НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

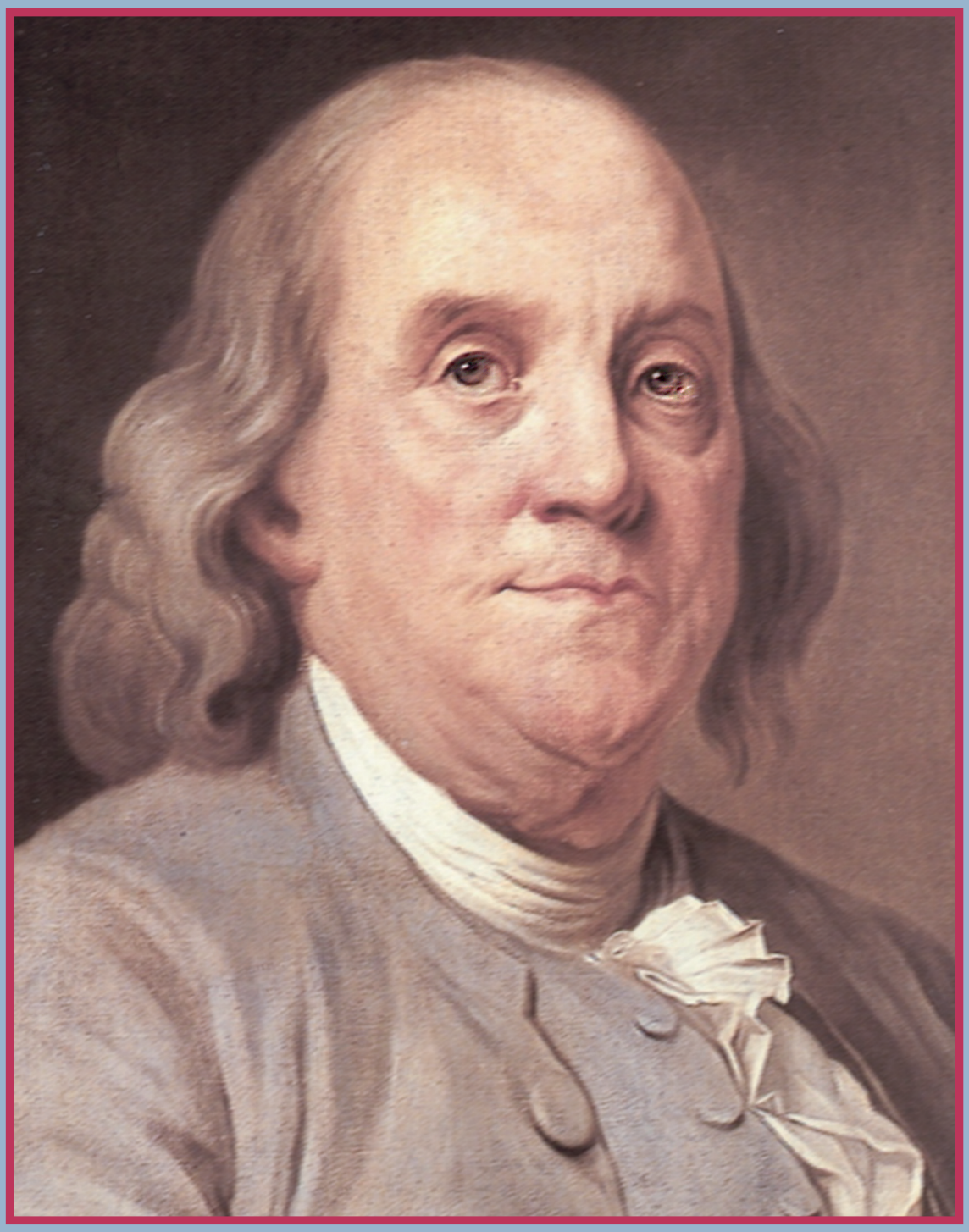
ФИНАНСЫ ЭКОНОМИКА СТРАТЕГИЯ

2000 ФИНЭКОНОМСЕРВИС

№ 4 (53)

АПРЕЛЬ 2012

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»



ЖОЗЕФ СИФФРЕД ДЮПЛЕССИ.
ПОРТРЕТ БЕНДЖАМИНА ФРАНКЛИНА. XVIII в.

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Шульгина Л. В., Тамаев Р. Ф.
Структуры устойчивого развития национальной экономики России
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) 5

Гончаров А. Н.
Инвестиционная привлекательность как фактор развития сельских территорий
(Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, Россия) . . . 9

Гетман А. Т., Шатохина Н. М., Валагура Е. Ю.
Методы оценки устойчивого развития предприятий зерноперерабатывающей отрасли
(Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I,
Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Воронежский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета
потребительской кооперации, Россия). 14

Овсянников С. В.
Механизм формирования стратегических мер реструктуризации промышленных предприятий
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) 18

Полева Н. А.
Разработка и реализация инструментария трудовой мотивации человеческих ресурсов
(Старооскольский технологический институт (филиал) НИТУ «МИСиС», Россия) 22

РАЗДЕЛ 2: РОССИЯ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Воронин В. П., Матыцина Н. П., Гончерова Н. П.
Предпринимательская стратегия предприятия на основе реализации инвестиционных проектов
(Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Воронежский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета
потребительской кооперации, Россия). 27

Абрамов С. А., Удох К. Е.
Бедность как глобальная проблема современности
(Волгоградский государственный технический университет, Россия) 30

Ганбаров Ф. А.
Проблема диверсификации внешнеэкономических связей в Азербайджане
(Институт Экономики НАН Азербайджана, Азербайджанская Республика) 34

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Подмолодина И. М., Гончерова Н. П., Матыцина Н. П.
Пути достижения эффективности планирования затрат на выполнение
инновационного проекта
(Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Воронежский кооперативный институт (филиал)
Белгородского университета потребительской кооперации, Россия) 38

Богомолова И. П., Василенко И. Н., Бернадская О. А.
Особенности жизненного цикла инновационного проекта предприятий АПК
(Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Московский государственный университет пищевых производств, Россия) 41

Борисов А. Н., Ефимьев А. С.
Роль инноваций на рынке средств пожаротушения как фактора его развития
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 45

РАЗДЕЛ 4: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Гасилов В. В., Карпович М. А., Дао Тунг Бать
Модели определения победителей конкурсов на выполнение работ в строительстве
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 51

Гущина А. А., Николаева О. Е.
Актуальные направления развития системы управленческого учета
(Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Россия) 55

Иваненко Д. Е.
Использование массовых методов оценки при построении модели рыночной стоимости объектов недвижимости
(Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Россия) 59

РАЗДЕЛ 5: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

Богданов Д. В., Чащин В. В.
Информационные системы управления маркетинговой деятельностью образовательного учреждения
(Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Волгоград,
Уральский институт фондового рынка, Россия) 64

Кукаева Л. И., Богданов С. В.
Маркетинговый анализ затрат на предприятии
(Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета, Волгоградский государственный технический университет, Россия) 67

Джинджолия О. А.
Институционализация малого предпринимательства в России
(Волгоградский государственный технический университет, Россия) 71

АННОТАЦИИ 77
СПИСОК АВТОРОВ. 82
ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ 86

INNOVATION ECONOMY SERIES: HUMAN DIMENSION

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

Shulgina L. V., Tamaev R. F.
Structures of a sustainable development of national economy of Russia
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) 5

Goncharov A. N.
The investment attractiveness as a factor of rural territories development
(Voronezh State Agrarian University named after Imperator Peter I, Russia) 9

Getman A. T., Shatochina N. M., Valagura E. Yu.
Methods of an assessment of a sustainable development of the enterprises of grain processing branch
(Voronezh State Agrarian University named after Imperator Peter I, Voronezh State University of Engineering Technologies, Voronezh Cooperative Institute (branch) of the Belgorod University of Consumer Cooperation, Russia) 14

Ovsyannikov S. V.
Mechanism of formation of strategic measures of restructuring of the industrial enterprises
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) 18

Poleva N. A.
Development and realization of tools of labor motivation of human resources
(Starooskolsky Institute of Technology (branch) of NITU «MISIS», Russia) 22

SECTION 2: RUSSIA AND THE WORLD ECONOMY

Voronin V. P., Matizina N. P., Goncherova N. P.
Enterprise strategy of the enterprise on the basis of implementation of investment projects
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Voronezh Cooperative Institute (branch) of the Belgorod University of Consumer Cooperation, Russia) 27

Abramov S. A., Udoch K. E.
Poverty as global problem of the present
(Volgograd State Technical University, Russia) 30

Ganbarov F. A.
Problems of Azerbaijan Foreign Economic relations
(Economic Institute of National Academy of Science of Azerbaijan, Azerbaijani Republic). 34

SECTION 3: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

Podmolodina I. M., Goncherova N. P., Matizina N. P.
Ways of achievement of efficiency of costs planning on implementation of the innovative project
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Voronezh Cooperative Institute (branch) of the Belgorod University of Consumer Cooperation, Russia) 38

Bogomolova I. P., Vasilenko I. N., Bernadskaya O. A.
Features of life cycle of the innovative project of the agrarian and industrial complexes enterprises (Voronezh State University of Engineering Technologies, Moscow State University of Food Productions, Russia) 41

Borisov A. N., Efimev A. S.
Role of innovations in the market of fire extinguishing means as factor of its development (Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 45

SECTION 4: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

Gasilov V. V., Karpovich M. A., Dao Tung Bat
Model for determining the winners tender for work in construction (Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 51

Gushina A. A., Nikolaeva O. E.
Actual directions of development of system of management accounting (Moscow State University after M. V. Lomonosov, Russia) 55

Ivanenko D. E.
Use of mass methods of an assessment at creation of model of market cost of real estate objects (Rostov State Economic University «RINE», Russia) 59

SECTION 5: PRODUCTION AND MARKETING ORGANIZATION

Bogdanov D. V., Chashin V. V.
Information control systems of marketing activity of educational institution (All-Russia Correspondence Financial And Economic Institute, Volgograd, Ural Institute of Stock Market, Russia) 64

Kukaeva L. I., Bogdanov S. V.
The marketing analysis of expenses at the enterprise (Volzhsky Polytechnical Institute (branch) of Volgograd State Technical University, Volgograd State Technical University, Russia) 67

Dzhindzholiya O. A.
Institutionalization of small business in Russia (Volgograd State Technical University, Russia) 71

ABSTRACTS 77
THE LIST OF AUTORS 82
REQUIREMENTS FOR THE AUTORS 86

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.24

Л. В. Шульгина, Р. Ф. Тамаев*

СТРУКТУРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)

Ключевые слова: интеграция, производство, корпоративный бизнес, инновации, затраты, инвестиции, бизнес-группы, налогообложение, стратегия, корпорация, производство, национальная экономика, государство, трансфертные цены, диверсификация, устойчивое развитие, конкурентоспособность.

