяют следующие модели социальной политики: патерналистскую социалистическую модель, шведскую модель социальной политики, модель «государства благосостояния», модель социально-ориентированного рыночного хозяйства, рыночную социальную модель. Данные модели характерны в большей степени для индустриальных обществ, в которых социальная составляющая рассматривается как «центр затрат», полностью зависящий от эффективности функционирования «центра прибыли» — экономики данного общества. При данном подходе идеальной моделью является модель государства благосостояния, где потребности воспроизводства экономических и социальных процессов удовлетворены и сбалансированы. В рамках рыночного хозяйства исследователи выделяют три базовые модели социальной политики, отраженные в классификации Г. Эспинга-Андерсена [4, 8] (табл. 1.). Представленная таблица может быть основой для формирования адаптационной модели социальной политики Украины на разных этапах развития общества. Это позволит определить нынешние возможности Украины для развития социальной политики. Попытка классифицировать модели социальной политики на основе выделения преимущественно экономических показателей предпринята также Р. Мишра. Он использует следующие критерии: степень вмешательства государства, потребности как основа для социальных программ, охват населения социальными программами, размер социальных выплат, процент национальной прибыли, который тратится на социальную сферу, применение проверки нуждаемости во время назначения социальной помощи, статус клиентов, роль негосударственных организаций и т. д.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика моделей социальной политики по Г. Эспингу-Андерсену

<p>Либеральная (англо-саксонская) модель социальной политики (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия)</p>	<p>Консервативная (корпоративная) модель социальной политики (Континентальная Европа, Япония)</p>	<p>Социально-демократическая модель социальной политики (Нордические страны, Нидерланды, Швейцария)</p>
<p>Минимальная роль государства. Характерны пассивный характер государственной политики занятости.</p>	<p>Координирующая роль государства.</p>	<p>Максимально активная роль государства. Характерна активная социальная политика, которая носит упреждающий характер. Амбиции государства в области социальной политики максималистские.</p>
<p>Уровень государственных затрат на социальную сферу низкий</p>	<p>Уровень государственных затрат на социальную сферу высокий</p>	<p>Уровень государственных затрат на социальную сферу высокий</p>
<p>Политическая основа — свободный рынок</p>	<p>Политическая основа — коалиция между работодателями и работниками</p>	<p>Политическая основа — широкий компромисс</p>
<p>Высокий уровень занятости, низкая зарплата</p>	<p>Низкий уровень занятости, высокая зарплата</p>	<p>Высокий уровень занятости, высокая зарплата</p>
<p>Принцип предоставления услуг социального обеспечения — по остаточному принципу (избирательный)</p>	<p>Принцип предоставления услуг социального обеспечения — по месту работы</p>	<p>Принцип предоставления услуг социального обеспечения — универсальный</p>
<p>Взносы работодателей, спонсоров, немного госбюджет. Уровень перераспределения не более 40 %.</p>	<p>Взносы работодателей преобладают, госбюджет, спонсорские взносы. Уровень перераспределения не более 50 %.</p>	<p>Госбюджет преобладает, взносы работодателей. Объем перераспределения до 60 % от уровня ВВП.</p>

Социальное страхование — охватывает некоторые группы населения, не является обязательным.	Социальное страхование — охватывает всех работающих и их семьи.	Социальное страхование — охватывает все население.
Распространена церковная и иная благотворительность.	Распространена частная и церковная благотворительность.	Благотворительность практически не распространена.
Функционирование социального сервиса — в основном частный. Госпрограммы охватывают некоторые слои населения.	Функционирование социального сервиса — в основном в рамках социального страхования.	Функционирование социального сервиса — в основном государственными организациями.
Уровень пособий — минимальный стандарт, непродолжительное время.	Уровень пособий — стандарт «безопасности».	Уровень пособий — стандарт минимального уровня жизни.
Проверка нуждаемости в поддержке обязательная	Проверка нуждаемости в поддержке обязательная	Проверка нуждаемости в поддержке вторичная

В зависимости от данных критериев Р. Мишра выделил остаточную, институциональную и социалистическую модели. При этом особое внимание ученый уделил доказательству того, что сами модели имеют историческую основу [7, с. 101—134.].

Таким образом, при выделении экономического фактора в качестве базового в процессе формирования социальной политики основной акцент производится на объем средств, затрачиваемых на поддержку преимущественно нуждающихся слоев населения, а также — на финансирование отраслей социальной сферы жизнедеятельности общества. При этом цели социальной политики формулируются в терминах минимально необходимых и достаточных затрат, для чего определяются граничные значения в виде показателей прожиточного минимума, минимальной заработной платы, потребительской корзины и т. д.

Взаимосвязь и взаимозависимость экономики и социальной политики очевидна, однако акцент, как правило, ставится на зависимость второй от первой и не учитывается, что при правильном подходе сама социальная политика может и должна активно влиять на экономический рост, финансовые потоки и бюджетную политику [5, с. 11]. Обратное влияние социальной политики

на экономику, финансы, бюджет растет с повышением ее эффективности в социально-трудовой сфере, оправдывая вложенные в нее средства.

В сопоставлении категорий «социальная политика», «рыночная экономика» и «социальная рыночная экономика» существуют объективные противоречия. Расхождение в цели и ориентирах приводит к тому, что идеи прибыли и конкуренции в известной степени вытесняются критериями социальной справедливости, социальной защиты через вмешательство государства в экономику. Таким образом, социальная политика ради социального согласия обеспечивает приоритет социальных характеристик перед экономической эффективностью [5, с. 17]. Однако это верно только до некоторой степени, более того — опыт западного предпринимательства включает социальный фактор в круг инструментов повышения эффективности использования человеческого капитала и как следствие — рост экономической эффективности.

Во всех концепциях и теориях экономическая эффективность — основа и условие социальной политики, залог возможности государственного управления социальной политикой как формой перераспределения для реализации социальной справедливости. Только общая и целостная эффективность — социальная и экономическая — может быть критерием развития.

Недооценка такого подхода может привести к тяжелым последствиям и потерям, как экономическим, так и социально-политическим.

Именно категория «социальная политика» несет смысловые (концептуальные стратегии) и политико-организующие (практическая социальная политика) нагрузки в полном объеме и является на современном этапе стержнем и критерием качества демократии и успешности превращений, оценивая потенциал политической элиты, власти и оппозиции [6, с. 247].

В терминах социологии цели социальной политики определяются ценностями правящей политической элиты и исследуются в терминах социальной дифференциации и социального неравенства. При этом основной целью социальной политики в данном случае является обеспечение устойчивости общества, снижение уровня социальной напряженности.

Социальная политика, целью которой является предоставление равных прав и возможностей, является объектом изучения в рамках политологии. Так, каждый из видов политического устройства предполагает адекватный ему тип социальной политики. В частности,

Г.К. Губерная и А.П. Ткаченко отмечают, что «в странах, где большая часть населения живет за пределами стандартов минимального жизнеобеспечения, демократия невозможна» [2, с. 119—120].

При выборе политологии в качестве концептуального базиса формулирования целей социальной политики наблюдается четкая взаимосвязь социальных инициатив государства и основных фаз политического цикла, протекающего от одних выборов к последующим.

В рамках концептуального подхода, учитывающего в качестве основы политологию, сформированы классификации социальной политики В. Джорджа и Р. Уилдинга, а также — Ф. Уильямс.

В. Джордж и Р. Уилдинг построили свою классификацию, опираясь на то, как влияют на социальную политику идеология и нормативные политические принципы. Они различают такие модели, как антиколлективистская (в основе ее лежит либеральная идеология правового крыла), вынужденно социалистическая (опирается на веру в то, что возможно эффективное государственное регулирование рыночной экономики и прагматизм в предоставлении социальных услуг), фабианский социализм (приверженность идеям экономического равенства, демократическим процессам и сильной системе социальной защиты), марксистская (распределение общественных благ в соответствии с потребностями людей).

Подобный подход наблюдается и у Ф. Уильямс, которая отмечает взаимосвязь между ценностями, политическими идеологиями и соответствующей организацией государственной системы социальной защиты. Она выделяет следующие модели социальной политики: антиколлективистскую, несоциалистический коллективизм общего благосостояния, модель радикального социального управления, модель политической экономии «всеобщего благосостояния» [3, с. 39]. Сущность выделенных качественных состояний идентична вышеприведенной классификации В. Джорджа и Р. Уилдинга.

В терминах теории безопасности формулирование целей социальной политики реализуется на основе анализа угроз. Сформулированные явные и потенциальные угрозы определяют актуальные цели и задачи социальной политики государства как составляющей политики национальной безопасности.

Таким образом, выбор концептуального базиса определяет те базовые объекты, которые подвергаются управленческому воздействию с целью их трансформации, ибо сохранения существующих параметров их состояния. Управление процессом поведения

объекта управления во времени определяет цели социальной политики в контексте динамики, состояния и структуры выбранного объекта (объектов). Реализация поставленных целей осуществляется путем выбора методов осуществления социальной политики, адекватных выбранному концептуальному базису. Выбор критериев оценки эффективности социальной политики государства производится в соответствии с поставленными целями. Несмотря на тот факт, что выбор методов (инструментов) осуществляется на этапе формирования социальной политики государства, их использование является основой функционирования механизма реализации социальной политики.

Анализируя модель социальной политики с применением социологического базиса, можно понять ее предпосылки; использование же экономических подходов дает возможность оценить ее результат. Применение подходов политологии, теории государственного управления и национальной безопасности обеспечивает анализ процесса формирования принципов и выбора инструментов социальной политики государства. Социологический подход является первичным при определении модели социальной политики, так как базируется на учете предыстории общественного развития, культурных особенностей общества, мировоззрения и ценностей граждан в рассматриваемый период времени.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование социальной политики в Украине должно базироваться на основе концептуальных подходов социологического базиса, экономических оценок, теорий государственного управления и национальной безопасности, адаптированных к ценностям граждан Украины на современном этапе.

В планах дальнейших исследований формирование концептуальной модели социальной политики в Украине.

Список литературы:

1. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие для вузов/ [Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдыев, В.Ф. Тихонов и др.]; под ред. проф. Т.Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 255 с.
2. Губерная Г.К. О значении социальной составляющей рыночных реформ / Г.К. Губерная, А.П. Ткаченко // Рыночное реформирование управления экономикой: сб. науч. трудов ДонГАУ. Донецк, 2000. — т. I, — Вып. 1, Серия «Экономика». — С. 119—131.
3. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: [учебное пособие для высших учебных заведений] / Ю.М. Плотинский; изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Логос, 2001. — 296 с.

4. Соколова М.С. Основы социальной политики: учебно-методический комплекс для бакалавров/ М.С. Соколова, О.В. Ящерицына М.: Издательский дом «АТИСО», 2008. — С. 78.
5. Социальная политика / [под ред. Н.А. Волгина]. М.: Экзамен, 2002. — 734 с.
6. Теоса В. Практические социальные политики в сфере труда Республики Молдова в условиях глобализации (политологический анализ): дис. доктора политических наук. 23.00.01/ В. Теоса/ Государственный Университет Молдовы. Кишинэу, 2007. — 380 с.
7. Mishra R. Society and Social Policy: Theories and practice of welfare/ R. Mishra; 2d ed. Atlantic highlands: Humanities Press, 1981. — Н. 101—134.
8. Семигіна Т.В. Порівняльна соціальна політика: навч. посіб./ Т.В. Семигіна. К.: МАУП, 2005. — 276 с.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
ПРОЦЕССАМИ
В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ СТРАНЫ**

Петров Антон Маркович

*канд. экон. наук, специалист отдела научной работы,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова»,
г. Саратов
E-mail: PETROV-AM2000@yandex.ru*

Абрамова Марина Игоревна

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры национальной
и региональной экономики,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова»,
г. Саратов
E-mail: abramov.a@mail.ru*

Коноваленко Наталия Петровна

*канд. экон. наук, соискатель кафедры национальной
и региональной экономики,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Саратов
E-mail: natulya_konovalenko@mail.ru*

IMPROVEMENT OF MECHANISM REGULATING ORGANISATIONAL AND ECONOMICAL PROCESSES IN THE COUNTRY'S OIL AND GAS COMPLEX

Petrov Anton Markovich

*candidate of economic sciences Specialist, Division for Scientific Work
Saratov socio-economic institute
(branch) FSBEI HPE "Plekhanov Russian University of Economics",
Saratov*

Abramova Marina Igorevna

*candidate of economic sciences Associate professor, Department
of National and Regional Economy Saratov socio-economic institute
(branch) FSBEI HPE "Plekhanov Russian University of Economics",
Saratov*

Konovalenko Nataliya Petrovna

*candidate of economic sciences, Saratov socio-economic institute
(branch) FSBEI HPE "Plekhanov Russian University of Economics",
Saratov*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается содержание действующего в настоящее время механизма управления организационно-экономическими процессами в нефтегазовом комплексе России. На основе оценки современной ситуации в нефтегазовом секторе экономики страны авторами в работе делается вывод о необходимости дальнейшего совершенствования инструментов и средств воздействия органов государственной власти на функционирование нефтегазовых компаний с целью обеспечения их устойчивого экономического развития.

ABSTRACT

The article deals with the content of present-day mechanism regulating organisational and economical processes in oil and gas complex of Russia. Building upon evaluation of the present-day state in the country's oil and gas sector of economy, the authors conclude the necessity of further improving instruments and tools used by state authorities to control the functioning of oil and gas companies in order to ensure their sustainable economic development.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс; компании нефтегазового сектора; механизм управления; устойчивое экономическое развитие.

Keywords: oil and gas complex, companies of oil and gas sector of economy, regulation mechanism, sustainable economic development.

Статья подготовлена в рамках проекта 2013.2.23-Э «Развитие методологии стратегического управления сложными социально-экономическими системами на основе функциональной декомпозиции (на примере нефтегазового комплекса)» внутривузовского гранта ГСЭУ.

Нефтегазовый комплекс России (ведущий межотраслевой промышленный комплекс экономики страны) можно рассматривать в виде совокупности отраслей, которые состоят из многочисленных хозяйствующих субъектов (осуществляют добычу и транспортировку нефти и газа, переработку и реализацию углеводородных ресурсов), обеспечивающие народное хозяйство углеводородными ресурсами, а также разнообразными продуктами на основе переработки нефти и газа.

В составе нефтегазового комплекса России входят как нефтедобывающие компании, нефтеперерабатывающие предприятия, а также предприятия по транспортировке и реализации нефти и нефтепродуктов, так и предприятия, осуществляющие бурение скважин, добычу и транспортировку газа, а также его хранение. Комплекс представлен как крупными вертикально-интегрированными компаниями (среди них можно указать такие, как «Лукойл», «Русснефть», «Роснефть», «Славнефть», «Газпром» и др.), так и небольшими по размеру предприятиями. Среди предприятий комплекса необходимо отметить «Транснефть» и «Транснефтепродукт» — осуществляют транспортировку углеводородных ресурсов (по магистральным трубопроводам перемещается более девяносто процентов добываемой в стране нефти). Следует также отметить, что в стране в настоящее время работают почти тридцать крупных нефтеперерабатывающих заводов (с мощностью переработки в один млн.т/год), а также множество малых нефтеперерабатывающих компаний. Кроме того, в России существуют компании, которые осуществляют также добычу природного и попутного нефтяного газа (по состоянию на конец 2012 года, согласно Минэнерго России, в стране насчитывается более двухсот пятидесяти добывающих предприятий, в том числе из них более ста компаний входят

в структуру нефтяных вертикально-интегрированных компаний, которые занимаются добычей попутного газа).

Составляющие в настоящее время нефтегазовый комплекс страны отрасли имеют ряд особенностей, в частности, к ним можно отнести: тесную связь со многими производствами экономики страны; ориентацию на национальные природные ресурсы (богатые запасы углеводородных ресурсов) и их невозпроизводимый характер; широкую географию размещения предприятий, том числе в силу концентрации природных ископаемых. Нефтегазовый сектор народного хозяйства России играет огромную роль в обеспечении энергетической, а также экономической безопасности, в решении внешнеполитических задач, притока финансовых средств в бюджетную систему страны. Следует отметить, что для России основным источником обеспечения внутренних потребностей страны в энергоресурсах, а также ключевым товаром во внешнеэкономических отношениях с ближним и дальним зарубежьем является природный газ.

Как показывают официальные данные Минэнерго России в 2012 году добычу нефти на территории Российской Федерации осуществляла триста организаций (все они имели лицензии на право пользования недрами), а по итогам года общий объем добычи нефтяных ресурсов составил в абсолютном выражении почти 518,0 млн. т. В настоящее время система нефтяных магистральных нефтепроводов страны (протяженность более семидесяти тысяч километров) включает в себя пятьсот насосных станций. В 2012 г., по сравнению с 2011 годом, более чем на двенадцать миллионов тонн увеличился объем переработки нефти. За прошлый год было переработано двести семьдесят миллионов тонн нефти. Кроме того, заметно выросла глубина переработки углеводородных ресурсов с 70,6 % в 2011 году, до 71,2 % в 2012 году.

Следует отметить, что современная система газоснабжения России имеет более 162 тыс. км магистральных газопроводов и отводов. В 2012 г. из недр страны было извлечено 654,4 млрд. куб. м. газа. В структуре производителей 73,1 % добычи обеспечило ОАО «Газпром», добыча вертикально-интегрированных нефтяных компаний составила 10,3 %, независимых компаний (включая ОАО «НОВАТЭК») — 12,6 % .

В 2012 г. коэффициент полезного использования попутного нефтяного газа увеличился по сравнению с 2011 г. с 75,5 % до 76,2 %. Наивысший коэффициент полезного использования попутного

нефтяного газа, доведенный до 99,5 %, отмечен на месторождении им. Ю. Корчагина (шельф Каспийского моря) (ОАО «ЛУКОЙЛ») [1].

Несмотря на достигнутые показатели функционирования нефтегазового комплекса, необходимо отметить тот факт, что в данном секторе экономики существуют проблемы, затрудняющие его дальнейшее устойчивое и качественное развитие, а также обеспечение потребностей страны в углеводородном сырье (недостаточный уровень глубины переработки углеводородных ресурсов на многих нефтеперерабатывающих заводах, неэффективное использование месторождений полезных ископаемых, отставание от потребностей страны в производстве широкого ассортимента наукоемкой продукции как результата переработки углеводородных ресурсов, низкие показатели внедрения новых технологий и инноваций на предприятиях нефтегазового сектора экономики и пр.).

Решение данных проблем связывается сегодня с необходимостью принятия и реализации органами государственной власти продуманной политики. Осуществление данной политики требует разработки механизма управления организационно-экономическими процессами в нефтегазовом комплексе страны. В научной литературе можно встретить разные определения понятия «механизм управления». Так, к примеру, по мнению Мишениной Н.В., Коваленко Е.В. «...механизм управления представляет собой совокупность экономических, мотивационных, организационных и правовых (а в ряде случаев — также политических) способов целенаправленного взаимодействия субъектов хозяйствования (субъектов предпринимательства и научно-технического развития) и воздействия на их деятельность, обеспечивающих согласование интересов взаимодействующих сторон, объектов и субъектов управления» [2]. Однако, в целом механизм управления - это набор инструментов, средств и методов, с помощью которого система управления целенаправленно оказывает воздействие на управляемый объект.

В целом, государственный механизм управления организационно-экономическими процессами в нефтегазовом комплексе страны необходимо рассматривать как иерархическую систему упорядоченных установок, разноуровневую систему методов, а также совокупность инструментов и способов воздействия органов государственной власти на хозяйствующие субъекты нефтегазового сектора экономики с целью обеспечения их устойчивого положения на рынке, привлечения и сохранения потребителей, энергетической и экономической безопасности страны, а также прогнозных результатов развития.

В настоящее время очень важно обеспечить эффективную систему государственного управления организационно-экономическими процессами в нефтегазовом комплексе страны (в частности, включающий более эффективный контроль за проведением геологоразведочных и добычных работ, а также за выполнением условий пользования участками недр; ввод и применение дифференцированных ставок налогообложения к предприятиям нефтегазового сектора; предоставление бюджетных инвестиционных кредитов (для покупки нового оборудования) и пониженных таможенных ставок (для ввоза новых технологий нефте- и газопереработки); введение системы перспективных технических регламентов и пр.).

Нефтегазовый комплекс в ходе своего развития должен обеспечивать не только максимальную бюджетную эффективность для российского государства, но создавать предпосылки для устойчивого качественного развития экономики страны в целом. Для этого необходимо комплексное развитие всех подотраслей нефтяного и газового сектора экономики государства. Кроме того, следует отметить, что нефтегазовый комплекс должен работать в интересах как сегодняшних, так и будущих поколений российских потребителей, полностью обеспечивая их энергоресурсами, а также формируя высокотехнологичные производства и наукоемкие отрасли услуг. С этой целью необходима разработка на всех уровнях согласованных друг с другом стратегических документов (государственная стратегия комплексного развития нефтегазового комплекса страны; стратегии развития вертикально-интегрированных нефтяных и газовых компаний, а также развития крупных и малых компаний нефтегазового бизнеса; стратегия развития подотраслей нефтяного сектора и стратегия развития подотраслей газового сектора; стратегия развития предприятий, связанных с переработкой углеводородных ресурсов; стратегия развития транспортной инфраструктуры, которая обеспечивает транспортировку нефти и газа, нефтепродуктов; стратегия развития производств нефтегазового оборудования и сервиса) и планомерная их реализация.

Таким образом, необходимо сформировать эффективный механизм управления организационно-экономическими процессами в нефтегазовом секторе России. Эффективный механизм управления организационно-экономическими процессами в нефтегазовом секторе экономики призван обеспечить оптимальную структуру нефтегазового комплекса и взаимодействие между его компонентами (отраслями, предприятиями), его устойчивое развитие на основе расширенного

воспроизводства и эффективного использования экономического и социального, природного и научно-технического потенциалов, а также концентрации ресурсов на ключевых направлениях развития нефтегазового комплекса. К элементам механизма управления нефтегазового комплекса следует отнести: систему прогнозно-программных документов, которые отражают индикативные результаты функционирования комплекса, и, в конечном итоге, формируют государственную политику и стратегию его развития; формы управления — организационно-управленческие структуры; методы, инструменты, способы и рычаги (формирование нормативно-правовой базы, развитие системы налогообложения, применение различных форм государственно-частного партнерства, создание новых институтов развития и пр.) достижения поставленной цели.

Список литературы:

1. Мишенина Н.В., Коваленко Е.В. Внутренний экономический механизм предприятия. 2007. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Vnutrenniy-ekonomicheskiy-mehanizm-predpriyatiya/index.html>. (дата обращения 10.08.2013 г.).
2. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. [электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/oil/>. (дата обращения 9.10.2013 г.).

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Смирнов Владимир Петрович

*канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры менеджмента
Дальневосточного федерального университета,
г. Владивосток*

E-mail: yla102@yandex.ru

CAPITAL MANAGEMENT IN THE ORGANIZATIONS OF SPHERE OF SERVICES

Vladimir Smirnov

*candidate of economic sciences, associate professor, the professor
of faculty of management of Far East federal university,
Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

Рассматривается управление капиталом в организациях сферы услуг. Исследуются приемы и методы управления капиталом. Обосновывается определяющая роль интеллектуального капитала в функционировании организаций сферы услуг.

ABSTRACT

Considered capital management in the organizations of sphere of services. Explores the techniques and processes for managing capital. Justified defining the role of intellectual capital in the functioning of the organizations of sphere of services.

Ключевые слова: управление; капитал; интеллектуальный капитал; сфера услуг.

Keywords: management; capital; intellectual capital; the sphere of services.

В рыночной экономике в совершенствовании управления экономическими процессами, приводящими к повышению эффективности использования капитала, заинтересованы все ее главные субъекты — фирмы, домашние хозяйства и государство. Особую важность эти процессы приобретают в организациях, занятых созданием нематериальных благ (оказанием услуг), так как их деятельность

обеспечивает формирование и использование главного ресурса современного экономического развития — интеллектуального капитала.

Процесс управления созданием и использованием капитала с целью получения предпринимательского дохода осуществляется в рамках соответствующих экономических систем. При этом в каждой стране бизнес (в том числе, предпринимательство) и государство должны координировать свои действия по управлению созданием и использованием капитала, направлять их на реализацию имеющихся возможностей повышения конкурентоспособности компаний и развития национальных экономик. Международные эксперты считают, что в условиях глобализации и перехода к инновационному экономическому развитию для России и ряда других стран приоритетными областями приложения капитала являются технологическая и инновационная сферы, рынки товаров и услуг, рыночная инфраструктура, здравоохранение, образование (начальное и высшее), финансовый рынок, международные рынки [2]. Значительная часть приоритетных областей относится к сфере услуг.

В управлении капиталом с целью получения предпринимательского дохода следует разграничивать два подпроцесса: управление созданием капитала (этим, по нашему мнению, в экономике занимаются только предприниматели) и управление использованием капитала (этим занимаются и бизнесмены, и предприниматели).

Капитал как объект управления имеет особые характеристики, которые должны учитываться субъектами управления при осуществлении управленческих воздействий. Будучи экономическим благом, обладая полезностью и стоимостью, капитал во всех своих разнообразных формах, среди которых доминирует интеллектуальный капитал, выступает объектом экономического управления. Субъекты управления стремятся к рациональному (в пределе — к оптимальному) использованию его потребительских свойств и к сохранению (увеличению) его стоимости, независимо от формы, в которой он представлен и сферы, в которой используется.

Как запас экономических благ на определенный момент времени, капитал — это накопленная ценность, дискретная величина. В его составе выделяются основной и оборотный капитал, ценные бумаги, невещественные формы капитала (интеллектуальный капитал), включающие знания работников, процессы, управленческие навыки, технологию, опыт, информацию о потребителях и поставщиках. Капитал, функционирующий в текущем периоде, создается в предшествующих периодах; капитал, предназначенный

для использования в будущем периоде, создается в текущем периоде. Источником капитала является часть дохода соответствующих периодов, не поступающая в потребление. Поэтому в различных сферах экономики управление капиталом как накопленной ценностью должно вестись, во-первых, непрерывно, во-вторых, согласованно с управлением доходом, в-третьих, согласованно с управлением потреблением предпринимателя.

Накапливается в виде капитала экономический ресурс, который имеет две особенности. Во-первых, капитал используется только во взаимодействии с другими ресурсами. Соответственно, в управлении капиталом как экономическим ресурсом следует учитывать такое взаимодействие и предусмотреть достижение задаваемых технологией необходимых уровней капиталовооруженности (фондовооруженности, энерговооруженности) труда, загрузки производственных площадей и сельскохозяйственных угодий. Во-вторых, капиталу как экономическому ресурсу свойственна отмеченная Е. Бем-Баверком вторичность формирования. Этим он отличается от трудовых ресурсов (труда) и природных ресурсов (земли) как первичных ресурсов, поступающих в экономическую систему из других систем. Вторичность формирования капитала как ресурса также должна учитываться в управлении капиталом в организациях сферы услуг.

Используемые в процессе оказания услуг капитал и другие экономические ресурсы становятся факторами производства. В превращении экономических ресурсов в факторы производства уже капитал играет ведущую роль благодаря многообразию своих форм (денежной, финансовой, материальной, нематериальной) и их способности к конвертации. Эта ведущая роль капитала в процессе превращения ресурсов в факторы производства должна быть учтена в управлении капиталом в организациях сферы услуг. Управление факторами производства направлено на обеспечение их рациональной (оптимальной) производительности — капиталотдачи, трудоотдачи (производительности труда), материалоотдачи. Производительность капитала (капиталотдача) рассчитывается как отношение объема произведенного за определенный период времени продукта (услуги) к величине использованного в этом же периоде капитала. Полученный результат характеризует среднюю производительность капитала организации. Прирост объема произведенной продукции (услуг), отнесенный к приросту величины капитала за определенный период времени, характеризует предельную производительность капитала. В условиях неизменности технологии

действует закон убывающей производительности капитала. В организациях сферы услуг в процессе управления капиталом как фактором производства следует добиваться нейтрализации действия закона убывающей производительности капитала, увеличения его предельного продукта на основе рациональной смены технологий.

С комплексным использованием капитала и других факторов производства связана альтернативность производственных возможностей. Ее иллюстрирует известный график «кривой производственных возможностей». Управление капиталом сервисной организации должно быть направлено на выбор на альтернативной основе оптимальной структуры производства и на определение стратегии инновационного развития, приводящей к расширению границ производственных возможностей. В организациях сферы услуг существует в определенных пределах возможность капитала замещать другие факторы производства и, соответственно, возможность замещать капитал. Управление этими процессами должно быть направлено на минимизацию совокупных затрат факторов производства в диапазоне их взаимозамещения и на максимизацию объема выпуска продукции (услуг), а при возможности увеличения объема затрачиваемых факторов — на обеспечение эффективного экономического роста организации.

Капитал является инвестиционным ресурсом и участвует в процессах инвестирования, реинвестирования и дезинвестирования в различных сферах экономики. Капитал, используемый в качестве фактора производства и инвестиционного ресурса, обладает способностью приносить доход. Владелец капитала получает процентный доход как плату за отказ от использования капитальной стоимости на цели текущего потребления, как разницу между ценностью текущего и будущего потребления. Виды дохода на капитал определяются формами применяемого капитала. Доходом от используемого денежного капитала является кредитный процент, доходом от финансового капитала — депозитный процент, доходом от применения производительного капитала — производственная (операционная) прибыль, доходом от акционерного капитала — дивиденд, доходом от технологического капитала — технологическая рента. Показателем доходности капитала, или темпа его прироста, является годовая ставка процента. Усредненная годовая процентная ставка по экономике характеризует среднюю норму доходности капитала. Управление доходностью капитала в организациях сферы

услуг должно быть направлено на обеспечение уровня доходности, превышающего среднюю норму доходности капитала по экономике.

В условиях обострения конкуренции и действия закона убывающей производительности капитала проявляется тенденция к снижению средней нормы доходности капитала при увеличении общей суммы дохода от его использования. Переход к инновационному развитию может нейтрализовать эту неблагоприятную тенденцию.

В экономике действует принцип временного предпочтения, который заключается в том, что блага текущего периода оцениваются экономическим субъектом выше, чем блага будущего периода. Действие этого принципа распространяется и на капитал. На стадии накопления капитала происходит выбор между потреблением всего полученного дохода и сбережением его части с целью обеспечения будущего потребления. При использовании капитала в качестве производственного ресурса временное предпочтение состоит в альтернативном выборе сферы приложения капитала либо в передовых, либо в традиционных производствах. Применение капитала как инвестиционного ресурса основывается на альтернативном выборе форм инвестирования капитала, различающихся по срокам. В качестве показателя эффективности использования капитала во времени применяется норма временного предпочтения, рассчитываемая как отношение суммарной оценки будущих потребительских благ к суммарной оценке текущих потребительских благ, приобретаемых на единицу капитала. Обычно эта норма приравнивается к средней норме доходности капитала, выражаемой годовой ставкой процента. Управление капиталом организаций сферы услуг как объектом временного предпочтения следует направить на достижение уровня эффективности использования капитала, превышающего норму временного предпочтения.

В управлении организациями сферы услуг необходимо отслеживать стоимость компании. Для этого в различных ситуациях целесообразно использовать различные подходы к оценке стоимости компании: доходный, затратный, рыночный (сравнительный), а также предлагаемый М.В. Кудиной фундаментальный стоимостной подход [1, с. 271].

Особую роль в управлении капиталом организаций всех сфер экономики, в том числе, сферы услуг, играет коэффициент Тобина — отношение рыночной цены компании к цене замещения реальных активов. На его основе путем вычитания из рыночной цены организации цены ее реальных активов дается стоимостная оценка

главному фактору рыночного успеха компании — интеллектуальному капиталу. На увеличение величины и отдачи интеллектуального капитала и должны быть направлены основные усилия менеджмента организации.

Список литературы:

1. Кудина М.В. Теория стоимости компании. М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013. — 368 с.
2. От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из индекса глобальной конкурентоспособности // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 4—40.

СЕКЦИЯ 8.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗОВОЙ ОПЛАТЫ

Драч Александр Иванович

*аспирант, Хмельницкий национальный университет,
г. Хмельницкий, Украина
E-mail: ytopiyan@ukr.net*

METHODOLOGICAL BASIS OF BASIC WAGE FORMATION

Aleksander Drach

*postgraduate of Khmelnytskyi National University,
Khmelnytskyi, Ukraine*

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты методические основы формирования базовой части оплаты персонала предприятия. Охарактеризованы структурные составляющие разработки базовой заработной платы.

ABSTRACT

The article covers the methodological basis of basic part of an enterprise's personnel wage formation. Constituents of basic wage elaboration are described.

Ключевые слова: вознаграждения, базовая оплата, категоризация персонала, тарификация должностей.

Keywords: remuneration; basic wage; personnel banding; job tariffication.

Постановка проблемы. Трансформационные процессы, связанные с развитием рыночной экономики, обуславливают осуществление ряда мероприятий по системному реформированию вознаграждения

работников промышленных предприятий. Введение на предприятии обоснованной системы вознаграждения обеспечит достижение в процессе производства оптимального результата, который позволит после возмещения издержек на прибыль от осуществления деятельности, и обеспечит работнику достойную оплату труда в соответствии с количеством, качеством и результатами его деятельности. Анализ последних исследований. Проблемы вознаграждения работников исследовались в трудах многих ученых, в частности: Н.А. Волгина, А.Н. Волгина, Б.М. Генкина, В.М. Гончарова, А.А. Гришнова, В.М. Данюка, Н.И. Есинова, А.Я. Кибанова, А.М. Колот, Т.А. Костишиной, В.М. Нижника, Ю.Г. Одегова, А.В. Павловской, М.В. Семикиной, С.Е. Шершнева и др. Однако недостаточно разработанными остаются научно-методические подходы по формированию базовой части оплаты персонала и ее практического применения на промышленных предприятиях

Цели статьи. Целью статьи является раскрытие методических основ формирования базовой части оплаты персонала промышленного предприятия.

Изложение основного материала исследования. Центральным вопросом вознаграждения персонала предприятия является определение величины заработной платы каждого из сотрудников. В рамках традиционной системы компенсации этот вопрос решается через сопоставление относительной (внутри организации) ценности каждого рабочего места и его абсолютной (рыночной) ценности и создания на этой основе системы должностных окладов. В разработке структуры базовой оплаты выделяют следующие виды работ:

1. Категории персонала.
2. Анализ и описание должностей.
3. Тарификация должностей.
4. Построение структуры окладов.

На первом этапе разработки структуры базовой оплаты осуществляется формализация организационной структуры предприятия и категоризация персонала.

Разработку структуры базовой оплаты нужно начинать с установления цели, для которой будет использоваться информация, поскольку это будет определять вид информации. Отдельные способы сбора информации (опрос работников о сущности работы и их ответственность) пригодны для описания работы и подбора работников. Другие методы, используемые при анализе работы, не позволяют получить подробную информацию для формирования описания работы, но позволяют установить цифровой рейтинг

для каждого вида работы. Важным является анализ вспомогательной информации, т. е. рассмотрение структуры предприятия, технологических карт, описания работы. Организационная структура предприятия показывает, как исследуемый вид работ соотносится с другими видами работ и устанавливает его место в общей структуре. В организационной структуре должны быть определены названия каждой должности; с помощью соединительных линий показано подчиненность и взаимосвязи в процессе работы. На данном этапе нужно выделить категории персонала, для которых разрабатывается пакет вознаграждения. С позиций стратегических решений в политике стимулирования анализ работ направлен на определение задач, уровней знаний и навыков, необходимых работнику для их выполнения, а также условий, при которых они должны выполняться. Описание работ (должностей) направлено на конструирование работ, которое позволяет каждому исполнителю понимать взаимосвязь между видами деятельности, в соответствии с его должности, и общей целью предприятия.

Описание работ (должностей) строится на данных анализа работ. В качестве источников информации используются существующие должностные инструкции организации, осуществляется опрос работников, используются квалификационные справочники и классификаторы профессий. Целью данного этапа построения структуры базовой оплаты является создание базы данных о работе (должности), необходимой для их оценки, установления соответствия выполняемых функций и должности. Результатами анализа должностей является разработка описания и спецификации работ (должностей) [7]. Описание работы (должности) — это документ, содержащий информацию о работе, выполняемой на данном рабочем месте (должности), компетенции и ответственность, а также об особенностях рабочего места, в частности, условия труда и безопасность. Спецификация работы (должности) содержит информацию о личностных характеристиках, черты характера, навыки и образование, необходимые для выполнения работы. Спецификация может быть представлена в виде отдельного документа, или как составная часть описания работы (должности). По результатам опросов, проведенных по данным блоками анализа, разрабатываются должностные инструкции и положения о подразделениях предприятия. Классификация должностей позволяет определить относительную ценность каждой должности для предприятия, построить иерархию должностей. В экономической литературе выделяются две большие группы методов оценки и классификации работ (должностей) —

суммарные (неаналитические) и аналитические [4, 6, 10]. Выбор метода зависит от числа и типов работ, выполняемых на данном предприятии, объема расходов, связанных с проведением оценки, наличия соответствующих ресурсов, степени точности оценки и т. д.

При использовании суммарных методов разные работы сравниваются в целом, без разделения их на составляющие элементы. Аналитические методы классификации предусматривают сравнение работ по составляющим частям (по факторам), причем любой необходимый фактор оценивают или в денежном выражении, или в баллах. Степень сложности работы определяется на основе анализа и количественной характеристики всех факторов, отобранных для оценки. Общая оценка по всем факторам указывает на значимость работы в структуре всех видов работ.

Факторный метод классификации работ (функций) является наиболее приемлемым для использования на промышленных предприятиях. Сравнение факторов может быть непосредственно связано с определением должностного оклада с помощью целого ряда факторов вознаграждения, т. е. аспектов работы, которые заслуживают вознаграждения. В современных западных методиках оценки работ (должностей) используется разное количество факторов. Например, могут использоваться восемь вторичных факторов, которые раскрывают три универсальных фактора: ноу-хау, решения проблем и подотчетность [9]. В факторной системе (FES) — 9 факторов: знания, необходимые для занятия должности, надзорный контроль, руководства, сложность, сфера и эффект, личные контакты, цель контактов, физические требования, производственная среда [9]. В методике компании William Mercer используются 4 фактора: влияние, коммуникации, инновации, знания и, дополнительный фактор, риск [5]. Общее количество факторов должно быть достаточным для раскрытия характеристик, свойств, предъявляемых требований или структурных компонентов, которые являются общими для многих групп работ (должностей). Однако большое количество факторов может привести к перекрытию определений и к переоценке одинаковых элементов работ (должностей). Поэтому для ликвидации перекрытия при выборе факторов важно подробно рассмотреть их характеристики [9]. В процедуре выбора и описания факторов для оценки должностей предприятия мы опирались на зарубежные методики оценки должностей, стратегические ориентиры исследуемых предприятий, использовали должностные инструкции работников, мнения руководителей различных уровней управления о значимости каждого фактора, результаты проведенного нами социологического

исследования стимулирования персонала машиностроительных предприятий. В результате аналитической работы и обобщения мнения экспертов из числа руководителей различных уровней управления машиностроительных предприятий были выделены 3 фактора оценки должностей: профессиональные компетенции, управленческие компетенции, условия работы и ментальный риск. Поскольку основные факторы имеют достаточно большой диапазон, нами в пределах двух первых факторов выделены субфакторы. Следующим этапом оценки должностей является описание факторов по уровням и корректировке различия между уровнями внутри каждого фактора. С помощью закрепления за каждым фактором определенного количества уровней разрабатывают систему количественных различий для различных уровней факторов. Уровни обеспечивают измерительную шкалу для рейтинговой оценки фактора. С помощью уровней выстраивают упорядоченный подход для измерения ценности каждой должности в отношении всех других должностей организации. При определении уровней фактора двумя главными аспектами являются:

1. число необходимых уровней;
2. описание различий уровней.

Последовательность уровней и их профильные формулировки должны давать пригодную для наблюдений шкалу различий, которая определяет фактор по возрастанию важности, сложности или трудности выполнения задания. Следующий этап оценки должностей — взвешивание факторов по их важности, значимости для организации.

После того, как определены и описаны все факторы и их уровни, проводится процедура взвешивания значимости факторов и установления веса каждого уровня факторов с учетом философии, целевых установок организации, ее политики вознаграждения. Экспертам из числа руководителей различных уровней управления исследуемых предприятий было предложено проранжировать факторы, отобранные для оценки управленческих должностей. Среди них:

1. Профессиональные знания.
2. Творческий потенциал.
3. Ответственность.
4. Внутренние коммуникации.
5. Внешние контакты.
6. Условия труда и ментальный риск.

Далее проводят оценку значимости каждого фактора по уровням в баллах. Для построения баллов факторной шкалы оценки должностей управленческого персонала исследуемых предприятий нами использован 30 %-ный шаг от одного уровня к другому: чем выше уровень, тем больше интервал в баллах между уровнями. После формирования матрицы оценки должностей следующим этапом является их непосредственная оценка, которая осуществляется экспертной группой с использованием заранее подготовленных документов:

1. описание организационной структуры предприятия,
2. описание должностей,
3. описание факторов по уровням
4. факторная таблица баллов.

Оценка каждой должности в целом определяется как сумма баллов по каждому из факторов на основе разработанной матрицы.

Такая оценка проводится один раз в год; основой ее проведения является справочник, который разрабатывается предприятием самостоятельно, и в котором содержится четкое описание каждого фактора и субфактора оценки и информация по определению уровней их важности. Обязательным условием объективного проведения оценки является оперативность учета изменений, произошедших на конкретном рабочем месте (должности) в конкретных трудовых функциях. Оценивание осуществляется по представлению непосредственного руководителя структурного подразделения, внешними консультантами (экспертами) или оценочной комиссией, которая создается на предприятии. После подсчета баллов за каждым рабочим местом, должности располагают в виде иерархической пирамиды в зависимости от полученной информации в вашем рейтинге. Далее осуществляется процедура распределения должностей по группам.

Следующий этап разработки структуры базовой оплаты заключается в сравнении относительной ценности каждого рабочего места внутри организации, информации о рынке труда и определении размера заработной платы для каждой должности. Сравнение относительной (внутренней) и абсолютной (рыночной) ценности рабочего места проводится путем сопоставления суммы баллов, в которую оценивается данная должность, и величины заработной платы для этой должности, определенной в результате анализа рынка [2, 11]. Определение функциональной зависимости между внутренней и рыночной ценностью должностей позволяет установить размеры заработной платы для всех рабочих мест на предприятии на основе проведения исследования рынка по нескольким ключевым

должностям. Структуру окладов (тарифных разрядов и интервалов заработной платы, которые служат для определения должности в штатной структуре и установления заработной платы каждому работнику) необходимо разрабатывать и внедрять в рамках стратегии вознаграждения, согласованной с общей стратегией предприятия.

Структура окладов включает в себя следующие компоненты [1, 3, 8, 12]:

- тарифный разряд, число баллов, совокупность навыков или определенный количественный показатель относительного ранжирования или группировки ;
- ориентировочная величина оклада для каждой должности или группе должностей (так называемая средняя точка, ориентир, контрольная точка и др.
- ширина каждого диапазона заработной платы (расстояние между минимальным и максимальным значениями диапазона, в большинстве случаев выражена в процентах) и принцип смены заработной платы работника в пределах диапазона;
- расстояние между диапазонами (расстояние между соседними диапазонами выражено в процентах);
- перекрытие диапазонов заработной платы (в какой степени, выраженной в денежном выражении, перекрываются соседние диапазоны);
- количество различных структур заработной платы в пределах организации.

Выводы. Рационализация структуры вознаграждения — важная задача процесса принятия решений, связанных с проектированием систем стимулирования, активной политики управления персоналом, поскольку осуществление любого бизнес-процесса должно быть обеспечено не только материально-вещественным, но и человеческим ресурсом. Для создания оптимальной программы вознаграждения необходимо выявить, как влияет структура пакета вознаграждения на экономическое поведение работника и определить количественную оценку влияния наиболее значимых факторов на структуру этих затрат, суметь интерпретировать полученные результаты.

Список литературы:

1. Армстронг М. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала / М. Армстронг, Т. Стивенс; пер. с англ.; под науч. ред. Т.В. Герасимовой. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 512 с.
2. Бабаев Б.Д. Оплата труда на предприятии: вопросы теории и практики: учебное пособие / Б.Д. бабаев, А.М. Карякин, Н.Р. Терехова. Иваново, Ивановский государственный энергетический университет, 2001. — 266 с.
3. Жуков А.Л. Регулирование заработной платы в соглашениях и коллективных договорах: учебное пособие / А.Л. Жуков. М.: МИК, 2006. — 376 с.
4. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева ; под. ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2010. — 524 с.
5. Новикова М. Компенсации и льготы / М. Новикова // Путеводитель по кадровому менеджменту. — 2005. — Вып. 3. — С. 19—20.
6. Поварич И.П. Разработка и реализация компенсационной политики организации / И.П. Поварич, С.А. Бабин, С.И. Бабина. М.: Издательство «Академия Естествознания», 2011.
7. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов. М.: «Экзамен», 1999. — 576 с.
8. Тимофеев А.В. Принципы политики оплаты труда персонала крупного промышленного холдинга / А.В. Тимофеев // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. — № 4. — С. 118—128.
9. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент / Р. Хендерсон ; пер. с англ.; под ред. Н.А. Горелова. 8-е изд. СПб.: Питер, 2004. — 880 с.
10. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В.П. Чемяков. Москва: Вершина, 2007. — 208 с.
11. Шершня С.В. Управление персоналом современной организации: учебно-практическое пособие / С.В. Шершня. Изд. 5-е, переруб. И доп. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. — 368 с.
12. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / под ред. Вороти Бюргер, Лансад Бюргера; пер. с англ. М.: Альбина Бизнес Букс, 2008. — 761 с.

СЕКЦИЯ 9.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ ПО ФАЗАМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА

Гоц Владислав Владимирович

аспирант кафедры управления проектами

Киевский национальный университет строительства и архитектуры,

Украина

E-mail: vladislavgots@gmail.com

INFORMATION MANAGEMENT BY LIFECYCLE PHASES OF REAL ESTATE DEVELOPMENT PROJECT

Gots Vladislav

graduate student a pulpit of project management

Kyiv National University of Construction and Architecture,

Ukraine

АННОТАЦИЯ

На основе исследования девелоперских проектов на разных фазах предложены представления компонентов информационных сред на фазах: идея, концепция, разработка и реализация проекта. При этом владение и управление информацией на каждом этапе жизненного цикла обеспечивает правильное принятие решения, которые позволят минимизировать затраты и время в процессе реализации объектов недвижимости.

ABSTRACT

Basing on real estate development projects researches on different phases there are suggested to present components of information environment by following phases: idea, concept, development and project execution. At that, having and managing the information on every step of

lifecycle secure right decision making, that allows to minimize expenses and time in the process of real estate objects realization.

Ключевые слова: девелопмент, девелоперский проект, управление проектами, информационная среда, фазы жизненного цикла.

Keywords: real estate development, development project, project management, information environment, lifecycle phases.

Становление рыночной экономики в Украине пробудило к жизни многие инициативы, связанные с формированием и увеличением капитала предпринимателей. Давно известно, что одной из наиболее доходных и стабильных сфер деятельности является недвижимость. Создание, эксплуатация, продажа или сдача в аренду объектов недвижимости — это выгодный бизнес, как в развитых, так и в развивающихся странах. Поэтому значительный интерес в Украине в последнее время к девелопменту [5].

Девелоперские проекты характеризуются сложностью и неопределенностью, значительной зависимостью от динамического окружения, включающего социально-экономические, политические, финансово-экономические, законодательные влияния как государства, так и конкурирующих предприятий, а также партнеров по бизнесу [5]. И они не могут быть успешны без качественной информации. Веление времени — найти научные способы управления информацией с целью создания эффективных систем управления девелоперскими проектами.

Вопросам управления девелоперскими проектами уделялось значительное внимание в проектном менеджменте [3—4, 6—8]. Разработан научно-методический инструментарий управления проектами в условиях неопределенности [1, 2].

Учитывая, что девелоперские проекты очень сложные, невозможно получить всю информацию сразу, невозможно хорошо управлять всеми процессами в проекте одновременно. Для этого есть только один метод — метод декомпозиции, когда сложная система разлагается на более простые, а сбор информации и управление выполняется по простому объекту.

Все действия по проекту протекают взаимосвязано во времени и пространстве. В первую очередь на более простые объекты нужно разложить весь процесс создания объекта недвижимости — его время. Необходимо выделить в этом процессе временные интервалы, в рамках которых реализуется какая-то часть проекта.

Период времени от начала вложения инвестиций до получения конечного эффекта от их вложений будем называть жизненным циклом девелоперского проекта.

Каждая фаза может делиться на этапы. Завершенные части жизненного цикла девелоперского проекта, которые дают законченный информационный или материальный продукт, будем называть фазой девелоперского проекта.

Но обеспечить однозначное разделение фаз и этапов выполнения проекта в логической и временной последовательности практически невозможно. Связанные с этим проблемы решаются с помощью опыта, знаний и умений специалистов, работающих над проектом. В свою очередь и объемы необходимых ресурсов распределяются неравномерно во времени — по фазам и этапам проекта (рис. 1).