Аннотация: Одним из основных приоритетов социально-экономического развития России является создание эффективных интегрированных структур. В статье рассматриваются интегрированные структуры, производится их сравнение и предлагается оптимальный выход для обеспечения конкурентоспособности российской экономики.

Key words: integration, production, corporate business, innovations, expenses, investments, business of group, taxation, strategy, corporation, production, national economy, state, transfer prices, diversification, steady development, competitiveness.

Abstract: One of basic priorities of socio-economic development of Russia is creation of the effective integrated structures. The integrated structures are examined in the article, their comparison is produced and an optimal exit is offered for providing of competitiveness of the Russian economy.

В экономике России присутствует множество интегрированных структур, это обусловлено естественным стремлением хозяйствующих субъектов к занятию господствующего (монопольного) положения на рынке. Данная ситуация не может рассматриваться только с позиции ограничения конкуренции, поскольку монопольный механизм организует и упорядочивает хозяйственное регулирование, носит защитную и стабилизирующую функции.

Естественным результатом хозяйственной интеграции является крупное производство. Причем в принципе укрупнение производства – закономерный и прогрессивный процесс. Оно ускоряет НТП и дает экономию затрат [благодаря крупномасштабности выпуска массовой стандартной продукции – так называемый эффект масштаба, сокращающий (в расчете на единицу продукта) расходы на производство, транспорт, управление, сбыт, рекламу и прочее]; увеличивает возможности специализации; повышает эффективность использования мощного оборудования; уменьшает хозяйственный риск.

В России в ходе социально-экономических реформ и модернизации сложились два ведущих агента: государство, инициирующее социально-экономические преобразования, и крупный, корпоративный бизнес, сформировавшийся в ходе преобразований. По мере институционализации интересов корпоративного бизнеса, его роль в модернизации и повышении эффективности национальной экономики, усилении ее конкурентоспособности на международном рынке будет возрастать, поскольку именно в корпоративных структурах концентрируются ресурсы развития национальной экономики: так, финансовые и инвестиционные ресурсы находятся в наилучших условиях самовозрастания капитала; трудовые ресурсы в виде высокопрофессиональных

* **ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**
ТАМАЕВ Руслан Феликсович – аспирант кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

и конкурентоспособных кадров; управленческий потенциал как предпринимательские способности. Стратегические интересы корпоративного бизнеса рассматриваются в контексте организационной структуры бизнес-групп и их целевых установок в ходе развития национальной экономики. Наиболее высокая доля концентрации производства в виде крупных корпоративных бизнес-групп в отраслях топливного сектора, химической и нефтехимической промышленности, в отраслях черной и цветной металлургии.

Смысл интеграции компании состоит в том, чтобы между предприятиями возникла синергия. Если синергетический эффект достигнут, то можно говорить, что данная структура является эффективной. Обладая собственной организационно-финансовой структурой, включающей банки, сбытовые организации, страховую, инвестиционную компании, корпоративные бизнес-группы легче преодолевают трансформационные преобразования экономики. В этой связи мы считаем, что в современных условиях развития национальной экономики России стратегический интерес корпоративных бизнес-групп может выступать как согласование между социально-экономической миссией корпоративного бизнеса и перспективными целями развития национальной экономики. Анализ объемов реализации, темпов роста, балансовой прибыли, рентабельности, среднесписочной численности работающих, производительности труда свидетельствуют, что именно эти институты способны аккумулировать финансовые потоки, значительные материальные и трудовые ресурсы, которые могли бы создать инвестиционный потенциал, необходимый экономике России [1]. Исходя из вышеизложенного, считаем, что признание крупного бизнеса в качестве субъекта модернизации и развития национальной экономики, повышение конкурентоспособности на мировых рынках есть необходимое звено экономической стратегии страны [2].

Теоретически вертикальная интеграция, как правило, не вызывает таких проблем с точки зрения сохранения условий конкуренции, как горизонтальное объединение или соглашение хозяйствующих субъектов. Однако в сферах естественных монополий жесткие вертикальные взаимоотношения между монопольным и потенциально конкурентным сегментами отраслевого рынка могут привести к существенным ограничениям конкуренции в конкурентном сегменте.

Вертикально интегрированный хозяйствующий субъект с естественно-монопольным компонентом имеет и мотивы, и возможности для ограничения конкуренции. Вертикальная интеграция позволяет получать в конкурентных, нерегулируемых сегментах рынка монопольную прибыль, также дает возможность в полной мере использовать эффект асимметрии информации, позволяет минимизировать транзакционные издержки и использовать трансфертные цены, скрывающие реальные затраты на оказание услуг в конкурентных сегментах рынка, искусственно сдерживать технологические нововведения, способствующие переходу товарного рынка из состояния естественной монополии к конкурентному рынку. Попытки воспрепятствовать такому поведению интегрированных естественных монополий требуют получения и обработки большого объема информации, воздействия со стороны государственных регулирующих органов, которое в силу изложенных обстоятельств (в первую очередь – из-за асимметрии информации и политического давления) не может быть эффективным [3].

Мировой опыт свидетельствует, что сегодня наиболее эффективна интеграция по вертикальному технологическому принципу (комбинирование). Она позволяет соединить технологический цикл на отдельных предприятиях: от добычи сырья и его переработки до производства продукции.

В вертикально интегрированной компании эффективность обеспечивается за счет снижения сквозных удельных затрат на производство конечной продукции (как правило, при формировании структур, объединяющих предприятия от добычи сырья до выпуска продукции третьего и четвертого переделов) и экономии издержек, связанных с использованием сторонних подрядчиков и посредников. Происходит снижение транзакционных издержек (управленческие расходы, потери от адаптации, затраты на поиск выгодного партнера и др.) и уменьшение косвенного налогообложения промежуточных продуктов производства, следовательно, себестоимость конечной продукции будет на порядок ниже, чем у самостоятельных предприятий-конкурентов, которые вынуждены покупать сырье у поставщика не всегда по доступным ценам.

Кроме того, эффективность вертикально интегрированной компании обусловлена реализацией капиталоемких проектов, научно-технических программ (за счет консолидации финансовых ресурсов); оперативностью в перераспределении материальных и финансовых ресурсов между предприятиями; большей устойчивостью и меньшей зависимостью от негативных изменений конъюнктуры рынков. В настоящее время это обстоятельство является основным в принятии решений о слиянии и взаимопоглощении предприятий и фирм.

Чтобы успешно противостоять динамичной конкуренции иностранных транснациональных корпораций, российской промышленности необходимо

было создавать свои крупные корпорации, ориентированные на конъюнктуру мирового рынка продуктов питания.

Предпосылки для формирования интегрированных структур в нашей стране связаны и с тем, что после распада СССР были нарушены кооперационные и технологические связи между предприятиями. Сельскохозяйственные предприятия, оставшись без поддержки бюджета, приближались к банкротству, останавливались. Создавался дефицит сырья для промышленности. Усиливалась зависимость предприятий от зарубежных рынков сырья.

Другой важной предпосылкой стало несовершенство российского налогового законодательства. Объединение предприятий в одну компанию позволяет значительно снизить затраты по налогу на добавленную стоимость и оптимизировать распределение прибыли внутри компании.

Мировой опыт свидетельствует, что вертикально интегрированные структуры обеспечивают не только эффективное функционирование входящих в них предприятий, но и опережающее развитие производства конечной продукции.

Однако вертикально интегрированные компании имеют также существенные недостатки: дублирование управленческих структур; бюрократизация процесса управления; возникновение дополнительных операционных издержек из-за увеличившейся сложности бизнеса. Кроме того, вертикальная интеграция может привести к монопольному контролю, причем для этого может быть достаточно и небольшой доли рынка.

В современной экономике, характеризующейся частыми спадами и подъемами производства в отдельных отраслях, интеграция нередко сочетается с диверсификацией.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Она позволяет избежать части риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности.

Спрос на отдельные виды продукции цикличен. Диверсификация бизнеса позволяет застраховать себя на случай падения рынка основной продукции. Теряя на одном, можно компенсировать потери на другом рынке.

Понятие диверсификации получило чрезвычайно широкое распространение в экономической теории и практике и приобрело огромное количество различных трактовок. Отталкиваясь от анализа современных взглядов на диверсификацию, можно констатировать, что это процесс перераспределения ресурсов корпорации в различные сферы деятельности, существенно отличающиеся от уже освоенных.

Диверсификация также является относительно современной формой организации предпринимательской деятельности корпораций и совмещает в себе характеристики таких процессов в экономике, как интеграция, кооперация, специализация и концентрация. Существует несколько разных классификаций видов диверсификации, наиболее популярными являются классификации Брыскина В. В. [4] и Маркова В. Д. [5].

Принято выделять ограниченную, связанную и несвязанную диверсификацию. Ограниченная диверсификация имеет место, когда в деятельности компании доминирует какой-то один бизнес, но развиваются и другие бизнесы с небольшими объемами. Связанная диверсификация – это развитие нескольких бизнесов, связанных между собой каким-либо образом (производство, технология, продажи и т.д.). Несвязанная диверсификация наблюдается, когда компания развивает несколько различных не связанных между собой бизнесов.

В настоящее время выделяют два основных направления диверсификации. Первое из них связано с использованием при диверсификации преимуществ, которых добилась компания в традиционной для себя сфере (использование при диверсификации существующих технологий, возвратного сырья, каналов распределения, производственных мощностей и т.д.). Данное направление получило название синергической диверсификации. Второе направление, называемое конгломератной диверсификацией, выражается в переходе компании в область, не связанную с текущим бизнесом фирмы, к новым технологиям и потребностям рынка, с целью получения фирмой большей прибыли и минимизации предпринимательских рисков.