Исходя из анализа отечественного девелопмента, предлагается следующее разделение девелоперского проекта на фазы:

1. Идея (замысел, принятия или отклонения).

Первая стадия цикла, касается выбора или генерирования таких глубоких идей, которые могут обеспечить выполнение важных задач развития. На этой стадии следует составить перечень всех возможных идей, пригодных для достижения целей экономического развития. На последующих стадиях цикла проекта эти и другие идеи будут уточнены и подвергнуты тщательному анализу по мере продвижения по стадиям проекта с целью окончательного определения той комбинации мероприятий, которая наилучшим образом обеспечит достижение целей проекта.

Необходимая информация:

- а) цель;
- б) результат проекта;
- в) происхождение и форма инвестиций;
- г) целевое назначение будущего объекта;
- д) класс будущего объекта;
- е) объемы выполнения проекта;
- ж) сроки выполнения проекта;
- з) объем будущей предполагаемой прибыли.

2. Концепт (анализ осуществимости, альтернативные концепции, разработка концепции, разработка предварительного бизнес-плана).

Первичной целью является адекватная оценка системы, как базы для исчисления начальных расценок и бюджета. На этом этапе выявляют бизнес-случаи, которые включают бизнес-контекст, факторы успеха (ожидаемые доходы, признание на рынке и т. д.), а также

финансовый прогноз. В дополнение к бизнес-случаю генерируется базовая модель прецедентов, план проекта, предварительная оценка риска и описание проекта (основные требования к проекту, ограничения и основные характеристики). После их завершения проект проверяется на соответствие критериям. Если проект не пройдет этот этап, он может быть как отменен, так и повторен после переконструирования с целью лучшего удовлетворения критериев.

Необходимая информация:

- а) существующие предложения в сегменте;
- б) существующий спрос в сегменте;
- в) очередность застройки;
- г) источник финансирования проекта;
- д) требования банков, инвесторов, другие организации;
- е) ожидаемый объем инвестиций;
- ж) ожидаемые сроки и период выполнения проекта;
- з) сильные и слабые стороны проекта, возможности, открывающиеся при его реализации, и опасности, связанные с его реализацией.

3. Разработка проекта (детальная проработка, создание проектной документации, планирование).

Возведение или реконструкция любого строительного объекта начинается с очень ответственного этапа — этапа проектирования, которое включает сопровождение договора на проектирование, разработку архитектурных и конструкторских решений, формирование на их основании технических заданий на проектирование, проведение тендеров на проектирование, сбор технических условий, исследовательские работы, корректировку и уточнение технико-экономических показателей, определение технологических аспектов и необходимого оборудования, получение разрешений и согласований, разработку проекта стадии "ЭП", "П", "РП".

Необходимая информация:

- а) сведения о проектной организации;
- б) формирование задания на проектирование.

4. Реализация проекта.

На этом этапе выполняются строительные работы, проводится мониторинг и контроль реализации проекта, проведение тендеров, подписание и сопровождение договоров на выполнение работ, поставка материалов и оборудования, обеспечение финансирования проекта, контроль движения денежных средств, ведение исполнительной документации. Разрабатываются и внедряются программы продвижения, рекламная компания, схемы продажи

и аренды, определяется степень достижения целей проекта на основании приобретенного опыта делаются выводы до его использования в последующих проектах. Обязательно нужно сравнить фактические результаты проекта с запланированными.

Необходимая информация:

- а) архитектурные работы стадии "ЭП", "П", "РП";
- б) проектно-сметная документация;
- в) специальные требования к строительству сложных и уникальных объектов;
- г) площадка для строительства;
- д) разрешения и допуски на выполнение строительно-монтажных работ;
- е) возможность обеспечения строительства;
- ж) документы устанавливающие сроки;
- з) рекомендации генподрядной организации;
- и) сведения об условиях поставки и транспортировки;
- к) ежемесячные сведения о выполнении работ;
- л) детальный бизнес-план;
- м) бюджет проекта и источники финансирования;
- н) генеральный подрядчик на выполнение СМР проекта;
- о) риск-анализ проекта;
- п) маркетинговая информация.

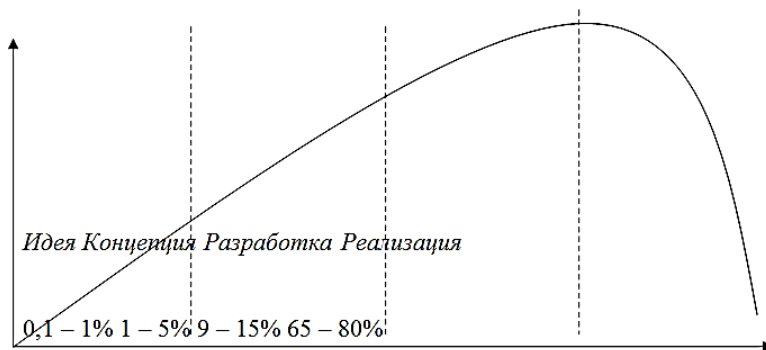


Рисунок 1. Диапазон потребностей в ресурсах по фазам жизненного цикла девелоперского проекта

Но фазы жизненного цикла определяют не только специфику действий в проектах, но и специфику формирования информационной среды. Точнее, специфику преобразования информационного

окружения в информационные воздействия на менеджеров проекта. Для того, чтобы информация «превратилась» по информационному окружению в информационные действия, необходимо реализовать ряд бизнес-процедур, которые определяются спецификой девелоперских проектов. Основная проблема в реализации этих бизнес-процедур — это управление информационной средой, под которым понимается определение самой важной на каждом этапе информации, планирования изменений в информационной среде, которые приведут к получению этой информации, организация деятельности в информационной среде и использования полученного информационного продукта для выполнения нужных (оптимальных по результатам) информационных действий участников проекта.

Результатом каждой фазы есть информация, которая позволяет принять решение или о переходе к следующей фазе проекта, или об исправлении полученных ошибок, или о завершении проекта. Положительные результаты завершения каждой фазы проекта обеспечивают продвижение к достижению цели всего проекта в целом, то есть, создание конечного продукта. Следует отметить, что следующая фаза проекта может начинаться еще до окончания предыдущей фазы и принятия решений по результатам ее выполнения. Хотя в этом случае существуют определенные риски. Решая для себя такую задачу, участники проекта должны руководствоваться своей ролью в проекте, своим опытом и конкретными условиями выполнения проекта.

При этом владение и управление информацией на каждом этапе жизненного цикла обеспечивает принятие правильных решения, которые позволят минимизировать затраты и время в процессе реализации объектов недвижимости.

Список литературы:

1. Бушуева Н.С. Проактивное управление проектами организационного развития в условиях неопределенности / Н.С. Бушуева // Управління проектами та розвиток виробництва. — 2007. — № 2 (22). — С. 17—27.
2. Гладкая Е.Н. Особенности девелоперских проектов как систем с нечетко зафиксированным результатом / Е.Н. Гладкая // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, — 2007. — № 4. — С. 87—92.
3. Лисицин А.Б. Как планировать девелоперские проекты в условиях кризиса?/А.Б. Лисицин// Тези доповіді на другій міжнародній науково-технічній конференції «Інформаційні і моделюючі технології» (ІМТ-2009), м. Черкаси, 21—24 травня 2009. — С. 36—38.

4. Мазур И.И. Девелопмент /И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге// М.: Экономика, 2004. — 521 с.
5. Мгбере Чинви Обари Мобильные системы управления девелоперскими проектами /Обари Чинви Мгбере// Східно-Європейський журнал передових технологій. — 2010. — № 3/5(45). — С. 56—60.
6. Монзеес Р. Менеджмент проектов в строительстве/Р. Монзеес, А. Ребман, А.П. Масенко// Брауншвайг (ФРГ), TWA, 1994. — 212 с.
7. Назаренко А. Проджект-менеджмент в недвижимости: теорема или аксиома?/А. Назаренко, Р. Колесник//Commercial Property, — № 11(15), ноябрь 2004. — С. 28—38.
8. Рач В.А. Категорійний апарат проекту девелопменту нерухомості/ Валентин Рач, Олена Шарова // Управління проектами та розвиток виробництва. — 2008. — № 2 (26). — С. 40—50.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРОЕКТОВ В ФАРМАЦИИ

Деренская Яна Николаевна

*доцент, канд. экон. наук,
Национальный фармацевтический университет,
г. Харьков*

E-mail: Derenski@rambler.ru

METHODOLOGICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING OF EFFECTIVENESS OF PROJECT MANAGEMENT IN PHARMACY

Yana Derenskaya

*candidate of economic sciences, associate professor
of National University of Pharmacy,
Kharkov*

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является обоснование подхода к оценке результативности проектного менеджмента в фармации. В статье

предложен методологический подход к определению индекса результативности проектного менеджмента, расчет которого включает результативность процесса, продукта и управления процессом.

ABSTRACT

The purpose of this research is a ground of approach to the estimation of effectiveness of project management in pharmacy. In the article methodological approach to determination of index of effectiveness of project management is offered. The index of effectiveness of project management is included by effectiveness of process, product and process management.

Ключевые слова: проект, проектный менеджмент, результативность.

Keywords: project, project management, effectiveness.

Управление современным предприятием требует интегрирования разнообразных подходов, связанных с комплексным внедрением нескольких стандартов, регламентирующих различные аспекты его деятельности. Так, построение интегрированной системы менеджмента (ИСМ) фармацевтического предприятия включает симбиоз международных стандартов качества, профессиональной, экологической, информационной безопасности, социальной ответственности и т. п., а также правил надлежащей производственной практики (GMP). В базовую систему менеджмента качества интегрируются дополнительные системы, регламентирующие управление определенными аспектами деятельности предприятия. Одной из таких систем является система менеджмента проектов, регулируемая как стандартами ISO, так и руководствами Института управления проектами (PMBOK[®], ОРМЗ и др.).

Один из элементов внедрения системы менеджмента проектов — оценивание ее результативности. Согласно стандарту ISO 9000:2005, результативностью — это степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов [3]. Результативность определяется комплексом документов, регулирующих управление качеством на предприятии: долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными планами по выполнению политики качества; соблюдением принципов обеспечения качества, порядком работы предприятия, взаимосвязями, обязанностями, компетенцией, рабочими инструкциями системы менеджмента качества; подробным описанием технологии обеспечения качества на рабочих местах [3].

Экологические стандарты серии ISO 14000 позволяют организации любого вида деятельности разработать программу, направленную на уменьшение вредного влияния производства на окружающую среду [11]. Сертификат соответствия стандартам ISO 14000 указывает на то, что система экологического менеджмента предприятия удовлетворяет нормам и требованиям этого международного стандарта. Результатом деятельности этого стандарта являются: инструкции по качеству, включающие методики системы качества компании; описание структуры документации, используемой в системе качества.

Руководство по качеству «Лекарственные средства» устанавливает цель, принципы и основные задания стандартизации фармацевтической продукции, субъекты и объекты стандартизации, виды нормативных документов в сфере стандартизации фармацевтической продукции. К факторам, отображающим результативность данного стандарта, относятся:

- соответствие объектов стандартизации своему назначению;
- улучшение технико-экономических показателей на этапах разработки и внедрения лекарственных средств;
- использование стандартов, принципов, нормативных документов, технологических регламентов лекарственных средств;
- прозрачность процедур разработки и принятия стандартов с учетом интересов всех заинтересованных сторон;
- доступность стандартов для пользователей;
- соответствие стандартов законодательству Украины;
- соблюдение международных и европейских правил и процедур стандартизации и др. [12].

Согласно правилам GMP результативностью является: приведение в соответствие материально-технической базы предприятий; соответствие информации на этикетке содержанию упаковки; изготовление продукта по наилучшим современным технологиям; изготовление продукта из экологически чистого сырья и т. п. [12].

С точки зрения процессного подхода, выбор характеристик, по которым определяются достигнутые результаты, проводится в зависимости от поставленных перед данным процессом целей и критериев их достижения. Поскольку результативность связана с запланированными результатами, то чаще говорят о результативности достижения определенных целей, в качестве которых выбираются важнейшие характеристики процесса: удовлетворенность потребителей, время прохождения заказов, потраченные средства

и др. [6]. Для описания цели каждого процесса устанавливаются несколько существенных характеристик этого процесса и критерии, которым они должны удовлетворять, чтобы цель считалась достигнутой. Это могут быть как внешние (снижение количества ошибок), так и внутренние цели (повышения степени удовлетворенности клиентов). Для оценки достижения цели могут быть также использованы потребительские свойства выпускаемой продукции.

Стандарт управления зрелостью проекта (ОРМЗ) определяет результативность, как:

- наличие специальной квалификации руководителей
- минимизацию изменений содержания проекта;
- наличие определенной системы контроля для управления стоимостью и расписаниями проекта;
- программы учебы с целью предоставления поддержки управления проектами и повышения навыков персонала [4].

Согласно РМВОК®, проект является успешным, если он завершен: в установленный срок (on-time); в рамках предоставленного бюджета (within the budget); согласно требованиям заказчика (with customer satisfaction) [9].

Методологическим вопросам сущности понятия «результативность», результативности деятельности предприятия и оценки результативности систем менеджмента посвящены исследования многих ученых. Так, в работах П. Друкера установлена необходимость рассмотрения не только эффективности, но и результативности менеджмента [2], хотя А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Л.В. Догайло считают, что оценку результативности и эффективности деятельности предприятия необходимо объединять в одну [7]. При этом допускается оценка результативности как соотношение эффекта к «базе». В качестве критериев результативности деятельности предприятия, направленных на реализацию целей организации, выступают: прибыльность; экономичность; качество; инновационность; положение на рынке; производительность; действенность; качество условий труда [7].

По мнению А.Г. Поршнева показателями результативности менеджмента следует считать: уровень достижения целей; уровень удовлетворения потребностей; величину потенциальной потребности с учетом неудовлетворенной или вновь возникшей потребности; долю продукции на рынке; устойчивость конкурентного преимущества; потенциальные возможности развития предприятия [5].

В работе [10] результативность трактуется как сложное явление, характеризующееся рядом показателей меры достижения целей

предприятия, и являющееся «внешним проявлением» его деятельности. Среди показателей результативности обозначены: достижение желаемого результата; цена достижения целей; степень достижения требуемого потребителями количества и качества товаров; своевременность производства продукции и соответствие временному диапазону.

М.А. Панченко для оценки результативности системы менеджмента качества (СМК) предлагает использовать модель индексного нормирования оценки результативности, рассчитывая приращения показателей (темпы роста) и корреляцию фактического ряда и заданного норматива [13]. Совокупность показателей характеризует рынок, финансы, персонал, внутренние бизнес-процессы и общество.

Также, среди подходов к оценке результативности ИСМ следует выделить: методику расчета результативности процессов по входу (затраты) и выходу (объем работ); построение аддитивных моделей (сумма произведений весовых коэффициентов значимости процессов и комплексных показателей их результативности) с использованием шкалы значимости Харрингтона для оценки устойчивости ИСМ; функциональные модели оценки менеджмента для совершенствования системы управления с целью повышения конкурентоспособности бизнеса (экспертным методом) [1].

Существуют также отраслевые методики оценки СМК предприятия. Согласно [8] величина, характеризующая результативность СМК, определяется как средневзвешенная оценка пяти комплексных критериев: удовлетворенность потребителей качеством продукции; соответствие требованиям к продукции; степень выполнения требований ГОСТ; степень выполнения установленных критериев результативности процессов; качество продукции поставщиков. Локальные показатели рассчитываются, как правило, путем сопоставления случаев соответствия требованиям к общему количеству наблюдений. Весовые коэффициенты критериев определены экспертным путем.

В предложенной О.В. Посылкиной, К.С. Светличной системе показателей для оценки функционирования интегрированной системы менеджмента фармацевтического предприятия общий уровень результативности ИСМ определяется интегральным показателем, учитывающим уровни результативности основных, управленческих и обеспечивающих групп процессов [14].

Таким образом, анализ публикаций выявил актуальность проблемы оценки результативности проектного менеджмента, а также

необходимость четкого разделения подходов к оценке результативности деятельности предприятия и результативности систем менеджмента. Вышеприведенные варианты определения составляющих результативности позволяют сделать вывод о необходимости адаптации существующих показателей к реалиям проектной деятельности и формирования методологических подходов к оценке результативности проектного менеджмента в условиях фармацевтического производства.

Цель данного исследования — обоснование подхода к оценке результативности проектного менеджмента в условиях фармации. Методами исследования являются: анализ показателей, характеризующих результативность процессов, результативность продуктов процессов, результативность управления процессами; синтез совокупности локальных показателей в единый интегральный показатель результативности проектного менеджмента.

Показатели результативности являются основой оценки эффективности проекта в целом, его отдельных процессов и продукта проекта. Определение результативности процессов и работ показывает, насколько определенная работа отвечает нормативным актам, руководствам и плановым показателям. Для определения результативности проекта предлагается рассматривать результативность процесса, продукта, а также результативность управления процессами. Показатели результативности процесса — это выполнение всего перечня работ для достижения цели процесса. Показатели результативности продукта — согласованные или утвержденные документы, предоставляющие возможность перейти к реализации следующего этапа (процесса). Показатели результативности управления процессом — это показатели, отражающие соответствие планового и фактического времени выполнения элементов проекта (субпроцессов, проектных работ).

Для каждого элемента проекта определяется перечень показателей результативности (экспертным методом, исходя из сущности проектной работы). Для каждого показателя разрабатывается своя балльная шкала соответствия. Соответствие фактического показателя результативности нормативному по элементу проекта отражается баллом «1», несоответствие — баллом «0», максимальное количество баллов равняется количеству показателей результативности. Результативность рассматривается по ожидаемым результатам процесса и продукта. К результатам процесса можно отнести итоговые показатели по процессу (например, выполнение определенного объема работ, обоснование определенного решения,

план разработки и внедрения, контракты, наличие средств, технологию разработки и другие), а к результативности продукта — документы, контракты, договоры и соглашения, то есть показатель результативности продукта показывает, какой продукт был получен в результате внедренных действий.

Индекс результативности процесса по каждому элементу проекта рассчитывается по формуле:

$$I_{p.pr.} = B / \max B ,$$

где: B — общее количество баллов, фактически рассчитанное по процессу;

$\max B$ — максимально возможное количество баллов по процессу.

Если $I_{p.pr.} > 1$, процесс является результативным, если $I_{p.pr.} < 1$, то процесс является нерезультативным. Аналогично рассчитывается индекс результативности продукта — $I_{p.p.}$

Индекс результативности управления процессом по каждому элементу проекта рассчитывается по формуле:

$$I_{p.y.p.} = t_{\text{план.}} / t_{\text{факт.}} ,$$

где: $t_{\text{план.}}$ — плановое время выполнения элемента проекта;

$t_{\text{факт.}}$ — фактическое время выполнения элемента проекта.

Если $I_{p.y.p.} > 1$, процесс является результативным, если $I_{p.y.p.} < 1$, то процесс является нерезультативным.

Индексы показателей результативности процессов, продуктов, а также индекс показателей управления процессом позволяют рассчитать соответствующие комплексные показатели. Комплексный показатель результативности процесса рассчитывается по формуле:

$$K_{p.pr.} = \prod_{i=1}^n I_{p.pr.i} ,$$

где: $I_{p.pr.i}$ — индекс результативности процесса по i -му элементу проекта.

Если $K_{p.pr.} > 1$, тогда процесс является результативным, если $K_{p.pr.} < 1$, то процесс является нерезультативным. Аналогично рассчитываются комплексные показатели результативности продукта — $K_{p.p.}$, и результативности управления процессом — $K_{p.y.p.}$

Интегральный показатель результативности можно рассчитать как по отдельным элементам проекта, так и для проекта в целом. Интегральный показатель результативности проекта рассчитывается по формуле:

$$I_p = K_{p.p.} * K_{p.pr.} * K_{p.u.p.}$$

Если $I_p > 1$, тогда управление проектом является результативным, если $I_p < 1$, то нерезультативным.

Таким образом, разработанные подходы к оценке результативности проектного менеджмента позволяют обнаружить ошибки в ходе реализации проекта, «узкие» места в стратегии управления, что дает возможность избежать их в будущих проектах, и в конечном итоге способствует снижению проектных расходов, а, следовательно, и снижению стоимости лекарственных средств.

Список литературы:

1. Демьянович И.В. Количественные подходы к оценке эффективности системы менеджмента качества // Экономика и управление. — 2010. — № 11(72). — С. 120—123.
2. Друкер П. Эффективное управление: пер. с англ. М. Котельниковой. М.: Изд-во «Астрель», 2004. — 284 с.
3. ИСО 9000-1:2005. Стандарты по общему руководству качеством и обеспечению качества. Часть 1. Руководящие указания по выбору и применению. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.iso.org> (дата обращения 11.05.2011).
4. Полковников А. Модели зрелости управления проектами / А. Полковников, А. Терпугов, А. Белозеров. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.iteam.ru/pub-lications /article> (дата обращения 11.05.2011).
5. Поршнев А.Г. Качество, результативность и эффективность менеджмента, 2008. — 212 с.
6. Репин В.В. Возможности процессной системы управления / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.quality.eup.ru /MATERIALY3/evpp.html> (дата обращения 11.05.2011).
7. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Л.В. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография, 2005. — 168 с.
8. Шабалина С.Г., Артеменко Е.С. Оценка действующей системы менеджмента предприятия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.quality.eup.ru /MATERIALY14/ocenka_SMK.htm (дата обращения 01.10.2013).

9. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fourth Edition. PMI, 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.pmi.org/publicatn /pmboktoc.htm> (дата обращения 21.02.2011).
10. Дарміць Р.З., Вацик Н.О. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.12. — С. 153—161.
11. ISO 14001:2004. Системи екологічного менеджменту. Вимоги і керівництво по їх застосуванню. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.iso.org> (дата обращения 11.05.2011).
12. Настанови з якості. Лікарські засоби. Належна виробнича практика. Настанова 42-01-2001. К.: МОЗ України: МОРІОН, 2001. — 82 с.
13. Панченко М.А. Модель комплексной оценки результативности системы менеджмента качества // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 3, — Т. 1. — С. 178—181.
14. Посилкіна О.В., Світлична К.С. Науково-практичні підходи до оцінювання результативності та ефективності функціонування інтегрованої системи менеджменту на фармацевтичних підприємствах // Фармацевтичний журнал. — 2010. — № 5. — С. 9—15.

СЕКЦИЯ 10.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ОСОБЕННОСТИ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Глотова Ирина Ивановна

*канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
г. Ставрополь*

E-mail: irin-glotova@yandex.ru

Сидоренко Александр Владимирович

*студент факультета «Учетно-Финансовый» СтГАУ,
г. Ставрополь*

E-mail: elessar_s_a@mail.ru

Зыза Кристина Станиславовна

*студент факультета «Учетно-Финансовый» СтГАУ,
г. Ставрополь*

E-mail: kristinazyza@yandex.ru

FEATURES OF A STABILISATION FINANCIAL POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Glotova Irina Ivanova

*candidate of economic sciences, associate professor
of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol*

Sidorenko Alexander Vladimirovich

*student of faculty "Accounting and Finance"
of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol*

Zyza Christina Stanislavovna

*student of faculty "Accounting and Finance"
of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль стабилизационной финансовой политики в обеспечении устойчивости национальной финансовой системы, социально-экономического развития страны. Обоснована необходимость применения мер по расширению поля действия стабилизационной финансовой политики.

ABSTRACT

In article the role of a stabilization financial policy in maintenance of stability of a national financial system, social and economic development of the country was considered. Necessity of application of measures on expansion of an action area of a stabilization financial policy was proved.

Ключевые слова: государство; стабилизация; финансовая политика; Стабилизационный фонд; Резервный фонд; Фонд национального благосостояния; дифференциация доходов; дестабилизация экономической системы.

Keywords: state; stabilization; financial policy; Stabilization fund; Reserve fund; Fund of national well-being; differentiation of incomes; destabilization of economic system.

Социально-экономическое развитие не является устойчивым вследствие, во-первых, существования циклических колебаний деловой активности и, во-вторых, возникновения «шоков», носящих

стохастический характер. В связи с этим в экономической теории принято выделять два вида финансовой политики государства:

- антициклическая политика;
- стабилизационная политика.

Антициклическая финансовая политика направлена на сглаживание колебаний ВВП, а стабилизационная — на установление макроэкономического равновесия соответствующего оптимального сочетания уровня занятости, производства и инфляции.

Стабилизационная финансовая политика государства — новейшее явление в сфере государственных финансов, предполагающее использование финансовых отношений для повышения устойчивости национальных финансов и национальной экономики в целом [1, с. 59]. В качестве цели стабилизационной финансовой политики принято полагать сглаживание колебаний, обусловленных колебаниями конъюнктуры и прочими факторами.

В целях стабилизации национальной экономики и межпоколенческого перераспределения доходов государством создаются соответственно фонды стабилизационного типа и фонды будущих поколений, являющиеся фондами финансовых сбережений. Резервный фонд РФ по своей финансово-экономической конструкции является фондом стабилизационного типа, а Фонд национального благосостояния РФ — фондом будущих поколений, который первоначально по бюджетному законодательству имел название Фонда будущих поколений [4, с. 28].

Однако следует учитывать, что фонды будущих поколений могут также выполнять функции стабилизационных фондов. Резервный фонд является стабилизатором социально-экономического развития страны, а Фонд национального благосостояния направлен на сбалансирование пенсионной системы в долгосрочной перспективе. Фонд национального благосостояния, так же, как и Резервный фонд, может быть использован в целях стабилизации экономики и в этом плане его можно рассматривать как «резерв» Резервного фонда [3, с. 21]. Так, мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., привел к необходимости расходования части средств Фонда национального благосостояния РФ уже в 2010 г.

Стабилизационная финансовая политика в России прошла свою эволюцию. С 2002 г. до мирового финансового кризиса она носила антиинфляционный и стерилизационный характер и сопровождалась формированием финансовых резервов. Необходимость такой политики была связана с ростом цен на нефть, что могло привести к укреплению рубля и снижению конкурентоспособности отечественных товаров.

Государственная финансовая политика, которая стала реализовываться в России с 2004 г., основывалась на формировании Стабилизационного фонда РФ. В него зачислялись бюджетные излишки федерального бюджета, образующиеся вследствие превышения цены на нефть над установленной в бюджетном законодательстве так называемой базовой ценой. Таким образом, именно с 2004 г. финансовая политика России стала носить чисто стабилизационный характер. Бюджетные излишки подлежали зачислению в Стабилизационный фонд РФ, средства которого размещались в Банке России, а тот в свою очередь использовал их для проведения стерилизационной политики. Под стерилизационной политикой понимается политика по ограничению денежной массы в целях сдерживания темпов инфляции.

В дальнейшем (с 2008 г.) стабилизационная финансовая политика в России получила свое развитие в разделении Стабилизационного фонда РФ на Резервный фонд РФ и Фонд национального благосостояния РФ. Резервный фонд РФ стал выполнять функцию среднесрочной сбалансированности федерального бюджета в рамках концепции циклического бюджета, а Фонд национального благосостояния РФ — функцию долгосрочной сбалансированности Пенсионного фонда РФ. Действительно, именно состояние государственных финансов является важнейшим фактором стабилизации как финансовой системы страны, так и национальной экономики в целом. Поэтому Резервный фонд РФ и Фонд национального благосостояния РФ следует рассматривать как основу современной эффективной финансовой политики России.

Дальнейшие шаги по увеличению эффективности политики финансовой стабилизации привели к разделению доходов федерального бюджета на нефтегазовые и нефтяные. Нефтегазовые доходы носят неустойчивый во времени характер, поэтому подлежат особому алгоритму формирования, отдельному учету и имеют свою собственную специфику расходования. Именно за счет нефтегазовых доходов происходит формирование Резервного фонда РФ и Фонда национального благосостояния РФ. В целях сбалансирования федерального бюджета с 2008 г. (до 2008 г. он был рассчитан ретроспективно) стал рассчитываться нефтегазовый баланс федерального бюджета. Нефтегазовый баланс Федерального бюджета показывает степень его дефицитности и необходимости сокращения в целях недопущения развития негативных социально-экономических процессов при резком снижении цен на нефть [2, с. 35].

В настоящее время существует необходимость расширения поля действия стабилизационной финансовой политики, которая должна быть направлена не только на повышение устойчивости социально-экономического развития страны вследствие демпфирования внешних и внутренних экономических шоков, но и воздействовать на распределительные и перераспределительные процессы в обществе.

Существующая в России высокая дифференциация доходов населения сама по себе является фактором дестабилизации экономической системы и приводит к ослаблению стимулов к экономической активности:

- во-первых, со стороны тех, кто получает сверхвысокие доходы, которые обусловлены действием внеэкономических факторов, но на основе реализации экономических механизмов (присвоение природной и административной ренты);
- во-вторых, со стороны тех, кто получает низкие доходы и не заинтересован в качественном и высокопроизводительном труде.

Высокая степень дифференциации доходов приводит к росту вывоза капитала со стороны наиболее обеспеченных лиц, что не позволяет использовать средства на внутренние инвестиции. Наоборот, сглаживание доходов, хотя и приведет к снижению средней склонности к сбережению, но увеличит объем внутренних сбережений из-за сокращения оттока капитала из страны. Все это вызовет рост внутренних инвестиций в России, являющихся по своей природе более устойчивыми, чем иностранный капитал, часто носящий спекулятивный характер.

Таким образом, снижение дифференциации доходов в России приведет к повышению темпов и обеспечению устойчивости социально-экономического развития страны.

Для России стабилизационная финансовая политика, связанная со сглаживанием дифференциации доходов, позволит снизить сырьевую направленность экономики, а тем самым и макроэкономические риски, связанные с колебанием цен на нефть на мировом рынке.

В заключение следует отметить, что неотъемлемым элементом для достижения результативности и эффективности стабилизационной финансовой политики государства является учет баланса интересов общества в целом лицами, разрабатывающими и реализующими меры такой политики. Кроме того, для дальнейшего устойчивого социально-экономического развития России не следует отказываться от Резервного фонда РФ и Фонда национального благосостояния РФ как эффективных механизмов стабилизационной финансовой политики государства. Также важными представляются разработка

и обоснование финансово-экономических схем и механизмов инвестирования данных фондов в российскую экономику в целях ее модернизации, создания дополнительных рабочих мест и упрочения промышленного потенциала страны. Все это будет являться основой совершенствования и развития механизмов стабилизационной финансовой политики в РФ, способствовать повышению устойчивости социально-экономического развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Дьяченко М.В. Стабилизационная финансовая политика государства: концептуальные представления // Финансы и кредит. — 2012. — № 8 (488).
2. Дьяченко М.Н. Стабилизационная финансовая политика государства: теория и опыт России // Финансы и кредит. — 2011. — № 26 (458).
3. Сухарев А.Н. Направления размещения государственных финансовых резервов федерального бюджета // Финансы и кредит. — 2010. — № 3 (387).
4. Сухарев А.Н. Финансовые механизмы формирования и использования суверенных фондов // Финансы и кредит. — 2010. — № 18 (402).

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫМИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гуляев Иван Иванович

*аспирант Пермского филиала Института экономики Уро РАН,
Пермь*

E-mail: gil25031988@mail.ru

THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT ON THE MANAGEMENT OF OPERATING CASH FLOW OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Ivan Gulyaev

post-graduate student,

*Perm department of the Institute of Economics, UB RAS,
Perm*

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена рассмотрению особенностей и недостатков в управлении операционными денежными потоками промышленного предприятия под воздействием внешних и внутренних факторов, а также мероприятий по устранению их негативного воздействия.

ABSTRACT

The article is devoted to the peculiarities and deficiencies in the management of operating cash flow of the industrial enterprise under the influence of external and internal factors, and measures for elimination of their negative impact.

Ключевые слова: внешние факторы, внутренние факторы, операционные денежные потоки.

Keywords: external factors, internal factors, operating cash flows.

Операционный денежный поток — это многоаспектная с теоретических и прикладных позиций экономическая категория.

В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками по основной деятельности требуются определенная систематизация на основе установления факторов, оказывающих на них влияние.

Большинство исследователей рассматриваемой области (И.Д. Кузнецова [1], Т.С. Новашина, В.И. Карпунин, В.А. Волнин [2], И.А. Бланк [3] и др.) выделяют внутренние и внешние факторы, влияющие на денежные потоки промышленного предприятия.

Систематизировав научные подходы к определению факторов, влияющих на управление денежными потоками промышленных предприятий, автором предложена классификация, представленная в таблице 1.

Таблица 1.

**Факторы, влияющие на операционные денежные потоки
промышленного предприятия**

Внешние факторы	Внутренние факторы
Общэкономические	Организационные
Политические	Производственно-технологические
Финансовые	Маркетинговые
Отраслевые	Финансовые

Рассмотрение особенностей и недостатков в управлении денежными потоками по текущей деятельности промышленного предприятия под воздействием внешних и внутренних факторов, а также мероприятия по устранению негативного воздействия исследуемых факторов представлены соответственно в таблицах 2 и 3.

В таблице 2 представлены факторы, характеризующие внешнее окружение промышленного предприятия, при этом воздействие указанных составляющих на операционные денежные потоки промышленных предприятий зачастую проявляются косвенно, однако, не принятое их в расчет, особенно при разработке программы стратегии развития предприятия на ближайшую перспективу, не допустимо. К примеру, планируя осуществлять операционную деятельность на международном рынке, необходимо до начала инвестиций спрогнозировать макроэкономическую ситуацию, а также рассмотреть альтернативные варианты развития событий, выраженные в виде прогнозных финансовых планов, в составе которых бюджет движения денежных средств имеет определяющее значение.

Таблица 2.

Влияние внешних факторов на управление операционными денежными потоками промышленных предприятий

Внешние факторы			
Наименование	Особенности управления операционными денежными потоками под воздействием рассматриваемого фактора	Недостатки в управлении операционными денежными потоками под воздействием рассматриваемого фактора	Мероприятия по устранению негативного воздействия данного фактора
Общэкономические	Необходимость разработки нескольких вариантов бюджетов движения денежных средств, предусматривающих проведение определенного комплекса действий, направленных на снижение негативного воздействия данных факторов с последующей корректировкой в случае отсутствия такого влияния	Потенциальное уменьшение объемов положительных и (или) увеличение отрицательных денежных потоков по основной деятельности (в т. ч. возникновение рисков незапланированных расходов и (или) кассовых разрывов (влекущее угрозу потери ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости), снижение реализации таких функций управления как планирование и регулирование	Разработка методики диагностики влияния на управление операционными денежными потоками предприятия и создание резервов под возможные потери
Политические		Под воздействием данных факторов к вышеуказанным недостаткам добавляется возможное затруднение привлечения финансирования для осуществления инвестиций, пополнения оборотных средств и иных целей и (или) привлечение «дорого» финансирования, приводящее, в конечном итоге к уменьшению капитальных вложений, снижению объема чистого денежного потока по текущей деятельности, риску возникновению кассовых разрывов	
Финансовые			

Отраслевые		Возможное влияние на операционные денежные потоки вследствие сезонности процессов производства и реализации, стадии развития отрасли, степени конкуренции и конкурентоспособности продукции на зарубежных рынках, государственном регулировании некоторых отраслей, выражающееся в снижении объема чистого денежного потока по текущей деятельности и реализации таких функций управления как планирование и регулирование	
------------	--	--	--

Внешние факторы не зависят от воли предприятия, поэтому бороться с указанными составляющими не под силу отдельным промышленным предприятиям. Тем не менее, у хозяйствующих субъектов остается возможность разработки методики предвидения и своевременного обнаружения исследуемых составляющих, позволяющей смягчить негативные тенденции и использовать положительные тренды, а также создания резервов под возможные потери от негативного влияния данных компонентов.

Таким образом, влияние данной группы факторов имеет существенное влияние, прежде всего на уровне стратегического управления денежными потоками предприятий промышленного сектора, предопределяя необходимость формирования соответствующего информационного обеспечения указанной системы.

Далее рассмотрим внутренние группы факторов, оказывающих воздействие на операционные денежные потоки промышленных предприятий (таблица 3).

Значимость компонентов указанных внутренних факторов является ключевой для организации управления денежными потоками по текущей деятельности предприятия промышленного сектора, так как основное воздействие данная группа факторов оказывает на его операционную деятельность. По вышеуказанной причине необходимо своевременно идентифицировать, анализировать и оценивать тенденции развития и влияния организационных, производственно-технических, маркетинговых и финансовых процессов на соответствующие параметры хозяйственной деятельности и, как следствие, на характер и объем денежных потоков по текущей деятельности предприятия.

Таким образом, своевременное выявление имеющихся трендов, а также их изменений позволит промышленному предприятию с большей

точностью спрогнозировать ожидаемые величины операционных денежных потоков, учитывая, таким образом, влияние представленных факторов как при текущем, и среднесрочном, и стратегическом планировании движения соответствующих денежных потоков.

Таблица 3.

Влияние внутренних факторов на управление операционными денежными потоками промышленных предприятий

<i>Внутренние факторы</i>			
Наименование	Особенности управления операционными денежными потоками под воздействием рассматриваемого фактора	Недостатки в управлении операционными денежными потоками под воздействием рассматриваемого фактора	Мероприятия по устранению негативного воздействия данного фактора
Организационные	В соответствии с данными факторами определяются особенности механизма формирования и направления использования операционных денежных потоков предприятия, а также реализация всех функций управления	Ограничения, определяющие возможности формирования и направления использования операционных денежных потоков предприятия (в т. ч. возможные обязательства перед различными экономическими агентами)	Выбор наиболее оптимальных организационных составляющих (организационно-правовой формы, региона присутствия, направлений деятельности, персонала и т. д.), соответствующих целям создания предприятия
Производственно-технологические		Любое воздействие данных факторов может существенно повлиять на объемы, сроки формирования и характер протекания операционных денежных потоков, в том числе привести к незапланированным оттокам денежных средств и, соответственно, снижению реализации такой функции управления, как планирование	Разработка комплекса мероприятий, ориентированных на снижение продолжительности производственного цикла, увеличение оборачиваемости производственных запасов, темпов роста производства и улучшение качества продукции, оптимизацию производственных расходов, своевременное обновление производственных фондов, а также страхование (или иной метод управления рисками) рисков, сопутствующий производственно-технологическим процессам

Маркетинговые		В рамках проводимой маркетинговой политики могут быть приняты управленческие решения, приводящие в конечном итоге к недостижению плановых значений чистого денежного потока по текущей деятельности, а также влекущие за собой снижение реализации такой функций управления как регулирование	Выбор наиболее оптимальной маркетинговой политики предприятия, обеспечивающей достижение ключевых показателей деятельности
Финансовые		Данные составляющие определяют систему управления операционными денежными потоками, поэтому любые недостатки в управлении ими, проецируясь на рассматриваемую подсистему финансового менеджмента, напрямую воздействуют на её состояние и реализацию всех функций управления	Построение эффективной системы финансового менеджмента предприятия, обеспечивающей оптимальную реализацию всех функций управления и достижение ключевых показателей деятельности

Исследование факторов, перечисленных выше, позволяет провести оценку внешних возможностей и внутреннего потенциала формирования денежных потоков промышленного предприятия. Не претендуя на аксиоматичность рассматриваемой классификации, автор считает, что акцентировка именно на этих группах приемлема практически для любого промышленного предприятия. Более того, в каждой из представленных групп указаны наиболее значимые и существенные составляющие. Безусловно, их состав и значимость для конкретного предприятия может варьироваться.

Список литературы:

1. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия. Иваново: Изд-во ИГХТУ, 2008 — 21 с.
2. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Волнин В.А. Финансовый менеджмент. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. — 255 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Киев.: Ника-Центр «Эльга», 2000. — 160 с.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ, ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Измestьева Елизавета Андреевна

аспирант кафедры Финансов и кредита

*Ивановского государственного химико-технологического университета,
г. Иваново*

E-mail: NFT-Project@yandex.ru

FINANCIAL MECHANISM OF THE ESTABLISHMENT, OPERATION AND DEVELOPMENT REGIONAL PRIVATE EQUITY FUNDS

Izmesteva Elizaveta

*postgraduate of the Department of Finance and credit
of Ivanovo state University of chemistry and technology,
Ivanovo*

АННОТАЦИЯ

Автором предлагается создание общероссийской системы Региональных Фондов прямых инвестиций, призванных активизировать инвестиционные процессы на уровне субъектов Российской Федерации. Стратегической целью создания РегФПИ является комплексное стимулирование привлечения долгосрочных прямых инвестиций, кадров и технологий в производственный сектор экономики конкретного региона. Региональный ФПИ может выступать в роли основного (якорного) институционального инвестора целого семейства компаний и проектов различной коммерческой направленности.

ABSTRACT

The author proposes the creation of the national system of regional private equity funds designed to enhance the investment processes at the level of members of the Russian Federation. The strategic goal of creating a comprehensive regional PEF incentives to attract long-term direct investment, human resources and technology in the manufacturing sector of

the economy a particular region. Regional PEF can act as a primary (anchor) institutional investor for the family of companies and projects of various commercial orientation.

Ключевые слова: фонды прямых инвестиций; общероссийская система региональных фондов прямых инвестиций; финансовый механизм фондов прямых инвестиций.

Keywords: private equity funds; the national system of regional private equity funds; financial mechanism of the private equity funds

Большинство отечественных предприятий для дальнейшего развития нуждаются в долгосрочных инвестиционных ресурсах. По мнению президента РФ В.В. Путина, нынешний показатель привлечения инвестиций в российскую экономику является недостаточным: общий объем инвестиций в мире составляет около 2 триллионов долларов, на долю России приходится лишь 3 % [1].

Весьма эффективным, но недостаточно изученным способом организации вложений инвестиционных ресурсов являются фонды прямых инвестиций, которые специализируются на вложении средств в быстрорастущие компании или предприятия, находящиеся в кризисном состоянии. Широкое привлечение прямых инвестиций может обеспечить стабилизацию и рост объема производства, компенсировать нехватку средств для приобретения технологий и нового оборудования, способствовать повышению качества продукции и ее конкурентоспособности, повысить занятость населения, а также решить другие актуальные проблемы современной России.

Для решения данных проблем, необходимо создать общероссийскую систему Региональных Фондов прямых инвестиций (РеГФПИ), призванных активизировать инвестиционные процессы на уровне субъектов Федерации.

Стратегической целью создания общероссийской системы РеГФПИ является комплексное стимулирование привлечения долгосрочных прямых инвестиций, кадров и технологий в производственный сектор экономики регионов. РеГФПИ должны стать финансовым инструментом, обеспечивающим реконструкцию и модернизацию ключевых отраслей экономики регионов.

Создание общероссийской системы Региональных Фондов прямых инвестиций повлечет за собой необходимость создания соответствующей инфраструктуры. В каждом регионе должна быть создана группа компаний, включающая в свой состав постоянно

действующие Региональный Фонд прямых инвестиций, управляющую компанию, бухгалтерскую и юридическую компании.

Финансовый механизм формирования, функционирования и развития РегФПИ рассматривается автором как совокупность форм организации финансовых отношений, методов (способов) формирования и использования финансовых ресурсов, применяемых на всех стадиях жизненного цикла РегФПИ с целью повышения совокупной капитализации портфеля инвестиционных проектов РегФПИ.

Структура построения финансового механизма формирования, функционирования и развития РегФПИ включает в себя следующий перечень элементов:

1. Субъекты: Региональный Фонд прямых инвестиций, управляющая компания, наблюдательный совет (совет инвесторов), инвестиционный комитет ФПИ;
2. Объекты: локальные инвестиционные проекты (компания-реципиенты);
3. Финансовые рычаги, финансовые методы, финансовые отношения;
4. Нормативно-правовое и информационное обеспечение.

Далее рассмотрим каждый из указанных элементов финансового механизма формирования, функционирования и развития РегФПИ.

В качестве субъектов управления выступают Региональный Фонд прямых инвестиций, управляющая компания, наблюдательный совет (совет инвесторов), инвестиционный комитет РегФПИ. Объектами управления являются локальные инвестиционные проекты (компания-реципиенты, получившие финансовые ресурсы Регионального Фонда прямых инвестиций). Воздействие субъектов управления на объекты управления осуществляется с помощью финансовых рычагов и методов в рамках финансово-управленческих отношений с целью повышения совокупной капитализации портфеля инвестиционных проектов РегФПИ.

Необходимым элементом финансового механизма формирования, функционирования и развития РегФПИ является наличие у субъектов управления финансовых рычагов воздействия на объект управления, с помощью которых можно побуждать его выполнять управленческие команды. В состав финансовых рычагов, с помощью которых субъекты РегФПИ воздействуют на объекты РегФПИ, включаются следующие: выручка, прибыль, доход, цена (стоимость) услуг, заработная плата, дивиденды, проценты, налоги (размер и ставки), льготы и санкции.

Перечень финансовых методов (способов) воздействия финансовых отношений Регионального Фонда прямых инвестиций на деятельность локальных инвестиционных проектов (компаний-реципиентов) включает следующие методы: финансовый учет, финансовый анализ, финансовое планирование, финансовое регулирование, финансовый контроль.

Финансы региональных фондов прямых инвестиций, которые, по нашему мнению, также являются неотъемлемым элементом финансового механизма формирования, функционирования и развития РегФПИ, представляют собой комплекс отношений по поводу формирования собственного капитала (состоящего из уставного фонда, резервного фонда и чистой нераспределенной прибыли), распределения всех его составных частей и использования их в ходе инвестиционной деятельности.

По своему экономическому содержанию совокупность финансовых отношений региональных фондов прямых инвестиций предлагается сгруппировать по следующим направлениям:

1. финансовые отношения между учредителями РегФПИ в момент его создания связаны с формированием собственного (уставного) капитала, который является первоначальным источником формирования инвестиционных средств, приобретения финансовых, материальных и нематериальных активов, а после завершения инвестиционных проектов и выхода из них — с распределением и использованием доходов от реализованных локальных инвестиций (инвестиционных проектов), выплате дивидендов по акциям;

2. финансовые отношения между РегФПИ и инвесторами (региональный бюджет, коммерческие инвестиционные банки, страховые и трастовые компании, негосударственные пенсионные фонды, производственные и торговые компании и физические лица) — это финансовые отношения по поводу аккумулирования денежных средств вышеперечисленных инвесторов в ходе вторичного и последующих выпусков и размещений ценных бумаг (акций) Фонда, организации процессов со-инвестирования, промежуточных и окончательных дивидендных выплат;

3. финансовые отношения между РегФПИ и компаниями-реципиентами связаны с основными целями, отраженными в уставных (учредительных) документах Фонда, и представляют собой финансовые отношения по поводу вложения средств в объекты инвестирования и получения инвестиционного дохода в долгосрочной перспективе при выходе из инвестиционных проектов. Эти отношения являются основополагающими, поскольку от их эффективной

организации во многом зависит конечный финансовый результат основной инвестиционно–финансовой деятельности Фонда — повышение совокупной капитализации портфеля инвестиционных проектов РегФПИ;

4. финансовые отношения между РегФПИ и предприятиями, входящими в группу (управляющая компания, бухгалтерская компания, юридическая компания) — финансовые отношения по поводу обеспечения организации инвестиционного процесса. Эта группа отношений влияет на инвестиционную деятельность РегФПИ, определение направлений, методов и способов повышения капитализации компаний–реципиентов, эффективность функционирования и объективность оценки деятельности компаний–реципиентов инвестиционных ресурсов Фонда, а также точность и достоверность оценки полученных финансовых результатов РегФПИ в ходе осуществления инвестиционной деятельности;

5. финансовые отношения между РегФПИ и финансовой системой государства — это отношения, возникающие при уплате налогов и осуществлении других обязательных платежей в бюджет и целевые внебюджетные фонды, применении штрафных санкций, предоставлении налоговых льгот;

6. финансовые отношения между РегФПИ и банковской системой — это отношения, возникающие в процессе открытия и ведения расчетных счетов, а также отношения по поводу организации среднесрочного и долгосрочного кредитования компаний–реципиентов, осуществления платежей и расчетов, хранения денег в коммерческих банках, оказания других банковских услуг;

7. финансовые отношения между РегФПИ и страховыми компаниями и организациями — это отношения, возникающие при страховании коммерческих и предпринимательских рисков, имущества, а также при страховании ответственности менеджеров Управляющей компании Фонда;

8. финансовые отношения между РегФПИ и его работниками — это отношения, возникающие при выплате заработной платы, удержании налогов с физических лиц, взыскании компенсаций и штрафов за причиненный материальный ущерб. От организации этой группы отношений зависит эффективность использования трудовых ресурсов.

Каждая из перечисленных групп финансовых отношений имеет свои особенности. Однако их общей характерной чертой является двусторонний характер, а материальной основой данных отношений выступает движение денежных средств.

В состав финансового механизма формирования и функционирования РегФПИ включены следующие подсистемы обеспечения:

- нормативно-правовое обеспечение (законы, указы, постановления, приказы, инструкции, методические указания, нормативы, нормы и т. п.);
- информационное обеспечение (экономическая, коммерческая, финансовая и другая отчетность и информация).