Главной целью диверсификации является увеличение прибыли за счет использования рыночных шансов и установления конкурентных преимуществ, но реальные пути получения конкурентных преимуществ и их побудительные мотивы различны. Автором выявлены следующие: оптимизация налогообложения; рост инноваций; снижение рисков; рост инвестиционной деятельности; увеличение стоимости корпораций; оптимизация денежного потока; совместная деятельность (маркетинг, сбыт); доступ к технологиям, рынкам, ресурсам; снижение издержек (экономия от масштабов производства); усиление конкурентных позиций; проблемы производственной цепи; доходы от синергетического эффекта.

Уровень интеграции можно охарактеризовать с помощью показателя, который отражает долю добавленной стоимости в цене реализованного продукта. Другим способом измерения интеграции можно считать соотношение объема приобретаемых

ресурсов с объемом ресурсов, производимых внутри фирмы, для каждой стадии производства продукции.

В качестве показателя диверсификации удобно рассматривать индекс энтропии, рассчитанный следующим образом:

$E = \sum Yiln(1/Yi)$,

где i – рынки, на которых действует фирма $i = 1, 2... n$; Yi – доля от реализации продукта на i-м рынке в общей выручке фирмы.

Он показывает среднюю долю фирм, действующих на рынке, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины.

Показатель энтропии будет принимать значения от нуля до бесконечности, отражая степень диверсифицированности фирмы. Число наименований производимой продукции, оказывающее существенное воздействие на значение индекса, само по себе отражает уровень диверсификации.

Очевидно, что рассмотренные направления развития повышают эффективность функционирования пищевой промышленности. Они же являются предпосылками возникновения и развития в отрасли корпоративных форм хозяйствования. Крупные корпорации являются в настоящее время основными действующими лицами на рынке продуктов.

В основе интеграции и диверсификации часто лежит принцип объединения – собственности, ресурсов, сфер деятельности. Конкретные формы хозяйственных объединений разнообразны и зависят от национальной специфики экономических и юридических институтов. Но при всем многообразии форм объединений, главными в них являются два связующих элемента: отношения собственности и производственная или контрактная кооперация.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика ведения бизнеса

Предприятия, осуществляющие диверсификацию	Предприятия, не осуществляющие диверсификацию
Ориентируются на потребителей, и в том числе из других регионов, до тех пор, пока региональные рынки оставляют достаточный простор для смены видов деятельности и имеют свободные ниши.	Не наблюдается зависимости между структурой потребителей товаров и услуг. Несколько выше доля государственных закупок, так как гарантированный сбыт «привязывает» к конкретной деятельности.
Уделяют больше внимания маркетинговым исследованиям, рекламной деятельности; налажена постоянная работа маркетинговых служб.	Предприятия в большинстве случаев проводят исследования рынка эпизодически и не имеют в штате специалистов соответствующего профиля.
Инвестиции в оборудование и рекламную деятельность характеризуется более высоким рейтингом среди направлений вложения финансовых средств (они следуют за приоритетным направлением вложений – пополнением оборотных средств).	Рекламная деятельность носит эпизодический характер, кроме незначительных инвестиций в оборудование осуществляют крупные вложения в ремонт занимаемых помещений.
Более благоприятное финансовое положение, инвестиции за счет собственных средств, больше сделок, договоров. Развитие бизнеса – чаще обходятся собственными средствами, не нуждаются в привлеченных. А если рассматривать предприятия, которые планируют привлечение средств, то больший упор делают на краткосрочный банковский кредит, займы у предприятий-партнеров и инструменты фондового рынка.	Руководители фирм в основном ориентируются на государственное финансирование. 50% предприятий этой группы хотят получить краткосрочные и долгосрочные государственные кредиты.
Основные задачи: часть предприятий считают, что надо стабилизировать занятость и поддержать доход работников; максимизировать объем продаж и рыночную долю; ставят задачу повышения технологического уровня производства; стремятся развивать свой бизнес.	Основные задачи – максимизация прибыли, максимизация объема продаж, выживание.

Интеграция и диверсификация – процессы, обеспечивающие самоорганизационную устойчивость развития рынка. Интеграция создает условия для стабильности отношений участников рынка и поэтому должна поддерживаться государством. В результате улучшается адаптация участников рынка к конъюнктуре и влиянию внешней среды, формируются устойчивые интеграционные структуры, которые обеспечивают путь к экономической безопасности. Диверсификация привлекает компании тем, что позволяет им гибко маневрировать внутри себя хозяйственными ресурсами, перебрасывая их из малодоходных в высокодоходные отрасли. При этом недобор прибылей в одних сферах бизнеса компенсируется повышенными доходами в других.

Предприятия, вставшие на путь диверсификации, обладают рядом преимуществ (сравнительная характеристика ведения бизнеса представлена в табл. 1).

На основании вышеизложенного, считаем оптимальным выходом для обеспечения конкурентоспособности российской экономики осуществление принципов диверсификации на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Список использованной литературы

1. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. II / О. С. Сухарев; РАН, ин-т экон. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007.

2. Гайдар Е. Т. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991-1997) / Е. Т. Гайдар. – М.: Ин-т экономики переходного периода, 1998.

3. Финансовый менеджмент. Теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Изд-во «Перспектива», 2008.
4. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.).
5. Артамонов С. Ю. Оптимизация структурной политики вертикально интегрированных компаний / С. Ю. Артамонов, А. Н. Дятлов. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007.
6. Шульгина Л. В. Устойчивое развитие и экономическая безопасность предприятия / Л. В. Шульгина, В. В. Гасилов, А. В. Воротынцева. – Воронеж: ВГТА, 2009. – 160 с.

Bibliographic references:
1. Sukharev O. S. Institutional theory and economic policy: To the new theory of the transfer mechanism in macroeconomic. Book II / O. S. Sukharev; Russian Academy of Sciences, Institute of Economics. – M.: JSC Published house: «Ekonomika», 2007.
2. Gaidar E. T. Economy in transition. Sketches of economic policy of postcommunist Russia (1991-1997) / E. T. Gaidar. – M.: Institute of an economy in transition, 1998.
3. Financial management. Theory and practice: Textbook / under the editorship of E. S. Stoyanova. – 6th prod. – M.: Publishing house «Prospect», 2008.
4. Conference of the United Nations on environment and development (To Rio de Janeiro, 1992)
5. Artamonov S. Yu. Optimization of structural policy of vertically integrated companies / S. Yu. Artamonov, A. N. Dyatlov. – M: SU-HSE, 2007.
6. Shulgina L. V. Sustainable development and economic safety of the enterprise / L. V. Shulgina, V. V. Gasilov, A. V. Vorotyntseva. – Voronezh: VGTA, 2009. – 160 p.

УДК 330.322: 338.43

А. Н. Гончаров*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

(Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, Россия)

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность, сельские территории, рейтинговая оценка, мониторинг, многомерная средняя.

Аннотация: Выявлены показатели, влияющие на инвестиционную активность муниципальных районов Воронежской области. Предложена методика рейтинговой оценки их инвестиционной привлекательности. Особое внимание уделено проблемам ее повышения. Обоснована необходимость ежегодного мониторинга инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне.

Key words: investment attractiveness, investment activity, rural areas, rating, monitoring, multi-dimensional medium.

Abstract: Indicators affected the investment activities of the municipal districts of the Voronezh region were exposed. The method of rating their investment attractiveness was proposed. Particular attention is paid to raise it. The necessity of annual monitoring of investment attraction at the municipal level was based.

Понятие «инвестиционная привлекательность» стало использоваться в российской научной терминологии с переходом страны к рыночной экономике. В современных условиях специфика сельскохозяйственного производства не может обеспечить приемлемое соотношение показателей риска и эффективности, вследствие чего возрастает необходимость исследования всех сторон инвестиционной привлекательности аграрной сферы региона, что позволит наиболее объективно определять пути ее повышения.

Проводимые в последние годы мероприятия по развитию аграрной сферы способствовали росту объемов производства, но не привели к заметному улучшению ситуации. По мнению многих экономистов, данная ситуация сложилась вследствие установления неверных приоритетов

* **ГОНЧАРОВ Андрей Николаевич – аспирант кафедры «Финансы и кредит» Воронежского ГАУ им. Императора Петра I**
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

аграрной политики. Главным условием повышения эффективности аграрной сферы должно стать социально-экономическое развитие сельских территорий, положительная динамика которого существенно зависит от уровня их инвестиционной привлекательности, так как большинство сельскохозяйственных предприятий находятся в сельской местности и являются для нее системообразующими. Поэтому уровень развития сельских территорий и инвестиционная привлекательность находятся в прямой зависимости.

Индикатором инвестиционной привлекательности является объем инвестиций в экономику сельских территорий. Следовательно, между этими показателями может быть установлена зависимость: инвестиционную привлекательность можно представить как независимую переменную, а инвестиционную активность как функцию от инвестиционной привлекательности. С целью построения данной функции нами был произведен отбор факторов, влияющих на уровень инвестирования в экономику сельских территорий. Критериями отбора являлись: степень корреляции исследуемых показателей, значения критерия Фишера и коэффициентов множественной корреляции и детерминации, при различных вариантах модели. В результате был сформирован перечень, включающий 15 показателей, которые были объединены в следующие группы:

А. Показатели инвестиционного потенциала муниципальных районов:

1. Показатели производственно-финансового потенциала районов, характеризующие наличие определенных экономических, природно-географических условий и имеющие высокую значимость при выборе инвестором места вложения капиталов.

2. Показатели социально-инфраструктурного потенциала районов, определяющие совокупный уровень социального и инфраструктурного развития и влияющие на предпочтения инвестора при выборе территории вложения капиталов.