Предлагаемый финансовый механизм создания, функционирования и развития РегФПИ находится в русле современных тенденций развития отечественного рынка прямых инвестиций. По нашему мнению, Фонды прямых инвестиций, рекомендованные к созданию в регионах Российской Федерации, нуждающихся в инвестировании, будут являться катализатором экономического развития соответствующих территорий.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.moldelo.ru/vv-putin-nuzhno-sozdavat-blagopriyatnyie-usloviya-dlya-biznesa/> В.В. Путин: «Нужно создавать благоприятные условия для бизнеса» (дата обращения: 28.04.2013).

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ
ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММ
ВЫПУСКА АМЕРИКАНСКИХ И ГЛОБАЛЬНЫХ
ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК**

Макшанова Татьяна Владимировна
преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»,
г. Тольятти
E-mail: tanyam1989@mail.ru

**COMPARATIVE DESCRIPTION
OF ISSUE PROGRAM OF AMERICAN
AND GLOBAL DEPOSITORY RECEIPTS**

Tatiana Makshanova
teacher of “Finance and Credit” Togliatti State University,
Togliatti

АННОТАЦИЯ

В статье проведён анализ спонсируемых и неспонсируемых программ выпуска депозитарных расписок, приведена сравнительная характеристика программ, выявлены преимущества и недостатки уровней спонсируемых программ АДР.

ABSTRACT

The article analyzes sponsored and unsponsored depository receipts programs, a comparative characterization of the programs identified advantages and disadvantages of the sponsored ADR program.

Ключевые слова: депозитарная расписка, АДР, ГДР, программа выпуска, эмитент, инвестор.

Keywords: depository receipt, ADR, GDR, issue program, the issuer, the investor.

Расширение роли рынка депозитарных расписок является современной тенденцией развития мирового фондового рынка.

Выпуск депозитарных расписок на сегодняшний день открывает множество возможностей как для эмитентов локальных ценных бумаг, так и для инвесторов.

В связи с этим целесообразно подробно рассмотреть программы выпуска депозитарных расписок, выявив преимущества и недостатки каждой из них.

В зависимости от целей компании программы выпуска депозитарных расписок делятся на спонсируемые и неспонсируемые.

Неспонсируемые депозитарные расписки выпускаются одним или несколькими депозитариями без официального соглашения с компанией. Эти депозитарные расписки выпускаются на уже находящиеся в обращении ценные бумаги и обращаются только на внебиржевом рынке.

Выпуск спонсируемых депозитарных расписки производится по инициативе компании-эмитента базовых ценных бумаг. Между эмитентом базовых ценных бумаг и депозитарием-эмитентом депозитарных расписок заключается депозитарное соглашение, в соответствии с которым эмитент базовых ценных бумаг берет на себя ответственность по раскрытию финансовой информации, депозитарий выступает посредником между эмитентом и инвесторами.

Учитывая тот факт, что депозитарные расписки на ценные бумаги российских эмитентов — это, прежде всего, АДР и ГДР, рассмотрим подробно программы выпуска этих видов депозитарных расписок.

Итак, в США существует несколько уровней спонсируемых программ. Задачи, которые ставит перед собой эмитент, могут быть различными. Так, например, одни программы позволяют привлекать дополнительный капитал путем эмиссии ценных бумаг, другие нет. Первый и второй уровни допускают выпуск депозитарных расписок лишь на уже находящиеся в обращении ценные бумаги. Третий и четвертый уровни позволяют выпускать расписки на ценные бумаги, которые проходят первичное размещение. Компания выбирает тот уровень программы АДР, который ей подходит в наибольшей степени.

Рассмотрим первые два уровня спонсируемых программ, не предусматривающих привлечение капитала, на примере АДР. Отметим, что для этих программ так же возможна и структура ГДР.

Спонсируемая программа первого уровня является самым простым и недорогим средством для компании обеспечить выпуск своих ценных бумаг в форме АДР в США. Программа первого уровня инициируется эмитентом и включает в себя подачу по форме F-6

заявления о регистрации, но допускает освобождение от бремени предоставления полной отчётности SEC под правилом Rule 12g 3-2(b).

Правилом 12g 3-2(b) могут воспользоваться неамериканские компании, не стремящиеся к выходу на американские биржи и не планирующие начинать публичное предложение своих ценных бумаг.

Форма F-6 используется для регистрации депозитарных акций в виде свидетельств АДР или ГДР. Информация готовится компанией под руководством депозитарного банка в начале срока и для спонсируемых и для неспонсируемых программ.

То есть при реализации программы АДР первого уровня компания не обязана предоставлять отчетность в соответствии с американскими общепринятыми принципами бухгалтерского учёта (далее по тексту — GAAP), компания не должна раскрывать информацию в полной мере, так же применяется упрощенная процедура регистрации в SEC [1, с. 6].

АДР первого уровня не дают возможности для привлечения капитала, а могут выпускаться только на уже находящиеся в обращении ценные бумаги. Основная задача, решаемая выпуском АДР первого уровня, — это расширение круга акционеров. Депозитарные расписки первого уровня торгуются на внебиржевом рынке, а их котировки размещаются в «Розовых листках», которые публикуются Национальным бюро котировок или в электронной системе котировок внебиржевого рынка.

Часто компания начинает выпуск программы депозитарных расписок именно с первого уровня, а затем уже переходит к депозитарным распискам более высокого уровня.

При реализации спонсируемой программы второго уровня должны соблюдаться полные требования SEC к отчётности. Эмитент должен предоставить не только заявление о регистрации по форме F-6, но так же и отчётность по форме 20-F и соблюдать другие правила SEC по раскрытию информации, в том числе представлять её в ежегодном докладе, который должен быть подготовлен в соответствии с GAAP. Также к эмитентам применяется Закон Сарбейнса-Оксли.

Форма 20-F подаётся как заявление о регистрации или годовой отчёт эмитентов. Это всеобъемлющий доклад о деятельности компании и о финансовых результатах, которые должны соответствовать GAAP. Форма 20-F состоит из четырёх отдельных частей. Первая часть требует полного описания бизнеса эмитента, сведений о его собственности, о любых нерешённых судебных

разбирательствах, о налогообложении и валютном контроле, которые могут повлиять на владельцев ценных бумаг. Вторая часть требует описания ценных бумаг, название банка-депозитария для депозитарных расписок и все сборы, которые будут взиматься с их владельцев. Третья часть требует информации о неисполнении обязательств по ценным бумагам. Четвёртая часть состоит из различных финансовых отчётов.

Спонсируемая программа второго уровня позволяет эмитенту включить американские депозитарные расписки на его ценные бумаги в одну из трёх основных национальных фондовых бирж, а именно Нью-Йоркскую фондовую биржу, Американскую фондовую биржу или Национальную ассоциацию дилеров по ценным бумагам. Объём доступной информации по АДР, обращающихся на американских биржах, ничем не отличается от объёма информации о ценных бумагах американских корпораций.

Важно понимать, что депозитарные расписки первого и второго уровней дают возможность эмитенту лишь выкупить на вторичном рынке свои ценные бумаги и на их основе выпустить депозитарные расписки.

Рассмотрим программы спонсируемых АДР, выпуск которых осуществляется за счёт привлечения нового капитала. Для этих программ так же возможна структура ГДР.

Итак, чтобы привлечь капитал, иностранный эмитент может провести:

- публичное размещение АДР, то есть реализовать спонсируемую программу третьего уровня;
- частное размещение АДР по правилу 144(a);
- глобальное предложение АДР с частным и публичным предложением вновь выпущенных ценных бумаг в США.

Третий уровень спонсируемых АДР схож со вторым уровнем в том, что программа инициируется эмитентом, договор заключается с одним банком-депозитарием, АДР проходят листинг на одной из крупнейших бирж США, SEC требует заявление о регистрации F-6, предоставление отчётности по форме 20-F. На эмитентов также распространяется требования закона Сарбейнса-Оксли. Основным отличием является то, что программа третьего уровня позволяет эмитенту привлечь капитал путём публичного размещения АДР в США, и это требует того, чтобы эмитент представил в SEC дополнительно форму F-1.

Форма F-1 требует включения в проспект эмиссии следующей информации: использование доходов, краткую информацию, факторы

риска, соотношение дохода к постоянным издержкам, определение цены размещения, план распределения, описание ценных бумаг, которые должны быть зарегистрированы, имена адвокатов и комиссия.

По сравнению с остальными данная программа является самой дорогостоящей и продолжительной.

Правило 144 (а) АДР, или ограниченное АДР, — простое частное размещение депозитарных расписок, которые выпускаются и торгуются в соответствии со статьей 144 (а). Это правило было введено SEC в апреле 1990 года в части стимулирования привлечения капитала в США неамериканскими эмитентами.

АДР, выпущенные в соответствии с правилом 144 (а), размещаются среди крупных институциональных инвесторов, или квалифицированных институциональных покупателей. Квалифицированный институциональный инвестор в настоящее время определяется как учреждение, которое владеет и «инвестирует с требуемой осмотрительностью» более 100 млн. долл. США (или, в случае зарегистрированных брокеров-дилеров, 10 млн. долл. США) в ценные бумаги неаффилированных лиц.

Программа размещения АДР по правилу 144 (а) была создана с целью добавления ликвидности рынка частного размещения. Неамериканские компании теперь имеют легкий доступ к рынку частного размещения США и могут таким образом увеличить свой капитал за счет выпуска ограниченных АДР без соответствующей полной регистрации SEC и соблюдения всех требований к отчетности. Кроме того, затраты на выпуск АДР по правилу 144 (а) значительно меньше, чем стоимость инициирования третьего уровня спонсируемой программы АДР.

В июне 1990 года Национальной ассоциацией дилеров по ценным бумагам была создана закрытая система электронных торгов для ограниченных АДР, называемая «Портал» (частные размещения, вторичный рынок и торговля с помощью автоматизированных связей). Эта система предназначена для обеспечения рынка частной торговли ценными бумагами и доступна для инвесторов и маркет-мейкеров.

Программы, продвигаемые в соответствии с Положением S, позволяют мобилизовать капитал посредством оффшорного размещения депозитарных расписок среди неамериканских инвесторов. Смысл состоит в том, что SEC позволяет выпустить депозитариям расписки, которые заведомо будут торговаться где угодно: в Лондоне, Люксембурге, Берлине, Франкфурте, но не в США. Поэтому требования к эмитентам, выпускающим

депозитарные расписки согласно Положению S, по аналогии с неспонсируемыми расписками минимальны.

Когда ГДР структурированы в соответствии с правилом 144 (а) (для США) и Положением S (для неамериканских инвесторов), есть два возможных варианта структуры.

В унитарной структуре единый класс депозитарных расписок предлагается квалифицированным институциональным инвесторам США и оффшорным покупателям вне рынка, выпускающего депозитарные расписки, в соответствии с Положением S. Все депозитарные расписки управляются одним депозитным соглашением и подвергаются ограничениям для выпуска, вывода и перепродажи.

В раздвоенной структуре АДР, размещающиеся по правилу 144а, предлагаются квалифицированным институциональным инвесторам в США, а депозитарные расписки по Положению S — оффшорным инвесторам за пределами национального рынка, выпускающего депозитарные расписки. Два класса депозитарных расписок предлагают использование двух отдельных депозитарных соглашений. Депозитарные расписки в соответствии с Положением S не имеют ограничений, однако они могут подвергаться временным ограничениям для перепродажи в США.

Проанализировав программы выпуска депозитарных расписок, выявим преимущества и недостатки каждой из программ и представим их в таблице 1.

Таблица 1.

Преимущества и недостатки уровней спонсируемых программ АДР

Уровень программы	Преимущества	Недостатки
АДР 1 уровня	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие необходимости полного соблюдения требований SEC к отчётности; • работая с одним банком-депозитарием, эмитент имеет больший контроль над программой выпуска АДР, чем в случае с неспонсируемой программой; • депозитарий выступает в качестве канала связи между эмитентом и американскими акционерами; дивиденды, финансовая отчётность, подробная информация о корпоративных действиях передаются американским инвесторам через депозитарий; • депозитарий ведёт точный учёт акционеров для эмитента и может произвести мониторинг крупных сделок и сообщить о них эмитенту; • затраты минимальны и все операционные расходы берут на себя держателями АДР; • легко и относительно недорого обновить программу первого уровня до второго, так как депозитарному банку не потребуются вести переговоры об аннулировании неспонсируемых АДР с несколькими депозитариями, как это имело бы место при изменении статуса неспонсируемой программы 	<ul style="list-style-type: none"> • депозитарные расписки первого уровня не могут обращаться на национальных биржах США; как результат, интерес инвесторов может быть несколько ограничен, тем самым ограничивается способность эмитента в повышении его узнаваемости в США; • на основании программы первого уровня не может быть привлечён новый капитал.

<p>АДР 2 уровня</p>	<ul style="list-style-type: none"> • более привлекательна для американских инвесторов, чем программа первого уровня, поскольку АДР второго уровня могут получить котировку на одной из крупнейших бирж США, что повышает интерес инвесторов к АДР второго уровня, способствуя росту ликвидности и конкурентоспособности ценных бумаг; • листинг и регистрация в SEC способствуют укреплению репутации эмитента в США; • регулятивные требования SEC позволяют эмитенту контролировать свою акционерную базу в США 	<ul style="list-style-type: none"> • требуется предоставление в SEC более подробной информации, чем при реализации программы АДР первого уровня; в частности, финансовая отчетность должна соответствовать стандартам GAAP US; • правила SEC не позволяют открытое размещение АДР второго уровня; • запуск программы АДР второго уровня требует гораздо больше времени и затрат, чем АДР первого уровня (жесткие требования в отношении отчетности, услуги юристов, получение листинга)
<p>АДР 3 уровня</p>	<ul style="list-style-type: none"> • все преимущества программы АДР второго уровня; • позволяет осуществить открытое предложение АДР в США, тем самым привлечь капитал 	<ul style="list-style-type: none"> • требования SEC в отношении отчетности более обременительны, чем для программ АДР других уровней; • организация и проведение программы АДР третьего уровня связаны со значительными издержками (организационные издержки, оплата услуг юристов, организация учёта, связи с инвесторами, организации презентаций выпуска; могут достигать \$ 300—500 тыс.)
<p>АДР по Правилу 144(a)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие необходимости предоставления полной отчетности SEC и выполнения регистрационных требований; QIB могут потребовать раскрытия информации, несмотря на освобождение в соответствии с правилом 12g3-2(b); • более дешёвое средство привлечения капитала по сравнению с программой третьего уровня; размещение происходит легче и быстрее 	<ul style="list-style-type: none"> • не может быть запущена для классов ценных бумаг, которые уже котируются на бирже США; • в США могут быть проданы только квалифицированным институциональным покупателям (QIBs); • QIBs всего около 4000, поэтому рынок RADRs не настолько ликвидный, как публичный рынок ценных бумаг США.

Список литературы:

1. ADR Reference Guide // JP Morgan ADR Group. February, 2005. — 79 p.
2. DRs: The Basics & Benefits // The Bank of NY ADR. 2010.
3. What Are American Depositary Receipts? / LJB // Finance & Investment. February 15, 2011.

СЕКЦИЯ 11.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Гуц Светлана Викторовна

*инженер лаборатории экономического анализа СФУ,
г. Красноярск*

E-mail: svguts@mail.ru

THE PROBLEMS OF LEVEL RAISING OF INNOVATIVE AND INVESTMENT FORCE OF ATTRACTION OF THE REGION

Svetlana V.Guts

*engineer of Economic Analysis laboratory, Siberian Federal University,
Krasnoyarsk*

АННОТАЦИЯ

Инвестиционная деятельность является одним из наиболее важных факторов развития ресурсной базы воспроизводства инновационного типа в региональных хозяйственных системах. Данный интегрирующий фактор региональной экономики касается пропорционального развития ресурсного обеспечения воспроизводства и занимает приоритетное место с точки зрения инновационного инвестирования в экономики регионов. В статье предложена методология оценки уровня развития территорий, сделан вывод о необходимости разработки современного механизма управления инновационно-инвестиционной деятельностью региона.

ABSTRACT

Investment activity is one of the most important factors of the resource base development of innovative reproduction in regional economic systems. This integrating factor of regional economy refers balanced development of resource provision of reproduction and currently occupies the forefront in terms of innovative investment in regional economies. Assessment methodology of the level of development of territories was proposed in the article, concluded that the need to develop a modern management mechanism of innovation and investment activities in the region.

Ключевые слова: инвестиционная активность; воспроизводственная структура; управление; инновационно-инвестиционная привлекательность.

Keywords: investment activity; reproduction structure; management; innovative and investment force of attraction.

В ходе проведенного исследования современных систем управления выявлено, что инновационно-инвестиционному развитию территории не уделяется достаточного внимания со стороны основных участников процесса управления. Возникает дисбаланс в ресурсном обеспечении воспроизводства инновационного типа, и как следствие, актуальным становится разработка методологии оценки уровня развития территорий, направленной на снижение межтерриториальных диспропорций.

В долгосрочной перспективе развитие российской экономики и экономики регионов будет определяться следующими основными тенденциями:

- исчерпанием имеющихся технологических заделов в ряде высоко- и среднетехнологичных отраслей экономики при усилении потребности в активизации инновационно-инвестиционной компоненты роста;
- необходимостью преодоления ограничений в инфраструктурных отраслях.

В настоящее время активность инвестиционной деятельности в ряде регионов не соответствует потребностям экономического развития. Обладая высоким научным потенциалом, Красноярский край является сырьевым придатком России и зарубежных стран. Инвестиционная активность края рассматривается в разрезе основных составляющих экономики региона — производство (промышленность) и инфраструктура, обеспечивающая эффективную реализацию

намеченных целей и соответствие заявленным приоритетным направлениям социально-экономического развития, как Российской Федерации, так и региона в целом (Таблица 1) [4, 5].

Таблица 1.

**Динамика структуры инвестиций в основной капитал
в экономике Красноярского края, %**

Направление инвестиций	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Материальное производство*	47,3	39,0	38,1	29,4	61,9	54,2	56,2
Инфраструктура, всего	52,7	61,0	61,9	70,6	38,1	45,8	43,8
в том числе:							
производственная инфраструктура**	69,0	61,0	38,6	40,9	67,5	63,8	61,9
рыночная инфраструктура***	24,7	33,8	54,0	50,6	19,9	23,8	23,5
социальная инфраструктура****	6,3	5,2	7,4	8,5	12,6	12,4	14,6
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечание: * Включая: сельское хозяйство, рыболовство, промышленность (добыча природных ресурсов, обрабатывающие производства),

** Включая: производство и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды, транспорт, связь,

*** Включая: торговля (оптовая и розничная), общественное питание, финансы, наука, материально-техническое снабжение и сбыт, непродовольственные виды бытового обслуживания населения,

**** Включая: государственное управление, здравоохранение, образование, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг

Из таблицы 1 видно, что имеет место, начиная с 2008 года, тенденция инвестирования в материальное производство (увеличение более чем на 30 %). Инвестирование в инфраструктуру, наоборот, замедляется, главным образом в рыночную. В период с 2008 по 2011 года снижение составило порядка 35—40 %.

Для анализа текущих конкурентных преимуществ края были использованы рейтинги инвестиционной привлекательности регионов аналитического агентства «Эксперт Ра».

По инновационному потенциалу краю присвоен 18 ранг, т. е. выше среднего по РФ, и 4 ранг по СФО. Не смотря на то,

что последние годы объем инвестиций в инновации растет, доля инновационных товаров и услуг по отношению к общему выпуску продукции составляет менее 1 %, что ниже среднего показателя по СФО. Развитие инновационной инфраструктуры становится одним из приоритетных направлений инвестиционного развития Красноярского края. В рамках системы управления инновационным развитием региона должна формироваться единая логическая цепочка объектов инновационной инфраструктуры (материальной и физической).

По инфраструктурному фактору краю присвоен 74 ранг по РФ и 7 ранг по СФО. Одной из причин столь низкого рейтинга является низкая транспортно-коммуникационная освоенность северных районов края. Удаленность региона от мировых рынков сбыта так же снижает инвестиционную привлекательность края по этому фактору, в связи с высокой стоимостью экспортных и импортных поставок, а так же межрегионального передвижения товаров и комплектующих.

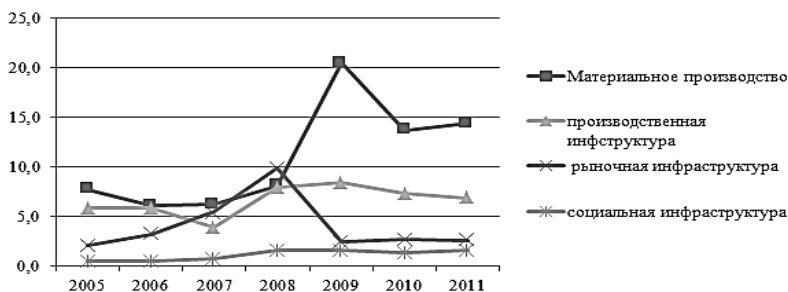


Рисунок 1. Инвестиции в материальное производство и инфраструктуру в % от ВРП Красноярского края

На рисунке 1 представлена тенденция изменения объема инвестиций в процентном соотношении к ВРП Красноярского края. Продолжается постепенное увеличение инвестирования в материальное производство (14,4 % ВРП в 2011 г.), в том числе в рамках реализации крупных инвестиционных проектов в энергетике, добычи полезных ископаемых, металлургии, лесном комплексе и других отраслях. Однако для долговременного экономического роста сегодня требуются крупные инфраструктурные инвестиции.

В рамках государственных инвестиционных программ и программ крупных корпораций регион может значительно укрепить и улучшить свои производственные, экономические, и прочие

рейтинговые показатели, в свою очередь влияющие на уровень инновационно-инвестиционной привлекательности территории. Этому будет способствовать, реализация крупнейших инвестиционных проектов, которые станут локомотивами развития макрорайонов края, совокупное распределение по отраслям которых представлено на рисунке 2 [5, 7].

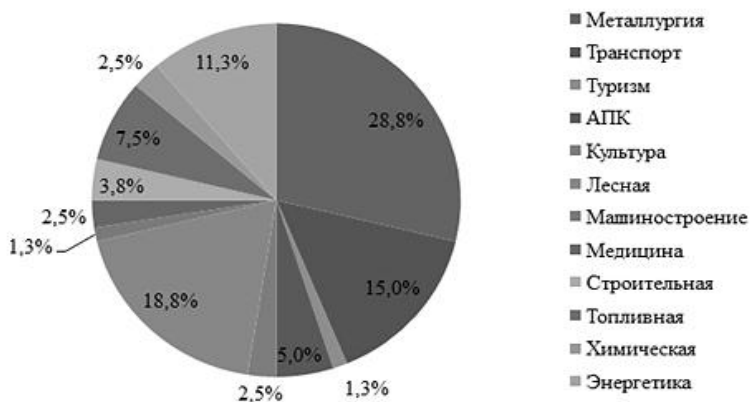


Рисунок 2. Распределение проектов по отраслям инвестиций

Для наращивания инвестиционной активности региональных и внешних инвесторов должна увеличиваться доля предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации на регулярной основе. Соответственно, расходы предприятий Красноярского края на исследования и разработки должны составлять не менее 2,5—3 процента валового регионального продукта к 2030 году.

Инновационное развитие должно стать системообразующим элементом экономического роста региональной экономики:

- основным механизмом снижения себестоимости и энергоёмкости ВРП;
- источником повышения производительности труда и эффективности производства во всех секторах региональной экономики, укрепления конкурентоспособности продукции местных товаропроизводителей, расширения рынков сбыта, роста доходов населения и объемов потребления.

Для решения задач устойчивого развития региона в соответствии с мировыми тенденциями необходим современный механизм проектного управления как инструмент воплощения региональных проектов на основе реальных инвестиций. Данная система позволит повысить уровень управленческих рейтингов края и занять достойное место среди субъектов РФ и Сибирского федерального округа.

Предложенные меры развития и эффективного использования фактора — процесса инновационно-инвестиционной деятельности для качественного формирования и развития ресурсной базы воспроизводства в региональных хозяйственных системах не являются исчерпывающими и не могут дать полную гарантию экономического роста по инновационной траектории, так как многое будет предопределяться действием всей совокупности факторов и условий.

Список литературы:

1. Ахтариева Л.Г. Инфраструктурное обеспечение региональной экономики в современных условиях. «Инновации и Инвестиции» № 1. 2011.
2. Жихарев К.Л. Проектное управление развитием региональной инновационной системы / К.Л. Жихарев. М.: Социум, 2011. — 207 с.
3. Иванов О.В. Ресурсное обеспечение воспроизводства инновационного типа: монография / О.В. Иванов. Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2005. — 292 с.
4. Инвестиции в России. 2011: Стат. сб./ Росстат. М., 2011. — 303 с.
5. Инвестиционный паспорт Красноярского края 2013.
6. Никитенко С.М., Никифорова Л.Е. Концепция инновационного развития региона на основе методологии проектного управления // Инвестиции и инновации. — 2011. — № 5. — С. 96—103.
7. Самсонов Н. Между прошлым и будущим. «Эксперт Сибирь» № 39. 2011, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru/siberia/2011/39/mezhdu-proshlyim-i-buduschim/> (дата обращения: 20.08.2013).

ПОТЕНЦИАЛ ПОБОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Данкевич Евгений Михайлович

*канд. сель.-хоз. наук,
Институт сельского хозяйства Полесья НААН Украины,
г. Житомир, Украина
E-mail: dv3x@ukr.net*

POTENTIAL FOR INCIDENTAL PRODUCT INTEGRATED AGRICULTURAL ENTERPRISES

Dankevych Eugen

*phD, The Institute of Agriculture of Polissya of Ukraine's
National Academy of Agrarian Sciences (NAAS), Zhitomir,
Ukraine*

АННОТАЦИЯ

Исследованы перспективы развития биоэнергетики в Украине. Проанализирован сырьевой потенциал производства альтернативных источников топлива в Житомирской области. Рассмотрены особенности хозяйственной деятельности интегрированных структур в аграрном секторе. Научно обоснованы предложения относительно перспектив развития биоэнергетики интегрированными предприятиями. Показаны преимущества биомассы растительного происхождения по сравнению с другими видами топлива. Рассчитаны возможности использования побочной продукции сельскохозяйственными предприятиями Житомирской области в контексте межотраслевой интеграции.

ABSTRACT

In this paper we have studied the prospects of bioenergy development in Ukraine. Analyzed the raw potential of alternative sources of fuel in the Zhytomyr region. We have the features of the integrated structures of economic activities in the agricultural sector. Scientific proposal about the prospects for the development of integrated bio-energy companies. We have shown the advantages of the biomass of plant origin as compared with other

fuels. The paper calculated that the use of by-products of agricultural enterprises Zhytomyr region in the context of cross-sectoral integration.

Ключевые слова: интеграция, альтернативные источники топлива, биоэнергетика, биомасса растительного происхождения, эффективность.

Keywords: integration, alternative fuel sources, bioenergy, biomass plant, efficiency.

Постановка проблемы. В условиях растущего спроса на продукты питания в сельском хозяйстве Украины начались процессы концентрации капиталов и формирование на этой основе интегрированных структур. Это происходит эволюционно и в значительной степени обусловлено восстановлением нарушенных межотраслевых связей. Инициаторами создания интегрированных структур, как правило, являются перерабатывающие предприятия. Такие объединения охватывают весь цикл производства и отличаются целенаправленным воспроизведением отрасли на новой технологической, организационной и экономической основе.

Для аграрного сектора интегрированные объединения в настоящее время особенно важны, так как способствуют вхождению в мировую экономическую систему, ускоренному достижению необходимого уровня конкурентоспособности. С точки зрения оптимизации налогообложения, объединение нескольких юридических лиц в финансово-агропромышленную группу является наиболее эффективным и распространенным в отечественной практике. Одним из прогрессивных направлений деятельности интегрированных формирований является развитие биоэнергетики. По расчетам специалистов в ближайшие 10—20 лет альтернативные топливные ресурсы будут играть важную роль в мировой энергетической структуре и смогут обеспечить значительный процент потребности в энергии [2].

Указанные тенденции развития энергетики предусматривают расширение использования топлива полученного из биомассы. Учитывая аграрный потенциал Украины, развитие альтернативных источников энергии, произведенной из побочной продукции растениеводства, является актуальным и перспективным направлением хозяйственной деятельности, который будет обеспечивать повышение, как уровня товарности сельскохозяйственных предприятий, так и их экономическую устойчивость.

Результаты исследований. Современные условия хозяйствования требуют формирования действенных механизмов создания благоприятной среды для эффективного развития аграрного предпринимательства. Именно оно обеспечивает производство качественной и конкурентоспособной продукции, продовольственную безопасность государства, функционирования территориальных общин и способствует решению социальных проблем на селе. Острота проблемы европейской интеграции Украины определяет решение первоочередной задачи — совершенствование структуры производства продукции в соответствии с рыночными условиями хозяйствования. А это возможно только за счет системного подхода к управлению аграрным сектором, с учетом всех особенностей его функционирования.

Особенностью сельскохозяйственного производства является то, что продукция делится на главную и побочную. Главная продукция составляет основу товарного производства, реализуется для получения денежных поступлений. Побочная — частично используется на внутривозвращенные нужды, другая сжигается. На сегодня одним из направлений, способствующих увеличению эффективности использования имеющихся ресурсов, оптимизации структуры производства и обеспечения рентабельности хозяйственной деятельности является переработка и реализация побочной продукции растениеводства в виде биотоплива [4].

Следует отметить, что вопросу использования нетрадиционных, возобновляемых источников энергии реальное внимание в Украине стали уделять лишь после провозглашения независимости, тогда как в развитых странах этим проблемам внимание уделялось уже с середины 70-х годов прошлого века, когда начались активные научно-технические разработки [1]. Технология переработки биомассы растительного происхождения широко применяется в Европе и постепенно вводится сельскохозяйственными товаропроизводителями в Украине. В развитых странах мира в качестве альтернативного топлива используется биомасса растительного происхождения (табл. 1).

Таблица 1.

**Преимущества биомассы растительного происхождения
по сравнению с другими видами топлива**

Преимущества	Характеристики
Экономические	Стабильная цена, которая не зависит от скачков на ископаемые виды топлива и от роста экологических налогов. Позволяет формировать партии для производства на экспорт. За 1—1,5 млн.грн можно построить цех по выпуску биотоплива, который окупится за год производства.
Социальные	Диверсификация производства путем внедрения переработки побочной продукции растительного происхождения позволяет снизить безработицу населения в сельской местности, создать новые рабочие места, обеспечить поступление средств производителям сырья.
Экологические	Соломенные гранулы намного экологичнее традиционных видов топлива. При сжигании биомассы растительного происхождения от 10 до 50 раз ниже эмиссия углекислого газа, от 15 до 20 раз меньше образуется золы, практически полностью отсутствуют выбросы серы в атмосферу.

Источник: собственные исследования

В Украине в 2012 г. использование альтернативных видов топлива составило менее 0,5 % общего потребления энергоресурсов. При этом мы имеем достаточно высокий потенциал биомассы, доступной для получения энергии. Следует прогнозировать, что основной вклад в топливный баланс страны обеспечит использование избытка соломы и стеблей, биогаза, древесной биомассы и топлива из твердых бытовых отходов. Биоэнергетика является мощным стимулом для развития аграрного сектора. Она интенсифицирует поток инвестиций в сельское хозяйство, способствует совершенствованию технологии и инфраструктуры, диверсификации производства, роста конкурентоспособности и повышения товарности аграрных предприятий [3]. Особое значение приобретает разработка концепции организации предприятий с переработкой биомассы с полным обеспечением их местной сырьевой базой [7].

Для примера рассмотрим сырьевую базу Житомирской области и проанализируем возможности региона по введению замкнутого цикла производства альтернативных источников энергии

с использованием доступных биоресурсов. Биомасса растительного происхождения, пригодная для переработки на биотопливо, в исследуемом регионе представлена соломой зерновых культур, стеблями и початками кукурузы на зерно, стеблями и шелухой подсолнечника, соломой рапса, сои и др.

По нашим подсчетам потенциал предприятий по производству побочной продукции растениеводства в Житомирской области составляет около 1300 тыс. т. При этом солома — альтернативный, экологически чистый источник энергии, ее можно использовать в теплогенераторах для сушки зерна, отопления школ, детских садов, теплиц и прочего. К большому сожалению, этот значительный резерв у нас почти не используется. Подавляющее большинство соломы и пожнивных остатков сгорает в поле, принося большой вред как экономике хозяйств, так и окружающей среде (табл. 2).

Таблица 2.

Использование побочной продукции сельскохозяйственными предприятиями Житомирской области, 2012 год

Побочная продукция	Использование	Объемы, тыс. т.
солома зерновых и зернобобовых	<ul style="list-style-type: none"> • 20—25 % используется на нужды животноводства для кормопроизводства; • 10 % для подстилки и формирования гноя • 20—40 % используется, как удобрение; • до 30 % сжигается на полях, уничтожая микрофлору почвы 	650—680
стебли и початки кукурузы	<ul style="list-style-type: none"> • измельчают и заделывают в почву как органическое удобрение; • частично используется на корм животным 	550—600
солома рапса и сои, шелухи подсолнечника	<ul style="list-style-type: none"> • используется для производства кормовых добавок для кормления животных; • производства удобрений 	55—60

Источник: собственные исследования

Исследования показывают, что биоэнергетика является одной из самых перспективных составляющих возобновляемой энергетики Украины [6]. Она основана на использовании энергии биомассы — углеродосодержащих органических веществ растительного и животного происхождения (древесина, солома, растительные остатки сельскохозяйственного производства, навоз и др.). Также может использоваться органическая часть твердых бытовых отходов и иногда

торф. Для производства энергии преимущественно применяют твердую биомассу, а также полученные из нее жидкие и газообразные топлива — биогаз, биодизель, биоэтанол. Биомасса является возобновляемым, экологически чистым топливом, использование которого не приводит к усилению глобального парникового эффекта.

Выводы. Интеграция означает организационное объединение технологически связанных между собой разнородных видов деятельности с присущими им функциями с целью производства конечного продукта и доведения его до потребителя, а также достижения на этой основе высших экономических результатов. Использование побочной продукции растениеводства интегрированными предприятиями для энергетических целей дает возможность, снизить использование традиционных видов топлива, уменьшить загрязнение окружающей среды и создать дополнительные рабочие места. Введение безотходной технологии хозяйственной деятельности в условиях межотраслевой интеграции обеспечивает увеличение экономической устойчивости хозяйства, оптимизации структуры производства и восстановлению плодородия почвы. Диверсификация производства позволит увеличить товарность предприятий и повысить эффективность хозяйственной деятельности.

Биоэнергетика является мощным стимулом для развития аграрного сектора. Она интенсифицирует поток инвестиций в сельское хозяйство, способствует совершенствованию технологии и инфраструктуры, что ведет к росту конкурентоспособности и повышению товарности аграрных предприятий. Анализ производства сельскохозяйственной продукции в Житомирской области дает уверенность утверждать о реальной перспективе наращивания сырьевой базы для производства биотоплива.

Список литературы:

1. Гелетуха Г.Г. Использование местных видов топлива для производства энергии в Украине / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железная, Ю.Б. Матвеев // Пром. теплотехника. — 2006. — № 2. — С. 85—93 .
2. Демчак И.М. Развитие биоэнергетики в Украине / И.М. Демчак. Научный вестник Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. Вып. 141. — М.: НУБП, 2009. — С. 404—409.
3. Дорош И. Эколого-экономические императивы реформирования земельных отношений в условиях рынка / Дорош И. Дорош О. // Землеустроительный вестник. — 2012, — № 3. — С. 30—34.
4. Калетник Г.М. Биотопливная отрасль и энергетическая и продовольственная безопасность Украины / М. Калетник // Вестник аграрной наук. — 2009, — № 8. — С. 62—64

5. Месель-Веселяк В.Я. Эффективность энергетического самообеспечения сельского хозяйства / В.Я. Месель-Веселяк // Экономика АПК — 2009 — № 2. — С. 10—15.
6. Рекомендации по оценке биоэнергетического потенциала сельскохозяйственных предприятий / О. Макаруч, В.К. Савчук: под редакцией Савчука В.К. К.: НАУ Украины, 2011. — 25 с.
7. Шпичак О.М. Проблемы продовольственной безопасности и биотоплива / А.Н. Шпичак // Научный вестник Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. — 2009. — Вып. 141. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://portal/soc_gum/e_apk/2009_8/09_08_02.pdf.

**КУЛЬТУРА И ТРАДИЦИИ КАЗАКОВ
КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ
ПОВЫШЕНИЯ ПРЕСТИЖА СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА
И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

Кононенко Александра Алексеевна
аспирантка СтГАУ,
г. Ставрополь
E-mail: kononenko_aleksa@mail.ru

**CULTURE AND TRADITION OF THE COSSACKS
AS ONE OF MEANS RAISE PRESTIGE RURAL
TOURISM AND DEVELOPMENT
OF RURAL AREA STAVROPOL TERRITORY**

Alexandra Kononenko
postgraduate student of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам развития сельских территорий. Автором обосновывается идея о том, что культура и традиции казаков могут являться предпосылками развития сельского туризма,

и как следствие, процветанию сельской местности Ставропольского края.

ABSTRACT

The article is devoted to the development of rural areas. The author substantiates the idea that the culture and traditions of the Cossacks may be prerequisites for the development of rural tourism and as a consequence of the prosperity of rural areas of the Stavropol Territory.

Ключевые слова: сельский туризм, культурно-историческое наследие, развитие сельских территорий.

Keywords: rural tourism, cultural and historical heritage, the development of rural areas.

*Отцы, деды, прадеды оставили нам наследие,
познав которое, нам легче формировать личность,
строящую жизнь по законам разума, добра и красоты
Кузнецов И.В.*

В настоящее время во многих регионах Российской Федерации наблюдается активное внедрение сельского туризма как одного из направлений развития сельских территорий, борьбы с безработицей и улучшения условий жизни местного населения. Нужно отметить, что данный вид туризма, в отличие от других его видов, направлен на охрану и развитие природы и культурно-исторического наследия.

Уникальный природный комплекс Ставропольского края позволяет региону в перспективе войти в число лидеров этого направления туристической индустрии. Но кроме природных красот, значительный интерес для туриста может представлять историко-культурный и этнографический материал, сохранившийся в сельской местности края.

Одним из важнейших ресурсов сельского туризма является богатая и самобытная национальная культура Ставропольского края. Фольклорно-этнографический потенциал края включает большое количество центров народных промыслов и ремесел, в том числе традиционного творчества, вышивки, гончарства, плетения [3, с. 205].

Ставрополье — край преимущественно казачий. Здесь переплелись вековые традиции казаков юга России — Дона, Терека, Кубани и Запорожья. Могучая лирика казачьего фольклора является основополагающей темой народного художественного творчества Ставрополья.

Казачье прошлое, традиции, уклад жизни, культура способствовали созданию казаков - совершенно самобытного народа, пропитали их особым духовным началом, которое уничтожить трудно. Где бы ни были потомственные казаки, они везде крепко держатся своих устоев.

На сегодняшний день в крае проживает более 15 тысяч человек, считающих себя по национальности казаками. Это небольшое этническое сословие бережно сохраняет свой жизненный уклад и национальные традиции.

Казачество — исторически сложившаяся культурно-этническая общность граждан в составе населения Ставропольского края, имеющая самобытные традиции, обычаи, культуру, хозяйственный уклад и строящая взаимоотношения с органами государственной власти Ставропольского края, как правило, на основе индивидуального и коллективного выполнения обязательств по несению государственной и иной службы [8].

История казачества является неотъемлемой частью истории Отечества. Одним из ярчайших свидетельств того, что казачество было неотъемлемой частью культуры страны, является тот факт, что образ казака прочно закрепился в нашей культуре. Многие выдающиеся писатели обращались к образу казака и истории казачества. Оценка его роли в истории России подчеркивает фраза Л.Н. Толстого: «Граница родила казачество, а казачество создало Россию».

Родиной казачества являются южнорусские степи, куда в IV веке нашей эры был устремлен один из потоков славянской колонизации. Время начала массового освоения казаками территории Ставропольского края охватывает период 1770—1810 гг. Первоначально это были своеобразные культурно-ландшафтные архипелаги с новационной культурой (рисунок 1). Осями роста стали Кавказская и Азово-Моздокская линии, на которую были «нанизаны», как бусины на нитку, все возникшие поселения [2]. Терцы занимают район Кавказских Минеральных Вод, южные и восточные части края, но на западе проживают казаки Кубанского войска. Таким образом, казаки стали первыми оседлыми жителями Ставропольского края.

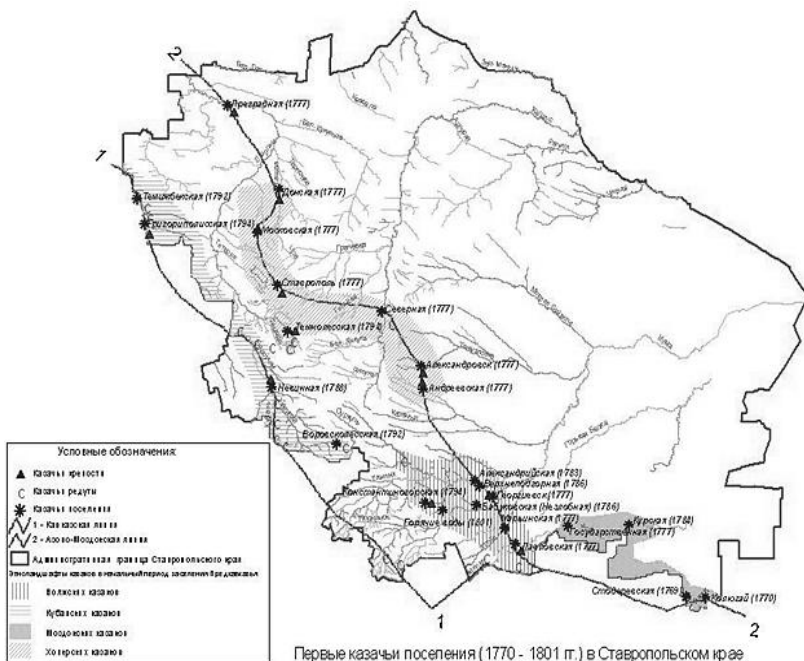


Рисунок 1. Первые казацкие поселения в Ставропольском крае (источник: Бунина О.А. Ландшафтогенез казацкого геокультурного пространства в Ставропольском крае)

Начиная с 40-х годов XIX в. увеличение населения казачьих областей происходило в результате стихийного притока обездоленных переселенцев из центральной части России, часть которых приписывалась в казачье сословие. Кроме того в формировании ставропольского казачества принимали участие донские, волжские, уральские и терские казаки и украинские крестьяне-переселенцы.

В 1870—1917 гг. происходит постепенное сужение казачьего геокультурного пространства на территории края, одновременно с этим консолидируются и закрепляются две основные дифференцированные группы казаков: терцы и кубанцы.

В период с 1918 по 1980 гг. наступило время умалчивания о казачестве как этнокультурной общности. Это время уничтожения казаков историки называют «расказачивание».

С конца 80-х годов XX века на территории Ставропольского края начался процесс возрождения казачества, который продолжается

и в настоящее время. Он характеризуется целым рядом факторов, одним из которых является сохранившаяся у казаков традиционная система ценностей. Потомкам ставропольских казаков было очевидно, что для спасения страны требуются те ценности, по которым ранее жило казачество. Деятельность воссозданных казачьих станиц и общин во многом способствует повышению уровня самосознания казаков, возрождению их традиций и быта, а вместе с тем развитию сельских территорий.

Большое значение в деле реабилитации и восстановления прежней роли казачества имело Постановление Правительства РФ от 22 апреля 1994 г, в котором оговаривалась концепция отношения государства к казачеству. В ней было сказано: «Возрождение традиционной для России государственной службы казачества является одним из элементов обновления новой российской государственности, укрепления её безопасности» [7].

В состав современного Ставропольского края входят более 40 населенных пунктов, некогда относившихся к казачьим войскам (рисунок 2). Западная группа районов в пределах Ставропольского края включает населенные пункты бывшей Кубанской области (станции Расшеватская, Григорополисская, Новотроицкая, Барсуковская, Воровсколеская и др.). Южная группа — относится к бывшим территориальным владениям Терской области (станции Бекешевская, Суворовская, Георгиевская, Марьинская, Галюгаевская и др.). Кроме того, существуют бывшие станицы, перечисленные в 1870 г. в гражданское ведомство (современные села Надежда, Татарка, Старомарьевское, Круглолесское, Северное, Бешпагир, Спицевское, Сергиевское, Грушевское, Калиновское и др.).

Нужно отметить, что в настоящее время казачество заметно укрепляет свои позиции не только в Ставропольском крае, но и на всём Северном Кавказе, ведь Терское казачье войско географически располагается не только на Ставрополье, но и в соседних с ним республиках. Исторически казачество на Кавказе решало целый ряд государственных вопросов. Казаки закладывали здесь станицы, охраняли границы державы. Сейчас задачи казачества видоизменились, хотя и к охране административных границ субъектов СКФО терцы привлекаются. Есть в ставропольском казачестве и сильные фермерские хозяйства. Ведение сельского хозяйства — тоже важнейшая историческая функция казаков. Ну и, конечно, сохранение культурных традиций и обычаев казаков, которыми богато Ставрополье. Велик сегодня интерес к казачьему быту, замечательному

напевному языку, зажигательным казачьим пляскам, ко всей национальной культуре.

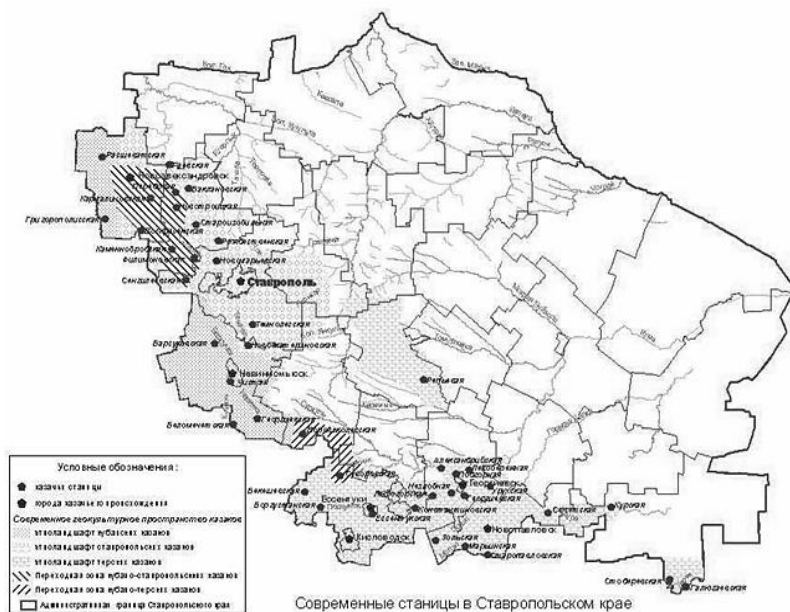


Рисунок 2. Современные станицы в Ставропольском крае
(источник: Бунина О.А. Ландшафтогенез казачьего геокультурного пространства в Ставропольском крае)

Естественно, столь серьезная структура ставит перед собой и серьезные задачи. Органы власти Ставропольского края принимают активное участие в поддержке казачества. Программно-целевой метод поддержки казачьих обществ впервые применен в 2003 году после принятия Закона Ставропольского края «О казачестве в Ставропольском крае». А после утверждения Президентом РФ Концепции государственной политики Российской Федерации в отношении российского казачества была принята краевая целевая программа «Государственная поддержка казачьих обществ Ставропольского края на 2009—2011 годы». Государственная поддержка казачьих обществ Ставропольского края позволила развить в крае традицию проведения ежегодных казачьих культурных и спортивных мероприятий, а также обеспечить достойное участие представителей Ставрополья

во всероссийских мероприятиях, таких как: военно-спортивная игра «Кому из нас атаманом быть!», «Атаманская елка» и др.

С принятием новой краевой целевой программы «Государственная поддержка казачьих обществ Ставропольского края на 2012—2015 годы» начался новый этап в развитии институтов казачества в Ставропольском крае как социальной силы, выступающей опорой российской государственности. В этой программе предусмотрены мероприятия, направленные на возрождение и развитие духовно-культурных основ российского казачества, семейных традиций, осуществление патриотического воспитания казачьей молодежи.

Кроме того, Министерством сельского хозяйства совместно с Ростуризмом разрабатываются рекомендации по созданию в регионах объектов казачьего агротуризма. Один из ярких примеров сельского туризма с уклоном на этнографический материал представлен в станице Боргустанской Предгорного района Ставропольского края. В 2011 году в станице открылся туристско-экскурсионный этнографический центр «Казачье подворье», который оказывает комплекс услуг, включающих музейный, экскурсионный, ремесленный, торговый и развлекательно-этнографический компонент.

На его территории в единый этнографический комплекс объединены пять объектов, начиная от казачьей хаты и заканчивая сторожевой башней и казачьим редутом. К услугам посетителей нового туристско-экскурсионного этнографического центра — театрализованные представления фольклорной группы «Вольная казачка», отражающие самобытность казачества, их обряды и обычаи. А в старинной казачьей усадьбе посетителей встречает хозяйка с рассказом о житье казаков, показывает бытовые принадлежности казачества, предлагает разжечь свечек, погладить белье рубелем, примерить коромысла с наполненными водой ведрами, посидеть за самоваром, попробовать вареники.