Б. Показатели уровня социальных и экологических рисков.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на уровень инвестирования в экономику муниципальных районов Воронежской области

Наименование показателей	Характеристика взаимосвязи с уровнем инвестирования	
	2009 г.	2010 г.
А. Показатели инвестиционного потенциала муниципального района		
1. Показатели производственно-финансового потенциала района		
Продано товаров несобственного производства, тыс. руб./чел.	Умеренная	Умеренная
Доходы местных бюджетов, тыс. руб.	Тесная	Тесная
Объем промышленного производства, тыс. руб./чел.	Слабая	Слабая
Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, тыс. руб.	Тесная	Тесная
Объем розничного товарооборота, тыс. руб.	Заметная	Заметная
Объем производства сельскохозяйственной продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	Заметная	Заметная
2. Показатели социально-инфраструктурного потенциала района		
Доля протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности дорог, %	Слабая	Слабая
Обеспеченность населения жильем, кв. м/чел.	Слабая	Слабая
Объем платных услуг населению, тыс. руб./чел.	Умеренная	Умеренная
Среднемесячная начисленная заработная плата работающих, руб.	Заметная	Заметная
Введено в действие жилых домов, кв. м/чел.	Слабая	Слабая
Б. Показатели уровня социальных и экологических рисков		
Уровень безработицы, %	Умеренная	Умеренная
Число лиц, совершивших преступление, чел.	Умеренная	Умеренная
Продажа алкогольной продукции на душу населения, тыс. руб.	Заметная	Заметная
Количество объектов, имеющих стационарные источники выбросов, ед.	Тесная	Тесная

Результаты представлены в таблице 1.

Инвестиционная привлекательность характеризуется взаимным влиянием показателей риска и потенциала для любых экономических систем. Возможность объединения факторов, влияющих на уровень инвестирования в экономику муниципальных районов, в группы потенциала и риска позволяет судить о правильности выбранной взаимосвязи.

Поэтому выбор инвестором объекта для вложения капитала может строиться из сравнительной оценки различных территорий. При этом данную оценку целесообразно проводить на основе рейтинга, который позволит определить степень привлекательности для вложений той или иной территории.

Рейтинговую оценку предлагается определять путем сведения факторов инвестиционной привлекательности в единый интегральный показатель, для расчета которого можно использовать формулу многомерной средней:

$$\bar{P} = \frac{\sum_{j=1}^{k} P_{ij}}{k} = \sum \left(\frac{x_{ij}}{\bar{x}_j}\right) / k,$$

где

x_{ij} – значение признака;

$\bar{x}_j$ – среднее значение признака для совокупности;

k – число признаков.

Данный методический подход позволил провести рейтинговую оценку инвестиционной привлекательности муниципальных районов Воронежской области и формирующих ее факторов (табл. 2). Значения

Таблица 2 – Рейтинговая оценка муниципальных районов Воронежской области

Районы	Инвестиционная активность		Инвестиционная привлекательность		Инвестиционный потенциал		Производственно-финансовый потенциал		Социально-инфраструктурный потенциал		Уровень социальных и экологических рисков	
	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.
Аннинский	0,83	0,45	1,11	0,75	1,13	0,63	1,35	0,35	0,88	0,97	1,05	1,08
Бобровский	0,94	1,3	1,09	0,9	1,09	0,83	1,31	0,73	0,82	0,94	1,08	1,1
Богучарский	0,36	0,11	0,71	0,64	0,57	0,46	0,39	0,26	0,79	0,69	1,08	1,15
Бутурлиновский	0,76	0,43	0,78	-2,54	0,69	-3,84	0,56	-7,86	0,84	0,99	1,04	1,03
Верхнемамонский	0,34	0,25	0,64	0,73	0,58	0,72	0,41	0,4	0,78	1,1	0,82	0,75
Верхнехавский	0,83	8,14	0,96	1,82	0,99	2,18	0,97	3,09	1	1,08	0,89	0,85
Воробьевский	0,29	0,18	0,56	0,52	0,56	0,47	0,29	0,13	0,89	0,87	0,55	0,68
Грибановский	1,08	0,61	0,89	0,72	0,95	0,7	1,11	0,63	0,76	0,78	0,72	0,77
Калачеевский	0,89	0,37	1,6	1,1	1,76	1,09	2,22	1,19	1,21	0,98	1,14	1,12
Каменский	1,67	1,36	0,85	0,9	0,93	1	1,1	1,2	0,74	0,77	0,64	0,62
Кантемировский	0,64	0,41	0,8	0,43	0,76	0,27	0,73	-0,27	0,8	0,91	0,91	0,89
Каширский	0,92	0,24	1,04	1,09	1,05	1,18	1,07	1,38	1,04	0,93	1	0,85
Лискинский	9,79	3,66	2,89	4,55	3,29	5,58	4,44	8,86	1,92	1,64	1,76	1,73
Нижнедевицкий	0,1	0,16	0,69	0,87	0,61	0,86	0,28	0,82	1,02	0,91	0,9	0,91
Новоусманский	1,2	0,96	1,1	1,18	1,01	1,17	0,82	1,05	1,25	1,3	1,32	1,23
Новохоперский	0,68	0,36	0,73	0,58	0,69	0,48	0,59	0,29	0,81	0,71	0,85	0,84
Ольховатский	0,77	0,5	0,86	0,75	0,93	0,8	1,01	0,77	0,83	0,84	0,69	0,62
Острогожский	2,32	0,39	0,94	1,04	0,86	0,98	0,78	1,01	0,96	0,95	1,14	1,2
Павловский	1,17	0,41	1,13	0,9	1,05	0,78	1,09	0,62	1	0,99	1,34	1,22
Панинский	0,3	0,32	0,67	0,65	0,63	0,61	0,47	0,39	0,83	0,87	0,76	0,79
Петропавловский	0,06	0,05	0,61	0,66	0,49	0,51	0,31	0,26	0,7	0,8	0,94	1,07
Поворинский	0,35	0,08	0,78	0,76	0,76	0,7	0,69	0,63	0,84	0,79	0,84	0,91
Подгоренский	0,26	6,29	0,62	0,66	0,54	0,65	0,52	0,58	0,57	0,73	0,84	0,68
Рамонский	0,16	0,67	1,71	1,51	1,94	1,66	1,07	0,35	2,99	3,23	1,08	1,12
Репьевский	0,04	0,03	0,56	0,64	0,43	0,5	0,26	0,3	0,64	0,73	0,9	1,02
Россошанский	2,53	1,18	2,47	5,07	2,79	6,34	4,07	10,65	1,25	1,17	1,58	1,58
Семилукский	0,23	0,48	1,23	1,41	1,12	1,39	0,8	1,61	1,51	1,13	1,51	1,46
Таловский	0,36	0,2	0,72	0,6	0,65	0,47	0,56	0,21	0,75	0,78	0,92	0,94
Терновский	0,24	0,24	0,62	0,6	0,56	0,52	0,46	0,31	0,67	0,77	0,78	0,82
Хохольский	0,54	0,2	0,86	0,72	0,83	0,61	0,76	0,38	0,92	0,89	0,92	1
Эртильский	0,34	0,95	0,81	0,78	0,73	0,71	0,52	0,66	0,98	0,78	1,02	0,97

полученных расчетов показывают отклонения рейтинга каждого муниципального района от среднего значения по области, принятого за единицу.

Полученный рейтинг инвестиционной привлекательности муниципальных районов может использоваться как руководителями региона, так и муниципальных образований для принятия управленческих решений по определению направлений повышения привлекательности сельских территорий, что будет способствовать привлечению дополнительных объемов инвестиций. На наш взгляд, сельские территории нуждаются в создании системы ежегодного мониторинга инвестиционной привлекательности.

Его проведение должно включать следующие этапы:

1. Определение рейтинга инвестиционной привлекательности и формирующих ее элементов.

2. Оценка изменений инвестиционной привлекательности и выявление факторов, вызвавших их.

3. Обоснование направлений повышения инвестиционной привлекательности.

4. Планирование уровня инвестиционной привлекательности и определяющих ее элементов на предстоящий период.

5. Анализ выполнения поставленных в плане показателей и выявление причин отклонения от них.

Выявленная в ходе корреляционно-регрессионного анализа зависимость подтверждена путем группировки показателей инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности в корреляционной таблице (табл. 3).

В этих целях, проведена следующая градация факторного и результативного показателей:

- максимальная (свыше 1,6);
- высокая (1,2-1,6);
- средняя (0,8-1,2);
- низкая (0,4-0,8);
- минимальная (менее 0,4).

Наибольшее количество муниципальных районов расположены вдоль главной диагонали корреляционной таблицы, что свидетельствует о взаимосвязи данных группировок. Большинство муниципальных районов имеют низкую и минимальную инвестиционную привлекательность (18 районов в 2010 г.), что

говорит о необходимости усиления работы по ее повышению.

Система построения интегральной оценки инвестиционной привлекательности строится на влиянии двух измеряемых величин: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Объединение муниципальных районов в группы по уровню инвестиционного потенциала и инвестиционного риска было реализовано в матрице инвестиционной привлекательности (табл. 4). Для группировки районов применены ранее использованные интервалы (табл. 3) со следующими условными обозначениями:

– максимальный (свыше 1,6) - A;
– высокий (1,2-1,6) - B;
– средний (0,8-1,2) - C;
– низкий (0,4-0,8) - D;
– минимальный (менее 0,4) - E.

В самые выгодные позиции на данной матрице (AE, BE, AD, BD), имеющие максимальный и высокий потенциал при минимальном и низком уровне риска, за исследуемый период не попал ни один муниципальный район. Большинство районов обладают средним или низким потенциалом при среднем или низком уровне риска (CC, DC, DD).

Данные матрицы позволяют анализировать факторы, повлиявшие на изменение уровня инвестиционной привлекательности. Например, Калачеевский район в 2009 г. имел максимальный уровень инвестиционной привлекательности (1,6), в 2010 г. – средний (1,1). На это повлияло снижение инвестиционного потенциала с 1,76 до 1,09. Район переместился с позиции AC в менее выгодную позицию CC.

Лидерами в рейтинге инвестиционной привлекательности стали наиболее развитые в социально-экономическом плане муниципальные районы, на территории которых функционируют крупные промышленные или сельскохозяйственные предприятия, что обусловило высокий уровень их инвестиционного потенциала. В 2010 году в первую пятерку попали Россошанский, Лискинский, Верхнехавский, Рамонский и Семилукский районы.