«Казачье подворье» станицы Боргустанской посещают делегации не только со всех уголков России, но и иностранцы. Гостями этнографического центра были туристы из Азербайджана, Дании, Англии, Норвегии и Италии.

За время работы туристско-экскурсионного этнографического центра «Казачье подворье» его радушие и гостеприимство оценили многие люди, побывавшие там. Об этом свидетельствует запись из книги отзывов. Так заслуженный работник культуры Российской Федерации Н. Ананина из Санкт-Петербурга оставила следующий отзыв: «Очень понравилась программа: прекрасный фольклорный

коллектив, удивительное гостеприимство, создана атмосфера добра, радости и доброжелательности...».

Офицеры подводного плавания из города Заозерска уверены, что выбранный казаками курс верный, пожелали им «семь футов под килем» и просили «так же идти казачьим фарватером станичной жизни».

Гости из Дании также остались не равнодушными и оставили следующие положительные слова о казачьем подворье: “Tak for en helt fantastisk oplevelse og rigtig dejlig mad” («Спасибо за фантастическое впечатление, и действительно хорошая еда»).

Активно казачий агротуризм развивается в Легокумском муниципальном районе, где создается туристский кластер «Легокумье». Ядром кластера является поселок Новокумский, в котором в настоящее время проживают 300 казаков-некрасовцев. В состав кластера входит, построенная по проекту казака-некрасовца Синякова Н.Ф., этнодеревня, состоящая из подворий казаков. По словам Никиты Филипповича, особое место в казачьем подворье отводится мельнице, так как большинство праздников у казаков проходило именно около мельницы.

Не менее интересным объектом этнодеревни является казачий курень. Часто можно услышать высказывания знаменитостей о красоте казачьих станиц, основу которых составляют дома казаков — курени. Вот как отзывался о казачьих куренях В. Воронов: «...В палисадниках среди зелени и цветов — голубая диковинная резьба наличников, настоящая русская кружевная вязь, как во владимирских или ярославских деревнях...».

Из выше написанного следует, что Ставрополье и казачество неразделимы. С развитием казачьего агротуризма развивается экономика, социальная сфера, создаются новые рабочие места, укрепляется безопасность, сохраняется национальная идея. Аспекты развития казачьего агротуризма представлены на рисунке 3.



Рисунок 3. Аспекты развития казачьего агротуризма

Развитие казачьего агротуризма содействует не только повышению занятости сельского населения и улучшению качества его жизни, но и приводит к возрождению депрессивных сельских территорий и росту производства сельскохозяйственной продукции на фермах, используемых в данной сфере услуг. Кроме того оно способствует сохранению этнонациональных ценностей и чувства патриотизма в сельской местности. Особенно актуальной становится проблема формирования национального, этнического самосознания, научного исторического мировоззрения подрастающего поколения, которое может стать духовным стержнем возрождения России и россиян, воспитания любви к Отечеству, к своей «Малой родине» — Ставропольскому краю, лучших гражданских качеств личности, чувства патриотизма.

Таким образом, можно сделать вывод, что казачий агротуризм имеет большое будущее в Ставропольском крае, на это указывает огромный потенциал края, который составляют территория, культурное и историческое наследие. На Ставрополье сконцентрирована значительная часть памятников истории, архитектуры и культуры, хорошо сохранились обычаи и обряды, оригинальный фольклор, художественные промыслы, что также повышает туристический интерес и выступает значительным ресурсом для развития сельских территорий. Так в одном из своих интервью экс-губернатор Ставропольского края Валерий Георгиевич Зеренков отметил: «Будут живы казаки — будет процветать ставропольская земля» [5, с. 4]. Нельзя не согласиться с данной фразой, ведь

казачество — социальная сила, традиционно выступающая опорой российской государственности на Юге России.

Список литературы:

1. Абалдов А.Н., Перспективы развития сельского туризма на Ставрополье / А.Н. Абалдов // Ваш сельский консультант. — 2010. — № 3. — С. 25—27.
2. Бунина О.А. Ландшафтогенез казачьего геокультурного пространства в Ставропольском крае [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://geoeko.mrsu.ru/2010-2/PDF/Bunina.pdf> (дата обращения 20.08.2013).
3. Дарган О.Н. Развитие агротуристических услуг: региональный аспект / О.Н. Дарган, Ю.И. Чоренькая // Опыт и проблемы маркетинговой деятельности в экономике региона: материалы IV Региональной научно-практической конференции (Ставрополь, 29—30 марта 2011 г.) / СтГАУ Ставрополь, 2011. — С. 202—206.
4. Зыкова Н.В. Диверсификация сельской экономики: проблемы и перспективы / Н.В. Зыкова, О.В. Иконникова, О.Д. Кононов // Российское предпринимательство. — 2011. — № 11 (196). — С. 151—155.
5. Бородин Ю. Воевода казачьего края / Ю. Бородин // Красная звезда. — 2012. — 19—25 октября (№ 194). — С. 4—5.
6. Покасов В.Ф. Казачество на Ставрополье: учебно-методическое пособие / В.Ф. Покасов, В.А. Черкасов. Ставрополь: СКИПКРО, 2011. — с. 231.
7. Российская Федерация. Правительство. О концепции государственной политики по отношению к казачеству: постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 1994 № 355 // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=6311> (дата обращения 20.08.2013).
8. Ставропольский край. Законы. О казачестве в Ставропольском крае: закон Ставропольского края от 01 августа 2003 г. № 29-КЗ // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.law7.ru/stavropol/act0p/z843.htm> (дата обращения 14.08.2013).

РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Орел Александра Игоревна

аспирантка,

Житомирский национальный агроэкологический университет,

г. Житомир

E-mail: aleksa06.07@mail.ru

THE MARKET FOR ECOLOGICAL SERVICES IN THE AGRICULTURAL SYSTEM IN UKRAINE

Orel Aleksandra

postgraduate, Zhytomyr National Agroecological University,

Zhytomyr

АННОТАЦИЯ

Цель. Определение видов и роли экологических услуг в сельском хозяйстве. Метод. Абстрактно-логический, статистический. Результат. Определены факторы «спроса-предложения» в среде рынка экологических услуг, значимость экологических услуг для сельского хозяйства. Выводы. В Украине рынок экологических услуг находится на этапе становления. Отсутствие информирования, а также экономического интереса у субъектов хозяйствования сдерживают развитие этой сферы услуг. Однако с развитием органического производства в стране спрос на экологические услуги будет повышаться.

ABSTRACT

Background. Specification of the role and the types of ecological services in agriculture. Methods. Abstract-logical, statistical. Result. The paper specifies the factors of “supply and demand” in the environment of market for ecological services and the weight of ecological services in agriculture. Conclusion. The market for ecological services in Ukraine is on the start-up phase. The lack of information as well as the lack of economic concern of business entity holding the advancement of such service industry. Nevertheless with the development of organic production in the country, the demand for ecological services will be increased.

Ключевые слова: рынок экологических услуг; факторы субъектов рынка; спрос; предложение; сельское хозяйство.

Keywords: market for ecological services; factors of business entity; demand; supply; agriculture.

Традиционные сельскохозяйственные технологии, активно применяющиеся в современном сельском хозяйстве в Украине и предусматривающие внесение в значительном количестве минеральных удобрений и средств химизации, создают существенные экологические проблемы. Объемы внесения минеральных удобрений сельскохозяйственными предприятиями в Украине с каждым годом увеличиваются. В период с 2006 по 2008 гг. было внесено 2660,5 тыс. т минеральных удобрений (в расчете на питательные вещества). В 2009—2011 гг. этот показатель составил 3210,7 тыс. т, что на 20 % больше, чем в предыдущем периоде. Сравнение данных 2011 г. с данными 2000 г. позволяет сделать выводы о том, что объемы внесения минеральных удобрений увеличились в 4,5 раза [7]. Данные Министерства аграрной политики и продовольствия Украины свидетельствуют, что ежегодное потребление средств защиты растений сельскохозяйственными товаропроизводителями составляет около 22—24 тыс. тонн препаратов [6].

Применение средств химизации сельского хозяйства загрязняют грунты, подземные воды и, в конечном результате, продукты питания. Для улучшения сложившейся ситуации следует осуществить ряд мероприятий и, прежде всего те, которые связаны с информированием сельскохозяйственных товаропроизводителей относительно возможности использования экологических услуг. Следует отметить, что указанные услуги, начиная с 70-х гг. XX ст., успешно позволяют предотвращать появление негативных экологических ситуаций в сельском хозяйстве. Среди экологических услуг в этой отрасли можно выделить следующие: мониторинг окружающей среды; флористика, озеленение, ландшафтный дизайн; экологический менеджмент; экологический консалтинг (консультирование по вопросам биологической безопасности; аграрный консалтинг); экологический аудит (с предварительной экологической экспертизой); экологическое страхование; экологический инжиниринг; экологическая сертификация; предоставление приборов и систем экологического контроля; зеленый туризм; оценка выбросов загрязнителей в атмосферу, сбросов в водные ресурсы, внесения в земельные ресурсы; управление производственными и бытовыми отходами (сбор, транспортировка, утилизация).

Рынок экологических услуг, как и любой другой рынок, имеет свою структуру, и состоит из поставщиков и потребителей экологических услуг. Предоставлять такого рода услуги могут: субъекты хозяйствования, научно-консультационные группы, учебные заведения. Потенциальными потребителями экологических услуг являются: субъекты хозяйствования различных организационно-правовых форм, сельские головы, председатели районных и областных советов, руководители районных государственных администраций и местное население.

Следует отметить, что сфера услуг в структуре мировой экономики имеет тенденцию к росту. По оценкам Всемирного банка на их долю приходится около 70 % мирового ВВП [1]. Что касается экологических услуг, наибольшее развитие они получили в таких странах как Канада, Великобритания, Голландия, США, Швеция, Германия. В Украине сфера услуг начала развиваться с 90-х гг. XX ст., а сфера экологических услуг еще находится в стадии становления, таблица 1. Например, в Житомирской области, являющейся одним из сельскохозяйственных регионов Украины, активно создаются службы, предоставляющие спектр экологических услуг. К таким предприятиям различных организационно-правовых форм можно отнести: ООО «Экопромсервис», ООО «Баланс-Эко», ООО «Матрица», СП «Клаксон», ООО «Укрекобиокон», ЧП «Житомирэкопроект», ООО «Альтернативные технологии плюс», ГП «Житомирский региональный центр обращения с опасными отходами», ООО «Эко-МБ» и др. Спектр их услуг многозначителен: предоставление консультаций по вопросам охраны природы, проведение экологической экспертизы, решение проблем, связанных с утилизацией отходов, разработка документов, обосновывающих объемы выбросов в атмосферный воздух, разработка и согласование разрешения на специальное водопользование и т. п.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что удельный вес субъектов хозяйствования, предоставляющих экологические услуги, связанные со сбором безопасных отходов, а также вспомогательной деятельностью в растениеводстве превышает другие виды услуг, и составляют, соответственно, 41,3 % и 32,6 % за 2012 г. Наименьшую долю занимают субъекты хозяйствования, предоставляющие услуги по сбору опасных отходов (2,2 % за 2012 г.) и ландшафтные услуги (2,2 % за 2012 г.).

Таблица 1.

**Количество предприятий-субъектов по отдельным видам
экономической деятельности в Житомирской области,
2010—2012 гг.**

Класс КВЭД	Краткое содержание видов деятельности по КВЭД	Количество субъектов хозяйст- вования, гг.			Количество субъектов хозяйствования 2012 к 2010 гг., %
		2010	2011	2012	
01.61	Вспомогательная деятельность в растениеводстве. С.-х. деятельность, осуществляемая за вознаграждение или на основе контракта; поддержка угодий в надлежащем с.-х. и экологическом состоянии и пр.	21	18	15	71,43
38.11	Сбор безопасных отходов. Сбор безопасных твердых бытовых и промышленных отходов; деятельность по вывозу безопасных отходов в места их переработки и др.	17	18	19	111,76
38.12	Сбор опасных отходов. Сбор твердых и нетвердых опасных отходов, вредных для здоровья человека и окружающей среды; деятельность станций по переработке опасных отходов и др.	3	1	1	33,33
74.90	Другая профессиональная, научная и техническая деятельность. Консультирование по вопросам агрономии, консультационная деятельность специалистов по экономике с. х.; консультирование в области окружающей среды и др.	16	15	10	62,50
81.30	Предоставление ландшафтных услуг. Посадка, уход и обслуживание парков и садов; частных и общественных зданий; растения для защиты от шума, ветра, эрозии; сохранение ландшафта и уход за ним.	2	1	1	50,00
Итого:		59	53	46	77,97

Источник: данные предоставлены Главным управлением статистики в Житомирской области

В последние годы, в Житомирской области, количество субъектов хозяйствования, предоставляющих определенные виды экологических услуг, которые приведены в таблице 1, уменьшается. Так, за анализируемый период их количество уменьшилось на 13 субъектов хозяйствования. Такая динамика говорит о том, что каждый субъект рынка находится под влиянием факторов, которые в той или иной степени влияют на спрос и предложение, от чего, собственно, и зависит существование субъекта на рынке. Поэтому, уместно рассмотреть взаимосвязи и факторы, возникающие на рынке экологических услуг, с учетом субъектов хозяйствования, которые предоставляют и потребляют спектр экологических услуг, рисунок 1.



Рисунок 1. Факторы, влияющие на субъекты рынка экологических услуг

Источник: собственные исследования

Деятельность субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве Украины формируется под воздействием ряда разноплановых факторов. Во-первых, это факторы природные (климатические условия, уровень осадков, температура воздуха и др.), во-вторых —

политические (изменение вектора аграрной политики относительно дотаций в сельском хозяйстве, принятие или отмена тех или иных нормативно-правовых документов), в-третьих — экономические (уровень инфляции, ставки по кредитам, уровень внешнего долга государства, политика стимулирования экспорта-импорта) и т. д. Также существуют факторы, которые непосредственно влияют на сферу экологических услуг, и являются «сигналом» для субъектов рынка экологических услуг. К таким факторам следует отнести, прежде всего, загрязнение природных ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве. Оно происходит в результате выбросов загрязняющих веществ в атмосферу и их сбросов в водную среду. Негативное влияние на агросистемы оказывает и накопление производственных и бытовых отходов, вследствие создания несанкционированных свалок, игнорирования политики раздельного сбора отходов, деструктивного менеджмента их утилизации.

Одним из существенных факторов, влияющих на потребление экологических услуг, является финансирование природоохранных мероприятий. В структуре расходов государственного бюджета Украины, расходы на охрану окружающей природной среды в 2009 г. составили 0,75 % от общего объема расходов (236,9 млн. USD), в 2010 г. — 0,76 % (286,6 млн.USD) [8]. Согласно статистическим данным, основным источником финансирования затрат на охрану окружающей природной среды являются собственные средства предприятий. Капитальные инвестиции на охрану окружающей природной среды в основном распределяются за следующими направлениями: строительство и реконструкция природоохранных объектов, закупка и ремонт необходимого оборудования, эксплуатация и обслуживание средств природоохранного назначения. За счет средств Государственного и местных бюджетов в 2010 г. было освоено 18,2 % капитальных инвестиций и осуществлено 3,6 % текущих расходов [3]. В целом, динамика 2009—2011 гг. показывает увеличение капитальных инвестиций на охрану природных ресурсов в общей сумме по всем видам экономической деятельности, хотя в сельском хозяйстве такая тенденция не просматривается (показатель 2010 г. ниже показателя 2009 г. на 4299,2 тыс. USD).

Таблица 2.

Расходы на охрану окружающей среды и экологические платежи в Украине за видом экономической деятельности, 2009—2011 гг.

Расходы на охрану окружающей среды и экологические платежи	2009		2010		2011	
	фактически израсходовано (предъявлено, оплачено)	доля с. х. к общему показателю по всем отраслям	фактически израсходовано (предъявлено, оплачено)	доля с. х. к общему показателю по всем отраслям	фактически израсходовано (предъявлено, оплачено)	доля с. х. к общему показателю по всем отраслям
	тыс. USD	%	тыс. USD	%	тыс. USD	%
<i>Капитальные инвестиции и текущие затраты предприятий, организаций, учреждений на охрану и рациональное использование природных ресурсов</i>						
всего по всем видам экономической деятельности	1438112,6	100,0	1643058,5	100,0	2322923,9	100,0
в сельском хозяйстве, охоте и связанных с ними услугах	16335,2	1,1	12036,0	0,7	18486,3	0,8
<i>Экологические платежи, предъявленные предприятиям, организациям, учреждениям за загрязнение окружающей природной среды</i>						
всего по всем видам экономической деятельности	157099,6	100,0	188828,2	100,0	264643,3	100,0
в сельском хозяйстве, охоте и связанных с ними услугах	2218,4	1,4	2477,4	1,3	2493,3	0,9
<i>Экологические платежи, фактически уплаченные предприятиям, организациям, учреждениям за загрязнение окружающей природной среды</i>						
всего по всем видам экономической деятельности	144337,9	100,0	155281,1	100,0	231656,9	100,0
в сельском хозяйстве, охоте и связанных с ними услугах	1999,0	1,4	2342,4	1,5	2369,9	1,0

Источник: [2, 3, 4], рассчитано по курсу НБУ на 1 января соответствующего года

Что касается экологических платежей, то основными плательщиками сборов за загрязнение окружающей природной среды остаются предприятия добывающей промышленности, металлургического производства, электроэнергии, производства готовых металлических изделий. Расходы на охрану окружающей среды и экологические платежи в этой отрасли в 2009—2011 гг. приведены в таблице 2. Сельское хозяйство в структуре экологических платежей занимает от 0,9 до 1,4 % по отношению к общей сумме предъявленных и оплаченных экологических платежей по всем видам экономической деятельности. Таким образом, можно сделать вывод, что в сельском хозяйстве Украины не осуществляются полномасштабные природоохранные мероприятия.

В настоящее время, альтернативным направлением ведения сельского хозяйства является производство органической продукции, то есть продукции, выращенной без использования химических средств защиты растений и животных. Производство такой продукции является щадящим для окружающей природной среды и полезным для здоровья населения, а органическое производство — перспективным направлением в экономике. Поэтому, можно логично предположить, что в будущем сельскохозяйственные товаропроизводители будут нуждаться в экологических услугах. Прогноз возможного использования экологических услуг в сельском хозяйстве, с акцентом на необходимость этих услуг для сельскохозяйственного товаропроизводителя представлен на рисунке 2.



Рисунок 2. Значимость экологических услуг для сельскохозяйственного товаропроизводителя

Источник: собственные исследования

По нашему мнению, одним из факторов, влияние которого будет ощутимым для формирования организационно-экономического механизма экологического предпринимательства в сельском хозяйстве, является нормативно и законодательно-правовое обеспечение. В Украине отсутствует законодательство, которое регулировало бы взаимоотношения между субъектами, предоставляющими экологические услуги и субъектами, потребляющими их. Но все же, отдельные законодательные нормы, касающиеся этих услуг, можно найти в некоторых законах и нормативно-правовых документах, а именно в Законе Украины «Об охране окружающей природной среды» (1991 г.), Законе Украины «Об отходах» (1998 г.), Законе Украины «Об охране атмосферного воздуха» (1992 г.), Законе Украины «Об экологическом аудите» (2004 г.). Указанные нормативно-правовые документы информируют об институтах, положениях, а также, основных задачах, которые предусмотрены для субъектов рынка экологических услуг. Таким образом, отсутствие прозрачного законодательства в данной отрасли, надлежащего финансирования, а также необходимой информации для сельскохозяйственного товаропроизводителя сдерживают процесс внедрения экологических услуг в сельском хозяйстве. Но, все же, с развитием органического производства потребность в данных услугах будет повышаться.

Список литературы:

1. Балаева О.Н., Предводителева М.Д. Управление организациями сферы услуг: учеб. пособие. М.: Изд. дом Гос. ун-та -Высшей школы экономики, 2010. — 155 с.
2. Довкілля України: статистичний збірник 2009: Державний комітет статистики України. Київ, 2010. — 201 с.
3. Довкілля України: статистичний збірник 2010: Державна служба статистики України. Київ, 2011. — 205 с.
4. Довкілля України: статистичний збірник 2011: Державна служба статистики України. Київ, 2012. — 195 с.
5. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект. Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННБК «АТБ», 2007. — 394 с.
6. Новожилова Е.В., Білоус А.А. Порівняльний аналіз переліку пестицидів, дозволених до використання на зернових, в українській і міжнародній практиці//АПК інформ 11.11.2009 [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: <http://www.apk-inform.com/ru/planting/85790#.UkRrNtLibZ0> (дата обращения: 09.09.2013).

7. Статистичний щорічник України за 2011 р.: Державна служба статистики України. – Київ., 2012. – 559 с.
8. Федосов В.М. Бюджетна система [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://pidruchniki.ws/1405100346081/ekonomika/sklad_struktura_vidatkiv_derzhavnogo_byudzhetu_ukrayini_mistsevih_byudzhetiv (дата обращения: 17.08.2013).

ОЦЕНИВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Шендалев Александр Николаевич

*канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО ОмГУПС,
г. Омск*

E-mail: shendalev@mail.ru

Шендалева Ольга Анатольевна

*канд. тех. наук, доцент НОУ ВПО ОмЮИ,
г. Омск*

EVALUATION OF LOGISTICS INFRASTRUCTURE OF A REGION

Shendalev Alexander Nikolaevich

*cand. econ. sci., senior lecturer of FSBSE OmGUPS,
Omsk*

Shendaleva Olga Anatoievna

*cand. tech. sci., senior lecturer of NSE OmUI,
Omsk*

АННОТАЦИЯ

Логистическая инфраструктура региона, оценка, показатели региона.

ABSTRACT

Regional logistics infrastructure, assessment, performance of the region.

Ключевые слова: Экономика региона, менеджмент, логистика
Keywords: Economic of region, management, logistica.

Развитие бизнеса и привлечение инвестиций в рамках конкретного региона требует создания благоприятного инвестиционного климата, прозрачной системы налогообложения и приемлемого объема налогового бремени на предприятие, а также других организационных аспектов, оказывающих существенное влияние на привлекательность региона. Вместе с тем, развитие региона требует наличия комплекса факторов, которые могут быть определены как технические условия функционирования бизнеса, ключевую роль в которых играет наличие развитой инфраструктуры сопровождения материальных потоков.

Наличие указанных элементов представляется не менее приоритетной составляющей динамичного развития региона, чем меры организационной, финансовой и налоговой поддержки предпринимателя. Очевидным является утверждение, которое гласит, что предприниматель с большей охотой будет создавать бизнес в регионе с развитой транспортной, складской и иной инфраструктурой.

Иначе говоря, состояние инфраструктуры региона имеет прямую корреляционную взаимосвязь с перспективностью и самой возможностью инвестирования в значимые для региона проекты, являющиеся стимулом для его развития.

Принимая решение о входе в конкретно взятый регион, инвестор (предприниматель), помимо всего прочего, проводит оценку основных параметров экономического развития региона, таких как:

- наличие квалифицированных кадров;
- обеспеченность технической инфраструктурой, электросетями соответствующей мощности, сетями водоснабжения и канализации, транспортной инфраструктурой необходимой для проведения строительно-монтажных работ, последующего подвоза материалов и комплектующих;
- наличие информационной базы характеризующей состояние бизнеса в региона, в достаточной степени описывающей основных поставщиков материалов и комплектующих а также услуг по строительству, отделочным работам, поставкам оборудования, действующих на данном рынке;
- наличием промежуточных складских мощностей, площадок для промежуточного хранения;
- возможностью комплексного и многофункционального транспортного обслуживания, в т.ч. проведения погрузочно-разгрузочных работ по видам транспорта;

- прочими факторами оказывающими существенное влияние на непосредственный выбор инвестора.

Следует отметить, что интерес и последующие действия инвестора и приведенные характеристики развития региона имеют теснейшую взаимосвязь. Можно предположить, что индикатор, характеризующий перечень приведенных выше параметров развития региона, в достаточной степени характеризует привлекательность и динамику развития.

В большинстве рейтингов, характеризующих инвестиционную, инновационную и прочие составляющие динамики региона, элемент инфраструктуры рассматривается в весьма ограниченном объеме.

Так если рассматривать наиболее существенные рейтинги, составляемые по субъектам федерации РФ можно выделить:

1. рейтинг составляемый агентством РБК;
2. рейтинг социально-экономического положения регионов РФ, составляемый агентством РИА Рейтинг;
3. рейтинг развития регионов;
4. рейтинг информационного развития;
5. рейтинг инновационного развития.