Таблица 3 – Группировка муниципальных районов Воронежской области по уровню инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности, 2010 г.

Инвестиционная привлекательность \ Инвестиционная активность: Градация показателей	1. Максимальная (более 1,6)	2. Высокая (от 1,2 до 1,6)	3. Средняя (от 0,8 до 1,2)	4. Низкая (от 0,4 о 0,8)	5. Минимальная (менее 0,4)	Σ
1. Максимальная (более 1,6)	2		1			3
2. Высокая (от 1,2 до 1,6)				2		2
3. Средняя (от 0,8 до 1,2)		2	1	1	4	8
4. Низкая (от 0,4 до 0,8)	1		1	4	11	17
5. Минимальная (менее 0,4)				1		1
Σ	3	2	3	8	15	31

Таблица 4 – Матрица инвестиционной привлекательности, 2010 г.

Инвестиционный потенциал \ Уровень социальных и экологических рисков	E	D	C	B	A
A	AE	AD	AC 2 района	AB 1 район	AA 1 район
B	BE	BD	BC	BB 1 район	BA
C	CE	CD 2 района	CC 5 районов	CB 1 район	CA
D	DE	DD 5 районов	DC 10 районов	DB 1 район	DA
E	EE	ED	EC 2 района	EB	EA

Муниципальные районы Воронежской области неравномерны в своем развитии, имеют различные возможности и ограничения при реализации инвестиций. Это предопределяет индивидуальность путей повышения их инвестиционной привлекательности.

Для всех муниципальных образований необходима разработка инвестиционных стратегий. Тактическая реализация целей и задач инвестиционной стратегии сельских территорий может осуществляться с учетом предлагаемой нами системы мониторинга инвестиционной привлекательности, которая позволит выявлять объективные ограничения роста инвестиционной активности.

Повышение инвестиционной привлекательности сельских территорий Воронежской области, безусловно, повысит рейтинг всего региона. Многие проблемы, решение которых необходимо для достижения этой цели, являются инфраструктурными. На уровне муниципальных районов преодолеть их затруднительно вследствие недостатка финансовых ресурсов. Необходимо активизировать работу по подготовке инвестиционных предложений, совершенствовать схемы взаи-

модействия с потенциальными инвесторами.

Рост инвестиционной привлекательности сельских территорий обеспечит решение следующих задач:

– повышение уровня жизни населения и достижение бюджетной самообеспеченности;

– развитие новых производств и совершенствование существующих, создание дополнительных рабочих мест и увеличение налоговых поступлений;

– повышение привлекательности сельских территорий для жизни населения;

– рост рейтинга региона в целом по уровню социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности.

Систематизация работы по повышению инвестиционной привлекательности является залогом и основой динамичного социально-экономического развития сельских территорий.

Список использованной литературы:

1. Гришина И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И. Гришина, И. Ройзман, А. Шахназаров // Инвестиции в России. – 2001. – № 1. – С. 45.

2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А. Г. Гранберг; Государственный университет – Высшая школа экономики. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

3. Дубров А. М. Многомерные статистические методы: Учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

4. Саак А. Э. Инвестиционная политика муниципального образования: Учебное пособие / А. Э. Саак, О. А. Колчина. – СПб.: Питер, 2010. – 336 с.

5. Показатели экономического и социального развития районов Воронежской области. 2010: Стат.сб. / Воронежстат. – 236 с.

6. Показатели экономического и социального развития районов Воронежской области. 2011: Стат.сб. / Воронежстат. – 237 с.

Bibliographic references:

1. Grishina I. Integrated assessment of investment attractiveness and investment activity of the Russian regions: the method of determination and analysis of the relationship. I. Grishina, I. Roizman, A. Shakhnazarov // Investments in Russia. – 2001. – № 1. – P. 45.

2. Granberg A. The basis of the regional economy: a textbook for institutes / A.G.Granberg; State University – Higher school of Economics. – M.: The publishing house of the SU HSE, 2004. – 495 p.

3. Dubrov A. M. Multidimensional statistical methods: the Textbook / A. M. Dubrov, V. S. Mkhitaryan, L. I. Troshin. – M.: Finance and statistics, 2003. – 352 p.

4. Sahak A. E., Kolchina O. A. The investment policy of the municipal organization: Teaching aid / A. E. Sahak, O. A. Kolchina. – SPb.: Peter, 2010. – 336 p.

5. Indicators of the economic and social development of the Voronezh regions. 2010: stat. dig. / Voronezhstat. – 236 p.

6. Indicators of the economic and social development of the Voronezh region. 2011: stat. dig. / Voronezhstat. – 237p.

УДК 636.087.1. 001.7

А. Т. Гетман, Н. М. Шатохина, Е. Ю. Валагура*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

(Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации, Россия)

Ключевые слова: оценки устойчивого развития, зерноперерабатывающая отрасль, предприятие.

Аннотация: В работе раскрыты методические подходы к оценке устойчивого развития предприятия, проведена их сравнительная оценка. Применение методов для ведущих отраслевых предприятий Воронежской и Белгородской областей позволило разработать рекомендации по оптимизации их финансовой деятельности на конкурентном рынке мукомольной продукции.

Key words: estimates of a sustainable development, grain processing branch, enterprise.

Abstract: In work methodical approaches to an assessment of a sustainable development of the enterprise are opened, the comparative assessment is carried out them. Application of methods allowed to develop recommendations about optimization of their financial activity for the leading branch enterprises of the Voronezh and Belgorod areas in the competitive market of flour-grinding production.

Неоднозначная ситуация, сложившаяся в мукомольно-крупяной промышленности страны и региона, требует проведения более детального анализа финансовых показателей деятельности предприятий с целью определения уровня их устойчивости и выявления резервов для ее повышения.

В качестве методической базы для проведения комплексного анализа финансовой устойчивости были выбраны метод расчета обобщенного показателя финансовой независимости, базирующийся на выявлении излишков или недостатков источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов. Эта методика наиболее эффективно применяется для организаций с постоянно высоким уровнем запасов, к которым, учитывая специфику деятельности, следует отнести и зерноперерабатывающие предприятия.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность показателей финансового состояния, различия в уровне критических оценок, складывающуюся степень отклонения от них фактических значений

Таблица 1 – Аналитический баланс ОАО МК «Воронежский» (тыс. руб.)

Наименование статей	Способ расчета	1-й год	2-й год	Абсолютное отклонение, в тыс. руб.	Относительное отклонение, %
I. Внеоборотные активы	стр. 190	85844	142619	56775	166,14
II. Оборотные активы	стр. 290	88099	57581	-30518	65,36
Медленно реализуемые активы	стр. 210+220+230+270	36426	31849	-4577	87,43
Наиболее ликвидные активы	стр. 250+260	19417	2029	-17388	10,45
Величина финансово-эксплуатационных потребностей	стр. 210+230+240-620	27062	10893	-16169	40,25
Стоимость имущества	стр. 190+290	173943	200200	26257	115,10
III.Капитал и резервы	стр. 490	132722	153591	20869	115,72
IV.Долгосрочные обязательства	стр. 590	947	956	9	100,95
V.Краткосрочные обязательства	стр. 690	40274	45653	5379	113,36
Краткосрочные пассивы	стр. 610+630+660	637	–	–	–
Всего заемных средств	стр. 590+690	41221	45653	4432	110,75
Итог баланса	стр. 300/700	173943	200200	26257	115,10
Рабочий капитал	стр. 290-690	47825	11928	-35897	24,94
Величина собственных средств в обороте	стр. 490-190	46878	10972	-35906	23,41

* **ГЕТМАН Александр Тимофеевич – к.э.н., доцент Воронежского ГАУ им. Императора Петра I**
ШАТОХИНА Наталия Митрофановна – к.э.н., доцент кафедры «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ
ВАЛАГУРА Елена Юрьевна – старший преподаватель ВКИ (филиал) БУПК
Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., проректор по научной работе и развитию, профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент» ВИЭСУ

коэффициентов и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке финансового положения организации, мы рекомендуем также производить балльную оценку финансового состояния.

Сущность такой методики заключается в классификации организаций по уровню финансового риска, то есть любая анализируемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от суммарного количества баллов, исходя из фактических значений ее финансовых коэффициентов.

Описанные методы, наряду с классическим анализом основных финансовых показателей (аналитический баланс, анализ показателей доходности, коэффициентный анализ), были использованы в работе для выявления уровня устойчивости предприятий зерноперерабатывающей промышленности.

Анализ устойчивости проводился по материалам трех крупных мелькомбинатов Воронежской области – ОАО «Мукомольный комбинат «Воронежский» (ОАО МК «Воронежский»), ОАО «Бутурлиновский мелькомбинат» (ОАО «БМК») и ОАО «Комбинат хлебопродуктов Старооскольский» (ОАО «КХПС»).

В аспекте заявленной темы исследования, отражающей взаимосвязь управления затратами и устойчивости предприятия, представляется целесообразным провести комплексный анализ финансовой устойчивости предприятий, опираясь на данные бухгалтерской отчетности.

Аналитический баланс ОАО МК «Воронежский», рассчитанный по данным формы № 1 по ОКУД «Бухгалтерский баланс» (таблица 1). В связи с конфиденциальностью приведенной информации периоды исследования обозначены как первые и вторые годы.

Результаты исследования аналитического баланса предприятий позволяют сделать следующие выводы: структура баланса ОАО МК «Воронежский» изменилась не существенно; практически все показатели актива баланса имели тенденцию к снижению; существенно снизился размер наиболее ликвидных активов.

Балансовые показатели ОАО «БМК» показывают более равномерную тенденцию. Большинство статей имели небольшую положительную динамику в пределах от 3 до 15 %. В то же время, существенно вырос размер запасов – более чем в 3 раза; у предприятия появились новые долгосрочные обязательства в виде кредитов и займов.

Таблица 2 – Сводная таблица основных показателей деятельности ОАО МК «Воронежский», ОАО «БМК», ОАО «КПХС», тыс. руб.

Показатели	ОАО МК «Воронежский»		ОАО «БМК»		ОАО «КПХС»	
	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год
Основные средства	60057	66337	102356	104203	284329	272244
Запасы	32239	29510	20972	66716	561896	666188
Дебиторская задолженность	32256	23703	49228	21748	403815	605209
Собственный капитал	132722	153591	126142	129944	318703	360109
Долгосрочные обязательства	947	956	1981	5659	178096	178187
Краткосрочные займы и кредиты	637	0	36407	35351	994152	1259858
Кредиторская задолженность	38802	43689	16171	21937	230455	188853
Выручка	399679	413235	261383	416826	2932648	2510433
Себестоимость	364366	370613	246742	393963	2705365	2307123
Прибыль до налогообложения	29606	35674	5578	7506	9729	9044
Чистая прибыль	25051	21193	2851	4519	5411	5236

Таблица 3 – Классификация типа финансового состояния ОАО МК «Воронежский», ОАО «БМК» и ОАО «КПХС»

Показатели	ОАО МК «Воронежский»		ОАО «БМК»		ОАО «КХПС»	
	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год
+ Фс = СОС-Зп	+14639	-18538	+2518	-41204	-555470	-606194
± Фт = КФ – Зп	+15586	-17582	+4499	-35545	-340892	-393868
± Ф° = ВИ-Зп	+16223	-17582	+40906	-194	+653260	+865990
Трехкомпонентный показатель	(1;1;1)	(0;0;0)	(1;1;1)	(0;0;0)	(0;0;1)	(0;0;1)

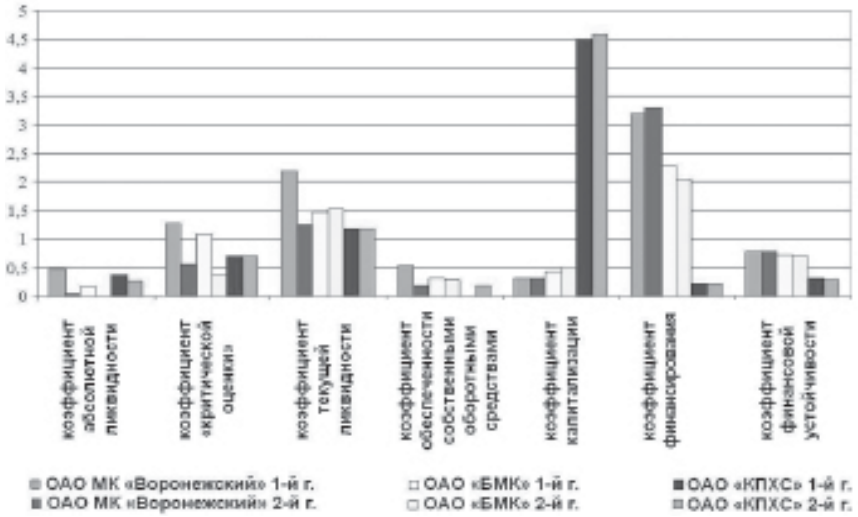


Рис. 1 – Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО МК «Воронежский», ОАО «БМК» и ОАО «КПХС».

Таблица 4 – Классификация уровня финансового состояния ОАО МК «Воронежский»

Показатель финансового состояния	Нормативное значение	Фактическое значение		Количество баллов		Класс	
		1-й год	2-й год	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	>0,1÷0,7	0,48	0,044	9,5	8,3	3	3
Коэффициент «критической оценки» (L3)	Допустимо 0,7 ÷ 0,8; желательно 1	1,28	0,56	6,4	2,2	4	5
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	Необходимое значение 1,5; оптимальное – от 2 до 3,5	2,19	1,26	20	5,8	1	4
Доля оборотных средств в активах (L6)	$\geq 0,5$	0,51	0,29	10	3,5	1	4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (L7)	>0,1 (чем больше, тем лучше)	0,53	0,19	12,5	3,2	1	4
Коэффициент капитализации (U1)	Не выше 1,5	0,31	0,3	17,5	17,5	1	1
Коэффициент финансовой независимости (U3)	$0,4 \leq U_3 \leq 0,6$	0,76	0,77	10	10	1	1
Коэффициент финансовой устойчивости (U5)	$U_5 \geq 0,6$	0,77	0,77	4	4	2	2
Итого	-	-	-	89,9	54,5	2	3

Таблица 5 – Классификация уровня финансового состояния ОАО «БМК»

Показатель финансового состояния	Нормативное значение	Фактическое значение		Количество баллов		Класс	
		1-й год	2-й год	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	>0,1÷0,7	0,16	0,001	2	0	4	5
Коэффициент «критической оценки» (L3)	Допустимо 0,7÷0,8; желательно 1	1,08	0,38	11	0	1	5
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	Необходимое значение 1,5; оптимальное – от 2 до 3,5	1,48	1,54	12,4	14,2	3	2
Доля оборотных средств в активах (L6)	$\geq 0,5$	0,43	0,46	7,6	8,5	2	2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (L7)	>0,1 (чем больше, тем лучше)	0,3	0,29	6,5	6,2	3	3
Коэффициент капитализации (U1)	Не выше 1,5	0,44	0,49	17,5	17,5	1	1
Коэффициент финансовой независимости (U3)	$0,4 \leq U_3 \leq 0,6$	0,7	0,67	10	10	1	1
Коэффициент финансовой устойчивости (U5)	$U_5 \geq 0,6$	0,71	0,7	4	4	2	2
Итого	-	-	-	71	60,4	2	3

Для целей настоящего исследования представляется значимым проведение сравнения основных результирующих показателей деятельности трех исследуемых предприятий (таблица 2).

Сравнительный анализ финансовых показателей деятельности исследуемых предприятий позволяет сделать предварительный вывод, что наиболее успешным является ОАО «КПХС», однако для проверки этой гипотезы необходимо провести коэффициентный анализ, который является более объективным по сравнению со сравнительным анализом абсолютных показателей.

Обобщенные результаты анализа коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО МК «Воронежский», ОАО «БМК» и ОАО «КХПС» представлены на рисунке 1.

Подтвердим или опровергнем результаты, полученные в процессе расчета единичных показателей финансовой устойчивости посредством применения интегральных методик.

Полученные результаты (таблица 3) подтверждают высказанное ранее мнение, что во втором исследуемом году положение предприятий существенно ухудшилось. ОАО МК «Воронежский» и ОАО «БМК» перешли из категории «абсолютно независимое финансовое состояние», которое обеспечивалось большой долей собственных средств (о чем говорилось выше), в категорию «кризисное состояние».

Для ОАО МК «Воронежский» это связано с существенным увеличением внеоборотных активов (более чем на 66%), а для ОАО «БМК» – с ростом более чем в 3 раза размера запасов. ОАО «КХПС» не изменило своего положение, однако из-за низкой доли собственных средств оно и так относится к категории «неустойчивое состояние», при котором запасы и затраты финансируются в основном за счет привлеченных источников.

Для того чтобы наиболее точно оценить финансовое состояние ОАО МК «Воронежский», ОАО «БМК» и ОАО «КПХС», применим методику интегральной балльной оценки, объединяющую ряд частных показателей, для этого оценим фактический уровень показателей и рейтинга каждого показателя в баллах (таблицы 4, 5, 6).

Таким образом, применение различных методов анализа и оценки финансовой устойчивости предприятий позволяет уверенно утверждать, что к концу второго года ОАО МК «Воронежский» и ОАО «БМК» могут быть отнесены к предприятиям, финансовое состояние которых можно оценить как среднее. При анализе бухгалтерского баланса обнаруживается «слабость» отдельных финансовых показателей. При взаимоотношениях с такими организациями вряд ли существует угроза потери средств, но выполнение обязательств в срок представляется сомнительным.

ОАО «КХПС» – это предприятие с неустойчивым финансовым состоянием, прежде всего из-за неудовлетворительной структуры капитала. При взаимоотношениях с ним имеется определенный финансовый риск.

Одним из направлений преодоления возникших проблем и повышения уровня финансовой и экономической устойчивости предприятий могут служить оптимизация процессов управления затратами, переход на инновационные виды сырья и технологий, заключение долгосрочных интеграционных взаимоотношений и диверсификации производства.

Таблица 6 – Классификация уровня финансового состояния ОАО «КХПС»

Показатель финансового состояния	Нормативное значение	Фактическое значение		Количество баллов		Класс	
		1-й год	2-й год	1-й год	2-й год	1-й год	2-й год
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	>0,1÷0,7	0,37	0,27	6,2	5,2	3	4
Коэффициент «критической оценки» (L3)	Допустимо 0,7÷0,8; желательно 1	0,7	0,69	5	4,8	3	4
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	Необходимое значение 1,5; оптимальное – от 2 до 3,5	1,18	1,19	3,4	3,7	4	4
Доля оборотных средств в активах (L6)	$\geq 0{,}5$	0,82	0,85	10	10	1	1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (L7)	>0,1 (чем больше, тем лучше)	0,004	0,19	0,2	3,2	5	5
Коэффициент капитализации (U1)	Не выше 1,5	4,5	4,6	0	0	5	5
Коэффициент финансовой независимости (U3)	$0{,}4 \leq U_3 \leq 0{,}6$	0,1	0,18	0	0	5	5
Коэффициент финансовой устойчивости (U5)	$U_5 \geq 0{,}6$	0,3	0,28	0	0	5	5
Итого	–	–	–	24,8	26,9	4	4

Список использованной литературы:

1. Богомолова И. П. Повышение эффективности деятельности предприятий мукомольной промышленности на основе системы управления качеством продукции / И. П. Богомолова, Б. П. Рукин, С. Н. Нечаева, Н. М. Шатохина. – Воронеж: Издательство «Истоки», 2007. – 204 с.
2. Богомолова И. П. Многофункциональное развитие перерабатывающих предприятий как части АПК: теория и практика / И. П. Богомолова, И. Н. Василенко, В. Н. Пахомов. – Воронеж: ЦНТИ. – 2011. – 192 с.
3. Бочаров В. В. Моделирование финансовой деятельности предприятий и коммерческих организаций: Учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб.: Питер, 2008. – 478 с.
4. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческой организации: Учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 159 с.