Сводная таблица показателей (табл. 1), из которых складывается приведенные рейтинги, и методики их формирования позволяет сделать вывод о том, что характеристика инфраструктуры охватывается во всех рейтингах весьма ограниченно, и даже уместно сказать, косвенно.

Таблица 1.

Характеристика рейтингов экономического развития субъектов РФ

№ п/п	Наименование рейтинга	Показатели, используемые для расчета	Основные инструменты для расчета
1	2	3	4
1	Рейтинг агентства РБК	значимые события, изменяющие облик региона, и отношение респондента к данным событиям с точки зрения влияния на жизнь и благополучие респондента [1]	Социологическая оценка по значимой выборке респондентов, не являющихся респондентами
2	Рейтинг социально-экономического положения регионов РФ	Показатели масштаба экономики, ее эффективности, показатели бюджетной и социальной сферы [2]	Формируется сводный средневзвешенный индекс экономического развития, на базе данных Росстата
3	Рейтинг развития регионов	Показатели социальной сферы, развития экономики, социальной и экономической инфраструктуры [3]	Данные Росстата
4	Рейтинг информационного развития	Структурные показатели, характеризующие использование информационной инфраструктуры в областях деятельности; целевые показатели, характеризующие удельные значения компьютеризации [4]	Статистические показатели по данным Росстата
5	Рейтинг инновационного развития регионов	Показатели инновационной восприимчивости и инновационной активности региона [5]	

Как видно из приведенной таблицы развитость инфраструктуры как элемента динамики развития не описывает ни один рейтинг. Точнее сказать, единственный рейтинг, включающий в себя, в качестве существенной составляющей показатели, характеризующие инфраструктуру региона, — рейтинг развития регионов. Используемые для расчета показатели носят характер абсолютных значений — протяженности асфальтовых дорог, рублевого выражения стоимости

услуг связи, темп строительства, наличие объектов социальной инфраструктуры, что не позволяет объективно отразить предпочтительность и динамику развития, с учетом требований рынка.

Таким образом, следует признать то, для оценки объективного состояния динамики и перспектив экономического развития региона следует использовать рейтинг логистической инфраструктуры.

Для объективной оценки инфраструктуры следует использовать рейтинговую оценку целенаправленно характеризующую основные логистические составляющие: транспорт, хранение, наличие сервисных фирм, выполняющих экспедиторские и прочие услуги связанные с движением материальных потоков, информационное обеспечение, наличие налаженных схем взаимодействия с логистическими операторами.

Как представляется формирование унифицированного количественного рейтинга представляет значительную сложность. Связано это, прежде всего, с тем, что динамика развития инфраструктуры региона будет существенно отличаться в зависимости от специализации региона.

Можно сделать вывод о том, что оценивание инфраструктуры должно носить не абсолютный характер, а характер качественных сравнений и оценок хода работ. Такой подход оправдывается еще и тем, что объекты инфраструктуры региона имеют тесную взаимосвязь с объектами других регионов, поэтому оценивать целесообразно не приростную динамику региона, а факт функционирования и улучшения логистических объектов, проведения работ по перепроектированию инфраструктуры и пр.

При формулировке системы показателей целесообразно ориентироваться на требования, которые формулирует сам потребитель логистической инфраструктуры. В этом отношении целесообразно обратить внимание на стандарты описывающие требования к анализу и осуществлению логистической поддержки изделия.

В соответствии с приведенными в данных стандартах требованиями инфраструктура региона является развитой, если обеспечивается: планирование начального материально-технического обеспечения, текущего материально-технического обеспечения, поставок, а также управление поставками, заказами и счетами.

Непосредственный объем и способы реализации инфраструктуры зависят от номенклатуры продукции и услуг региона, поэтому оценка должна проводиться в формате аудиторской оценки по ведению работ.

Для непосредственного определения рейтингового значения региона целесообразно ориентироваться на существующие в регионе требования.

Перечень требований может быть определен с точки зрения позиции потребителя, который осуществляет движение материальных потоков. В этом случае рейтинговая оценка может быть представлена в виде совокупности формальных показателей, характеризующих наличие элементов способствующих выполнению требований потребителя по движению материальных потоков в объеме достаточном не только для обеспечения потребностей региона, но и для его перспективного развития. Расчет рейтинга целесообразно осуществлять путем суммирования числа присутствующих в регионе элементов требуемых с позиций движения материальных потоков. Число позиций целесообразно определять по простой шкале сравнения.

Полученные результаты оценивания логистической инфраструктуры региона целесообразно делить на категории:

- категория А — логистическая инфраструктура присутствует в объеме достаточном функционирования региона и для выполнения перспективных инвестиционных проектов, ведутся интенсивные работы по развитию инфраструктуры;
- категория В — инфраструктура в целом охватывает основные направления деятельности, ощущается дефицит пропускных мощностей, целенаправленная работа по развитию инфраструктуры не ведется;
- категория С — инфраструктура региона не развита, работа по развитию инфраструктуры ведется эпизодически.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: rating.rbc.ru/article.shtml?2013/08/19/34008347. Дата обращения 20.09.2013.
2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2013.pdf. Дата обращения 20.09.2013.
3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: www.5-tv.ru/rating/method.html. Дата обращения 17.09.2013.
4. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: www.urbanplanet.org/materials/081110-regional-innovation-rankings-UP.pdf. Дата обращения 17.09.2013.
5. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: www.urbanplanet.org/materials/081110-regional-innovation-rankings-UP.pdf. Дата обращения 17.09.2013.

**ВОДОПОЛЬЗОВАНИЕ
НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ СЕЛЬСКИХ
ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ:
РЕАЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Шигонский Валерий Станиславович

*аспирант кафедры экономики природопользования
Житомирского национального агроэкологического университета,
г. Житомир
E-mail: shigonsky@mail.ru*

**WATER CONSUMPTION OF RURAL AREAS
SETTLEMENTS' IN UKRAINE:
REALITIES AND PROSPECTS**

Valerij Shygonsyj

*postgraduate of the nature management economics chair
Zhytomyr national agroecological university,
Zhytomyr*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено суть устойчивого водопользования как нового альтернативного метода развития населенных пунктов сельских территорий в социальном и экологическом аспектах. Исследовано и проанализировано состояние водопользования сельских территорий Украины и обеспечение хозяйственных потребностей сельского населения, а также дана оценка отношения населения к проблеме. Сформулированы направления улучшения социально-экологической ситуации в Украине.

ABSTRACT

The essence of the steady water consumption as a new alternative method of development of settlements of the rural territories in social and ecological aspects is considered. The state of the water consumption of rural territories in Ukraine and ensuring the economic needs of rural population are investigated and analyzed as well as the estimation of population's attitude to the problem is presented. The directions of improving the social-and-ecological situation in Ukraine are formulated.

Ключевые слова: сельскохозяйственное водопользование, сельские территории, водоснабжение сел, водные ресурсы, устойчивое водопользование.

Keywords: agricultural water consumption, rural territories, villages' water-supply, water resources, sustainable water use.

В условиях командно-административной системы управления экономикой экологический фактор, как правило, не брался к вниманию в расчетах эффективности производства. То же можно сказать и о рыночной экономике. На протяжении всего периода существования рыночной экономики главным заданием экономической науки был поиск путей использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения неограниченных потребностей человека. Необходимость реализации общепринятой в мире концепции устойчивого развития требует формирования такой экономической системы, которая бы коренным образом отличалась как от командно-административной, так и от рыночной экономики. Сегодня для человечества наступает «Великий пост»: потребности необходимо ограничивать рамками целесообразного, а ресурсы окружающей среды качественно улучшать и расширять [1].

Развитие сельских территорий, уровня жизни, здоровья и благосостояния сельского населения тесно связаны с состоянием водных ресурсов — которые являются условием существования человека и возможности ведения производства. Целевым ориентиром для целеустремленного улучшения проблем использования водных ресурсов государства является Водная Рамочная Директива ЕС, к которой в 2006 г. приобщилась и Украина. Данным документом определяются основные принципы управления водными ресурсами и пути улучшения состояния водных и наземных экосистем, которые способствуют воспроизводимому использованию воды.

Целью исследования является проведение системного анализа состояния водопользования сельских территорий Украины в современных условиях, обеспечение хозяйственных потребностей сельского населения имеющимися водными ресурсами и выявление отношения населения к проблемам водопользования. В данном аспекте рассмотрена динамика реализации государственных программ в части развития водопользования населенных пунктов сельских территорий. На основе результатов анализа сформулировать направления улучшения социально-экологической ситуации в Украине.

Актуальность рационализации водопользования в связи с необходимостью экономии водных ресурсов и экологизации

процессов водопотребления на разных стадиях процесса воспроизводства обосновываются в трудах Н. Хвесика, Н. Ковшуна, О. Яроцькой, А. Яцка и других. Проблемы водопользования активно исследованы в научных работах отечественных и зарубежных ученых А. Алимова, Т. Галушкиной, В. Голяна, Б. Данилишина, В. Данилова-Данильяна, С. Дорогунцова, Н. Зиновчук, В. Сташука и др. Однако проблемы водопользования населенных пунктов сельских территорий в Украине являются недостаточно изученными.

Обеспечение населения Украины качественной и безопасной, для здоровья человека, питьевой водой является наиболее социально значимым вопросом. Он принадлежит к важнейшим проблемам государства, поскольку имеет непосредственное влияние на состояние здоровья граждан, а также определяет уровень экологической и эпидемической безопасности целых регионов. По степени обеспечения питьевой водой, среди стран Европы, Украина занимает одно из последних мест. При недостаточной обеспеченности водными ресурсами в стране наибольшие нормы водопользования на одного человека (в среднем 230—360 л/сутки). Среди основных факторов, от которых зависит обеспечение населения питьевой водой, ученые выделяют следующие: качество воды в источниках водоснабжения; уровень технологии подготовки воды; техническое состояние систем водоснабжения и водоотвода.

Законодательством Украины, в частности Конституцией, гарантируется право всех граждан на безопасную для жизни и здоровья окружающую среду (ст. 50), при этом обеспечение экологической безопасности (ст. 16) и санитарно-эпидемического благополучия (ст. 49) являются обязанностью государства. Также граждане имеют право, в соответствии с Законом Украины «Об обеспечении санитарного и эпидемического благополучия населения», на безопасную для здоровья и жизни питьевую воду (ст. 4). При этом обязанность обеспечения жителей населенных пунктов питьевой водой, количество и качество которой должны отвечать требованиям Государственных санитарных правил и норм, положено на органы исполнительной власти и местного самоуправления (ст. 18).

В большинстве случаев водные источники используются комплексно разными водопользователями, которые выставляют неодинаковые требования к качеству воды. Наиболее высоким стандартам должна отвечать питьевая вода. Для орошения, технических и других целей могут использоваться разбавленные, не полностью очищенные и даже неочищенные стоки. Если учесть,

что очистка стоков до степени, которая отвечает стандартам питьевой воды, являются дорогим мероприятием, то во многих случаях целесообразно планировать разбавление стоков или же частичную очистку.

Важным вопросом является анализ обеспеченности водными ресурсами, как отдельных регионов, так и всей Украины. Данные показатели можно считать индикаторами состояния устойчивого водопользования государства.

Водные ресурсы Украины представлены поверхностными и подземными водами. Поверхностные водные объекты покрывают 4 % общей территории Украины. Основными такими объектами являются реки (более 63 тыс.), озера (около 20 тыс.), водохранилища (1103 шт.), пруды (около 40 тыс.), каналы и др.. На основе многолетних наблюдений потенциальные ресурсы речных вод Украины составляют 209,8 км³, из которых лишь 25 процентов формируются на территории Украины и могут рассматриваться как собственный фонд, а остальное — за счет транзитного стока. Запасы пресной воды в 8,5 раз меньше от мирового показателя (в перерасчете на одного жителя) и составляет 1,14 тыс. м³ [1, с. 40—42].

Водный ресурс Украины, сосредоточенный в поверхностных водоемах, дополняют подземные запасы, которые играют важную роль в формировании речного стока и в хозяйственной деятельности сельского населения, в первую очередь для удовлетворения питьевых потребностей. Общие прогнозные ресурсы подземных вод Украины составляют 61689,2 тыс. м³/сутки, которые распределены по территории страны неравномерно — основная их часть сосредоточена в северных и западных регионах [2, с. 5—16]. На основе представленных данных можно сделать вывод о необходимости активного внедрения механизмов экономии водных ресурсов, их рационального использования и охраны.

Обеспечение питьевой водой населения Украины, особенно сельского, является одним из наихудших в Европе. Лишь четверть сельского населения пользуются услугами централизованных систем водоснабжения, а остальные жители используют децентрализованные источники — колодцы и самодельные скважины, приустьевые копанки, а также привозную воду. В 14 областях Украины и в Автономной Республике Крым насчитывается 1274 сельских населенных пункта, где проживает свыше 700 тыс. жителей, которые частично или полностью пользуются привозной или некачественной водой [2, с. 25—28].

Не лучше ситуация и с водоотводом, состояние которого в сельской местности характеризуется низким уровнем охватывания централизованными услугами — меньше 10 %. Фактически, больше чем 14 млн. сельского населения используют выгребные ямы и септики, то есть являются ответственными за сброс и утилизацию сточных вод. Кроме того, лишь 40 % отведенных сточных вод перед их сбросом в водоемы проходят очистку [2, с. 4—56].

Мониторинг химического и бактериального загрязнения поверхностных и подземных вод показал, что санитарное и экологическое состояние источников водоснабжения сельских населенных пунктов во многих районах приближается к критическому. Только 6,4 тыс. населенных пунктов из 28,6 тыс. имеют построенные по проектам системы питьевого водоснабжения, почти половина из которых из-за несовершенной эксплуатации и длительного срока службы работает с перебоями и не может обеспечить снабжения водой нормативного качества [2, с. 49]. Среди проб питьевой воды из источников централизованного водоснабжения часть нестандартных проб, в течение последних лет, составляет 12 % по санитарно-химическими и около 5 % по показателям эпидемической безопасности, а из источников нецентрализованного водоснабжения — не отвечает нормативам около 30 % по санитарно-химическим показателям и 20 % — по показателям эпидемической безопасности.

Частичное решение выделенных проблем предусматривается за счет внедрения Общегосударственной программы «Питьевая вода Украины» (далее — Программа), целью которой является улучшение обеспечения населения Украины питьевой водой нормативного качества в пределах научно обоснованных норм питьевого водоснабжения; реформирование и развитие водопроводно-канализационной сети, повышения эффективности и надежности ее функционирования; улучшение на этой основе состояния здоровья населения и оздоровление социально-экологической ситуации в Украине; возобновление, охрана и рациональное использование источников питьевого водоснабжения.

В соответствии с Программой, финансирование ее мероприятий должно осуществляться за счет средств госбюджета, местных бюджетов, средств предприятий питьевого водоснабжения и водоотвода, других источников (кредитов, грантов, средств международных программ и т. д.). Общий объем финансирования ее мероприятий на 2011—2020 г. представляет 9,5 млрд. грн., в том числе за счет средств государственного бюджета — 3 млрд. грн., или 31,7 %, из других источников — 6,5 млрд. грн., или 68,3 %.

Невзирая на критическое техническое состояние систем централизованного водоснабжения, и водоотвода в стране Программой вообще не предусмотрено выполнение мероприятий по развитию и реконструкции систем водоснабжения и водоотвода, подготовке кадров, информированию общественности, а главное внимание сосредоточенная на охране и рациональном использовании источников питьевого водоснабжения (51,6 %), которое предусматривает выполнение только двух мероприятий — упорядочивание зон санитарной охраны источников питьевого водоснабжения; строительство и реконструкция водозаборных сооружений. Следовательно в Программе фактически не уделено внимание улучшению состояния водопроводных сетей, неудовлетворительное состояние которых влияет на ухудшение качества воды, ее потери и как следствие — на стоимость.

Первый этап Программы (в 2006—2010 г.) не был выполнен по всем показателям. В этот период на реализацию заданий освоено всего 16,9 % средств от запланированного объема [3]. В 2010—2011 г. на выполнение мероприятий Программы, из предусмотренных законами о государственном бюджете средств было использовано 41,4 % от запланированной суммы [3].

В 2010 г., через задержку согласования распределения бюджетных средств между регионами, финансирование Программы было уменьшено в 5,8 раз в сравнении с предусмотренными, то есть фактически было сорвано, а сами мероприятия осуществлялись только в двух регионах [3, с. 16]. В некоторых регионах наблюдались задержки с разработкой и утверждением региональных программ. При этом, к примеру, в Житомирской области состоянием на 1 января 2013 г. водопровод имеют 171 сельский населенный пункт или 10,6 % от их общего количества, а системы канализации — 27 населенных пункта или 1,7 % (рис. 1). В Украине часть сельских населенных пунктов, которые имеют водопровод, составляет 21,9 % и 2,5 % имеют канализацию [4, с. 202].

На основе статистических данных можно сделать вывод что ситуация с обеспечением сельского населения питьевой водой нормативного качества, путем обустройства централизованных водопроводов со всеми необходимыми инженерными конструкциями для подготовки питьевой воды и гарантированного обеспечения уровня очистки, не имеет положительной динамики (рис. 1). Государственная программа призванная решить данные проблемы, в силу изложенных выше причин, не дала положительного эффекта.

Поэтому необходимо искать иные пути решения, а также альтернативные источники финансирования.

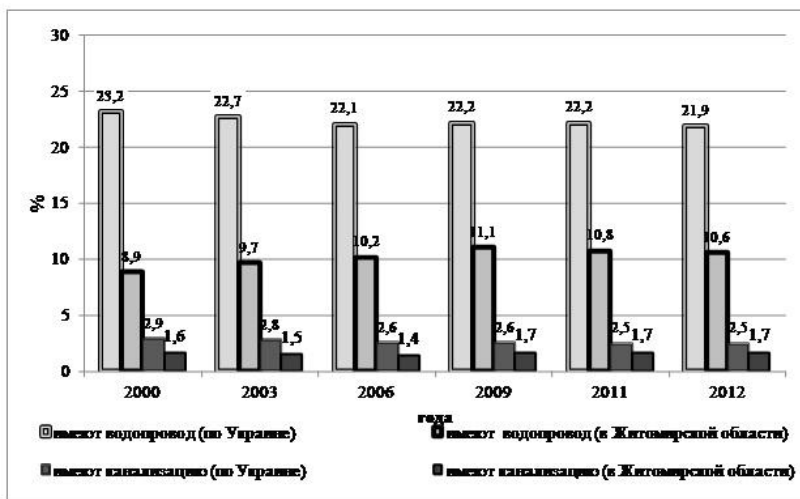


Рисунок 1. Удельный вес населенных пунктов сельских территорий имеющих водопровод или канализацию от общего их количества по Украине и в Житомирской области

В основе решения данной проблемы, на наш взгляд, должна лежать инициатива, в первую очередь, территориальной общины. Без активного участия населения, повышения внутренней мотивации к изменению социального уровня жизни в населенных пунктах невозможно развитие сельских территорий. Для этого необходимо с одной стороны — существенное изменение правовой основы местного самоуправления, а с другой — повышение гражданской ответственности населения за решение территориальных проблем.

Существующая правовая база позволяет и сейчас решать вопрос водоснабжения при участии общин. Подобные инициативы могут быть ориентированы на объединения потребителей (некоммерческая деятельность), или в формате предпринимательской деятельности.

Но для внедрения таких подходов необходимо изменить сознание управленцев, водопользователей сообщества в целом. Поэтому достаточно важным следует считать исследование отношения граждан к проблемам водопользования населенных пунктов сельских территорий.

Нами было проведено социологическое исследование, целью которого было выявить отношение сельского населения к некоторым проблемам водопотребления и необходимости внедрения подходов устойчивого водопользования. Исследования проводились на протяжении 2011—2013 гг. в селах Житомирской области. Для выявления общих проблем опрос проводился во всех районах Житомирской области. Было опрошено более 800 респондентов (общее количество составляет 223238 домохозяйств). Опрос проводился путем анкетирования по одному представителю от домохозяйства.

Как видно из результатов опроса 95 % используют для питья воду из нецентрализованных источников и лишь 5 % пользуются водой из централизованного водопровода (рис. 2). Значительную часть источников (80 %) используют грунтовые воды, которые наибольшим образом подвержены загрязнению, а 10 % используют подземные источники.



Рисунок 2. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Из какого источника Вы используете воду для питья?»

При этом 58 % респондентов вполне удовлетворены качеством воды (рис. 3), хотя около 40 % никогда не проверяли её качество в соответствующих лабораториях. 25 % респондентов не удовлетворены качеством потребляемой воды, а 17 % затруднились ответить на данный вопрос.

Соответствие качества воды

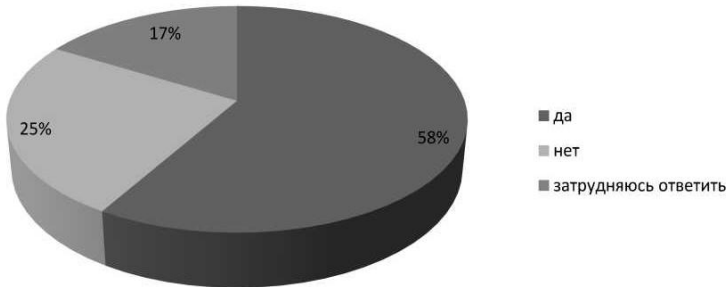


Рисунок 3. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Удовлетворяет ли Вас качество употребляемой воды?»

Следует отметить, что жители сел, не всегда могут самостоятельно, на основе одного домохозяйства, решить вопрос водоснабжения водой необходимого качества. Причины могут иметь как финансовый, так и технический характер. Объединение же потребителей позволит аккумулировать необходимые финансовые средства для решения поставленных задач, и в тоже время существенно снизит бремя индивидуальных затрат. Из числа опрошенных 37 % выразили полную готовность войти в такое объединение. Это является довольно высоким показателем и является серьезным стимулом для мотивации остальных членов общин.

Таким образом можно сказать об отсутствии последовательности государственной политики в сфере водопользования населенных пунктов сельских территорий и коммерциализации жилищно-коммунального хозяйства. Состояние внедрения Программы не обеспечивает решение вопросов относительно концентрации финансовых, материально-технических и других ресурсов для ее выполнения, а потому не решены поставленные задания относительно улучшения обеспечения водой сельского населения.

Развитие сельских территорий, имея определяющее значение в национальной экономической стратегии, является не только гарантом продовольственной безопасности страны, но и носителем сохранения украинской идентичности и государственности, необходимым условием поддержания баланса между экономической, социальной и экологической составляющими, элементом формирования благоприятной жизненной среды и выравнивания условий жизнедеятельности городского и сельского населения. Однако, сельские территории как система,

то есть в контексте всех ее составляющих и элементов, пока не является объектом общественного интереса со стороны государства, субъектов ведения хозяйства, сельских жителей и общественных объединений. Каждый из отмеченных субъектов преследует лишь собственные прагматичные интересы.

Государство заинтересовано лишь в гарантировании сельскохозяйственной отрасли продовольственной безопасности, при этом оставляет вне поля зрения социальную сферу и естественную среду. Характерным показателем является низкий уровень финансирования государственных целевых программ или его полное отсутствие, которое приводит к низкой эффективности ввода этих программ. Для бизнесструктур водные ресурсы представляют интерес лишь как средства получения прибыли. Значительное количество работоспособного населения, особенно молодежь, не связывают своего будущего с селом. Как следствие отсутствующая мотивации в привлечении собственных средств крестьян для развития инфраструктуры водопотребления. Общественные организации на селе, в силу объективных причин, имеют низкую разветвленность, а потому и достаточно незначительное влияние. Их активизация, в большинстве случаев при поддержке областных или общеукраинских структур, происходит когда проблема носит региональный или общегосударственный характер и очень редко для решения локальных проблем.

Список литературы:

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 році / [за ред. О. Бондар, В. Мазурок]; Міністерство екології та природних ресурсів України К.: ЛАТ & К. 2012. — 258 с.
2. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2011 р. / Мінрегіонбуд України Київ, 2012. — 642 с.
3. Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, передбачених на Загальнодержавну програму «Питна вода України» на 2006—2020 роки [Електронний ресурс] / За заг ред. І.М. Заремба, Г.А. Шах. — Київ: Рахункова палата України, 2012. [Електронний ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/412;jsessionid=309C20757204B1DFEEEEFE625459AAF9> (дата обращения 08.10.2013).
4. Україна у цифрах 2012: Статистичний збірник / [За ред. О.Г. Осауленка]; Державний комітет статистики України Київ, 2013. — 250 с.: іл..

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

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

Сборник статей по материалам

XXX международной научно-практической конференции

№ 10 (30)

Октябрь 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 16.10.13. Формат бумаги 60x84/16.

Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.

Усл. печ. л. 13,375. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»

630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605

E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»

630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3