Bibliographic references:

1. Bogomolova I. P. Increase of efficiency of activity of the enterprises of the flour-grinding industry on the basis of a control system of quality of production / I. P. Bogomolova, B. P. Rukin, S. N. Nechaev, N. M. Shatokhina. – Voronezh: «Istoki» publishing house, 2007. – 204 p.
2. Bogomolova I. P. Multipurpose development of the processing enterprises as parts of agrarian and industrial complex: theory and practices / I. P. Bogomolova, I. N. Vasilenko, V. N. Pakhomov. – Voronezh: CNTI. – 2011. – 192 p.
3. Bocharov V. V. Modeling of financial activity of the enterprises and commercial organizations: Textbook / V. V. Bocharov – SPb.: Peter, 2008. – 478 p.
4. Gilyarovskaya L. T. Analyze and assessment of financial stability of the commercial organization: Textbook / L. T. Gilyarovskaya, A. B. Endovitskaya. – M.: UNITY, 2006. – 159 p.

УДК 338.246.027.7

С. В. Овсянников*

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕР РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)

Ключевые слова: антикризисное управление, реструктуризация, стратегический план.

Аннотация: В статье рассмотрены стратегические возможности мер реструктуризации промышленных предприятий. Автором исследованы факторы успешности стратегических мер реструктуризации предприятий в период антикризисного управления. Рассмотрен механизм многоуровневого выбора стратегических мер реструктуризации предприятий.

Key words: antirecessionary management, restructuring, strategic plan.

Abstract: In article, consider possibilities of the strategic tools of restructuring industrial enterprises. The author investigates the factors of success of the strategic measures restructuring of the period of antirecessionary management. The considered mechanism of multilevel elimination of the strategic tools of restructuring enterprises.

Центральное место в программе антикризисного управления промышленными предприятиями, по мнению современных исследователей, занимает реструктуризация. Реструктуризация кризисного промышленного предприятия представляет собой последовательный и управляемый процесс изменений, необходимых для предотвращения или преодоления банкротства. В условиях внутрифирменного кризиса, реструктуризация обеспечивает реализацию комплекса мер, которые позволяют получить положительные результаты. Так как кризис связан с высоким динамизмом среды, дефицитом ресурсов, ограниченным временным горизонтом решений, это ставит предприятие перед необходимостью выбора наиболее действенных видов стратегических и оперативных мер реструктуризации.

Каждый из видов мер реструктуризации обладает различными возможностями, которые проявляются в период антикризисного управления.

На начальном этапе антикризисного управления реализуются оперативные (пожарные) меры, которые воздействуют сразу, позволяя устранить наиболее опасные внешние факторы банкротства. По мнению ряда исследователей [2, 3, 6], такие факторы проявляются в низких коэффициентах текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами, а также наличии просроченных обязательств и т.д. При этом необходимо вовремя понять причины появления реальных или потенциальных факторов банкротства и принять меры еще до внешнего проявления кризиса. Для устранения таких факторов могут применяться такие меры как реструктуризация обязательств, денежных потоков и активов.

Оперативные меры антикризисного управления в отрыве от стратегии могут кратковременно улучшить положение предприятия, но не устранить глубинные факторы кризиса. В качестве таких факторов могут выступать: отсутствие стратегии; низкая конкурентоспособность (по качеству, ассортименту, затратам); нерациональная структура акционерного капитала; недостатки в системе управления; необеспеченность квалифицированными кадрами. Для устранения данных факторов проводится стратегическая реструктуризация предприятия. Возможность успешного проведения стратегической реструктуризации в процессе антикризисного управления, на наш взгляд, зависит от различных условий: наличия качественных результатов диагностики; правильного выбора антикризисной стратегии; наличия кадров или возможности их набора и подготовки; возможности получить денежные средства в виде кредита или внешней помощи и т.д.

Среди представленных условий успешности подготовки мер стратегической реструктуризации наиболее важным, на наш взгляд, выступает качественная диагностика. Как отмечают А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд, первостепенная задача менеджмента при выходе из кризиса - это установление причин кризиса. Если в кризисное положение попадают перспективные предприятия, экономически целесообразно поскорее выявить и устранить причины конкурентной и финансовой слабости. Анализ причин кризиса позволяет решить, можно ли спасти организацию или ситуация безнадежна. При этом важно понять причины кризиса и степень их серьезности, поскольку разные причины требуют разных стратегий спасения.

* **ОВСЯННИКОВ Сергей Викторович – к.э.н., докторант кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

С позиции проф. Короткова Э. М., особенно важно правильно идентифицировать проблему, найти подлинные причины неблагополучия на предприятии, а не его симптомы. Как показывает практика, если бороться лишь с симптомами, то проблема не исчезнет. При исследовании каждого глубинного фактора необходимо подробно детализировать причины, а затем выработать конкретные мероприятия. На основе диагностики определяются направления мер реструктуризации и производится предварительная их оценка по приоритетности, после чего следует перейти к основательной диагностике и выбору эффективных вариантов стратегии.

Прежде всего следует спрогнозировать два варианта изменений внешней среды: благоприятный и негативный. Каждому варианту изменения внешней среды соответствует сценарий изменения внутренней среды: инерционное развитие фирмы; корректировка без значительной внешней поддержки; реализация бизнес-планов на основе внешней помощи.

С учетом выбранного сценария определяется целесообразность сохранения или ликвидации предприятия (перенос капитала в другие сферы). Для сохранения предприятия и последовательного применения комплекса мер реструктуризации, на наш взгляд, следует учитывать такую характеристику внутренней среды как достаточность экономического потенциала для обеспечения посткризисного развития.

Анализируя экономический потенциал кризисных промышленных предприятий, можно выделить такие негативные факторы как спад производства и низкая загрузка производственных мощностей предприятий при сохранении неизменных размеров кадрового потенциала, затраты на которые оправданы при более полной загрузке производства (рис. 1).

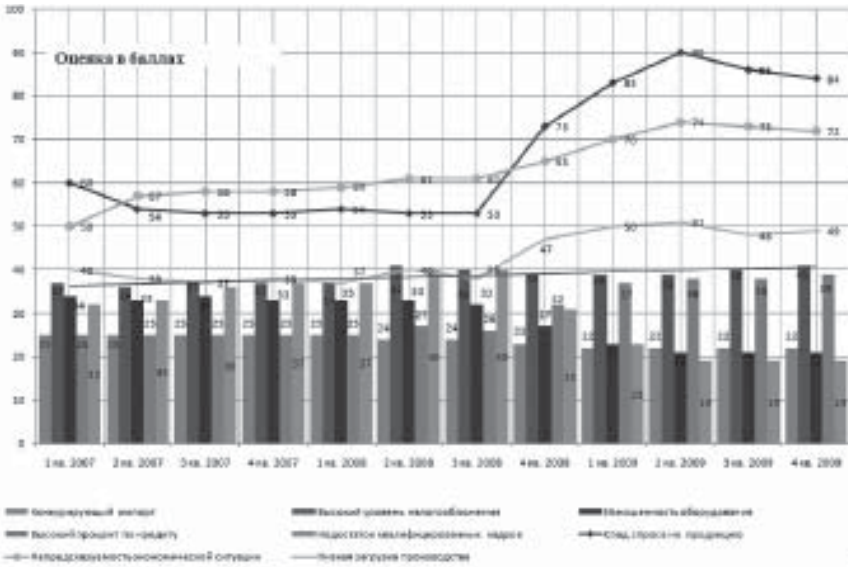


Рис. 1. — Влияние факторов кризиса на финансовое положение промышленных предприятий (оценка по 100–балльной шкале)
Источник: авторские расчеты на основе данных ФСГС

Такая ситуация ведет к увеличению доли постоянных расходов в себестоимости выпускаемой продукции и, как следствие, к убыткам и дефициту оборотных средств, что влечет за собой невозможность выпускать продукцию даже в тех объемах, на которые имеется платежеспособный спрос. Эти процессы могут усугубляться неэффективным управлением предприятиями в кризисный период, высокими процентными ставками по банковским кредитам, значительно превышающим уровень рентабельности активов и продукции. С учетом рассмотренных факторов определяются антикризисные возможности, при надлежащем менеджменте, выйти из кризиса, воспользоваться способами решения проблем и восстановить экономический потенциал. На основе выявленных резервов, потенциала развития и факторов кризиса следует определить антикризисную стратегию.

В рамках антикризисной стратегии, намеченные цели увязываются с запланированными, организуемыми и контролируемыми мерами реструктуризации предприятия. По мнению ряда исследователей [3, 4, 6], выполнение конкретных стратегических мер реструктуризации означает переход от управления на основе реакции на текущие проблемы к опережающему управлению по прогнозам.

Для реализации представленного стратегического подхода в деятельности промышленных предприятий, на наш взгляд, целесообразно использовать многоуровневый выбор стратегических мер реструктуризации. Следует выделить три уровня мер: уровень позиционной реструктуризации, уровень портфельной реструктуризации и уровень структурно-функциональной реструктуризации.

Рассмотрим первый уровень антикризисных мер – позиционная реструктуризация. Данный уровень призван обеспечить устойчивость и жизнеспособность предприятия в условиях нарастания кризисных явлений. Для формирования таких мер необходимо использовать следующие стратегические направления: расширение потенциала; стабилизация; сокращение, преобразование организационно-правовой формы. Выбор таких направлений зависит от критериев состояния и перспектив предприятия.

Используя стратегические меры, ориентированные на рост потенциала, предприятие расширяет рынки сбыта и повышает эффективность деятельности. В качестве основных направлений роста выступают интеграция, интенсификация, диверсификация. Реализация стратегических направлений требует от организации достаточного экономического потенциала. В случае его отсутствия кризисные предприятия не имеют возможностей для накопления достаточного потенциала. В таких случаях следует использовать стратегии стабилизации. Данная стратегия обеспечивает период паузы путем замораживания ситуации, прекращение перспективных инвестиций, увеличение поступлений путем прекращения инвестиций. Использование стратегии не исключает дальнейший пересмотр направлений действий, в зависимости от перспектив и трудностей развития.

Зачастую в кризисных условиях, предприятия сталкиваются с экономической неперспективностью бизнес-направлений или высокозатратностью сохранения предприятия. В таких случаях, следует применять стратегии селективного (выборочного) и упорядоченного сокращения. Как правило, использование данных стратегий предполагает сужение бизнеса на основе аутсорсинга и вывода инвестиций. В результате можно улучшить финансовое положение, что способствует выходу из кризиса.

Другим не менее важным инструментом стратегической реструктуризации выступает оптимизация акционерного капитала. По мнению проф. Белых Л. П., реструктуризация акционерного капитала включает дополнительную эмиссию акций, выкуп акций у акционеров, конвертацию различных ценных бумаг эмитента в акции, консолидацию выпущенных акций.

Среди представленных инструментов реализации стратегических мер реструктуризации наиболее действенной, на наш взгляд, является дополнительная эмиссия акций. Ее проведение в процессе реструктуризации обычно направленно на привлечение дополнительных инвестиций. Однако в России акции большинства организаций не торгуются на фондовом рынке, в связи, с чем акционеры не знают рыночной цены своих акций. В такой ситуации у компании есть реальный шанс с минимальными затратами выкупить собственные акции и обеспечить первый уровень мер.

На втором уровне выбираются стратегические меры портфельной реструктуризации. Целью таких мер реструктуризации является отделение эффективных бизнесов от неэффективных, с последующим сохранением первых и освобождением от вторых. На базе имущества предприятия, обычно в рамках структурных подразделений, создаются самостоятельные юридические лица. При выделении бизнес-единиц достигаются следующие цели: выведение бизнес-единицы на рынок; отделение перспективных, платежеспособных бизнес-единиц от неплатежеспособных; создание условий для привлечения инвестиций; увеличение объема продаж.

На основе портфельной реструктуризации решаются задачи избавления от неэффективных, непрофильных, затратных активов, преимущественно путем продажи и приобретения активов, необходимых для эффективного функционирования тех видов деятельности, на которые делается ставка в текущий и будущий периоды времени. При этом целесообразно имущество разделить так, чтобы его структура наилучшим образом соответствовала структуре деятельности. В этом случае имущество разделяется на активы, используемые только в конкретном бизнесе, и общие активы, находящееся в совместном использовании.

Для решения рассмотренных задач формируется стратегия управления бизнес-портфелем. Как отмечают А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд, существует ряд стратегий для кризисных бизнес-единиц: наступательная стратегия; стратегия активной обороны; стратегия жатвы и стратегия немедленного выхода. Для выбора приемлемой стратегии следует использовать критерии достаточности ресурсной базы, удовлетворительности финансового состояния и наличия перспектив роста. Рассмотрим данные критерии и стратегии применительно к кризисным предприятиям.

Если предприятие обладает достаточным финансовым потенциалом для вывода бизнеса из кризиса, оно может использовать наступательную стратегию. Такая стратегия предполагает повышение деловой активности организации на основе роста, направленного на расширение ассортимента конкурентоспособной продукции, выход на новые рынки, продуктовую дифференциацию, увеличение количества торговых точек и т.д.

Однако наступательные стратегии не могут применяться на предприятиях при остром дефиците ресурсов, который усугубляет их положение в условиях тяжелой борьбы за удержание объема продаж, доли рынка и конкурентной позиции. На таких предприятиях целесообразно использовать оборонительные стратегии. В рамках данной стратегии на предприятиях проводится последовательное укрепление ранее достигнутых позиций, сокращение неперспективных видов деятельности. В случае если не удается сохранить покупателей, возникает необходимость в более жестких мерах. В таких случаях условиями реструктуризации являются сокращение всех видов расходов, закрытие и распродажа подразделений,

оборудования, сокращение определенных рыночных сегментов и сбыта продукции, распродажа продукции по сниженным ценам. Целесообразность выбора оборонительной стратегии зависит от перспективности бизнес-единиц.

По нашим исследованиям, значительная доля кризисных промышленных предприятий состоит из малоперспективных видов бизнеса, находящихся на стадии заката. На таких предприятиях необходимо провести стратегию последней жатвы. Данная мера предполагает постепенную сдачу рыночной позиции для немедленного получения максимальной прибыли. Применяя такую стратегию, предприятие получает существенные денежные притоки в краткосрочной перспективе и частично компенсирует вложенные инвестиции. Важными условиями использования данной стратегии являются экономия расходов, снижение реинвестиций и продление срока производственных мощностей. В такой ситуации необходимо контролировать состояние бизнеса и недопустить углубление кризиса.

Нередко на практике возникают ситуации, когда кризис слишком глубок и реструктурировать предприятие экономически нецелесообразно из-за чрезмерной затратности этих мер или сомнительности стабильной прибыли в будущем. В этом случае используется стратегия выхода, связанная с закрытием бизнеса и ликвидацией активов. В такой ситуации это наиболее лучшая стратегия, хотя и самая болезненная. Используя стратегию немедленного выхода, становится возможным уход с рынка и продажа бизнеса. Зачастую в сложных кризисных ситуациях вовремя предпринятый уход более благоприятен для собственников, чем банкротство.

На третьем уровне стратегических мер антикризисного управления проводится структурно-функциональная реструктуризации предприятия. Объектом воздействия данной группы мер является ряд сфер деятельности предприятий: организационной, производственной, кадровой, финансовой и маркетинговой. Выбор конкретных мер следует осуществлять с учетом особенностей их воздействия на факторы банкротства.

Прежде всего, для выбора стратегических мер реструктуризации кризисного предприятия необходима мотивация и четкое распределение функций между менеджерами. Низкая готовность к реструктуризации ведет к необходимости применения директивного способа управления.

При выборе стратегических мер реструктуризации также следует учитывать возможные риски значительных потерь и банкротства. В ходе реализации программы реструктуризации необходимо обеспечить компенсирующее воздействие на такие риски. Возникновение дополнительных расходов на компенсирование рисков не снижает необходимость реализации стратегических мер реструктуризации. Так отсутствие реальных шагов по реструктуризации и сохранение предприятия в неизменном виде может привести не только к потере активов, обслуживающих убыточное производство, но и к потерям активов рентабельного производства.

В заключение следует отметить, что реструктуризация позволяет реализовать взаимосвязанный комплекс стратегических и тактических мер, каждая из которых обладает различными возможностями. Результат стратегических мер может проявляться только в отдаленной перспективе, в виде наращивания экономического потенциала, его мобилизации для выхода на качественно новый уровень развития.

Список использованной литературы:

1. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия: Учебное пособие / Л. П. Белых. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 511 с.

2. Воронежская область в цифрах: краткий статистический сборник / Территориальный орган ФСГС. – Воронеж: ФСГС, 2011. – 84 с.

3. Зарубежная практика антикризисного управления: Учебное пособие / [под ред. А. Н. Ряховской]. – М.: Магистр, 2010. – 271 с.

4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 928 с.

5. Шульгина Л. В. Механизм антикризисного управления на основе современных инструментов менеджмента предприятий: монография / Л. В. Шульгина, С .В. Овсянников. – Воронеж: ВГУИТ, 2011. – 286 с.

Bibliographic references:

1. Belych L. P. Restructuring the enterprises: Textbook / L. P. Belyhc. – M.: UNITY-DANA, 2007. – 511 p.

2. The Voronezh region in figures: the short statistical collection / Territorial FSGS. – Voronezh.: FSGS, 2011. – 84 p.

3. Foreign practice of antirecessionary management / A. N. Ryahovskai [and others authors]. – M.: Magistr, 2010. – 271 p.

4. Thompson A. A. Strategic management: concepts and cases / A. A. Thompson A. D. Striklend. – M.: INFRA-M, 2007. – 928 p.

5. Shulgina L. V. Mechanism of antirecessionary management on the basis of modern tools of management of the enterprises: Mannual / L. V. Shulgina, S. V. Ovsyannikov. – Voronezh.: VSUET, 2011. – 286 p.

УДК 331.108

Н. А. Полева*

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

(Старооскольский технологический институт (филиал) НИТУ «МИСиС», Россия)

Ключевые слова: менеджмент, мотивация, мотивационная восприимчивость, управление человеческими ресурсами.

Аннотация: Эффективность функционирования современных предприятий зависит от скорости и результативности реакции человеческих ресурсов на управленческое воздействие. В этой связи актуальной является разработка инструментария трудовой мотивации человеческих ресурсов, способствующего повышению моральной и материальной удовлетворенности персонала и паритетному достижению целей управляющих, собственников и работников предприятия.

Key words: management, motivation, a motivational susceptibility, management of human resources.

Abstract: Efficiency of functioning of the modern enterprises depends on speed and productivity of reaction of human resources on administrative influence. Thereupon working out of toolkit of labor motivation of the human resources is actual, promoting increase of moral both material satisfaction of the personnel and parity achievement the managing director is more whole, proprietors and workers of the enterprise.

Управление человеческими ресурсами относится к числу важнейших направлений теоретико-методического развития и практической реализации менеджмента. Несмотря на то, что сам термин «человеческие ресурсы» стал использоваться в практике управления сравнительно недавно, эффективные менеджеры стремятся освоить методологию управления человеческими ресурсами, отличающуюся от традиционной для отечественных предприятий кадровой функции.

Сложность решения проблемы управления человеческими ресурсами заключается в несовершенстве института профессионального управления этим особым уникальным видом ресурсов, представленного прошедшими специальную подготовку менеджерами по персоналу, а также в недостаточно эффективной трудовой мотивации, являющейся причиной низкой результативности управленческих воздействий.

На основе систематизации теоретико-методических подходов к детерминации предмета исследования управление человеческими ресурсами рассматривается автором как социально-экономические отношения, возникающие по поводу качественного совершенствования и количественного регулирования человеческих ресурсов, необходимого для достижения материальной и моральной удовлетворенности работников [1].

Учитывая содержательные аспекты управления человеческими ресурсами, можно сказать, что его основное предназначение заключается в следующем:

– совместная реализация общих для собственников, менеджмента и работников предприятия стратегий и целей;

– создание дополнительной ценности на основе всех видов деятельности в области управления человеческими ресурсами;

– развитие процессов, максимизирующих личный вклад человеческих ресурсов в развитие предприятия;

– внедрение принципов непрерывного обучения и развития личности;

– наем, развитие и обучение человеческих ресурсов с нужной комбинацией специализированных знаний и более широких умений и установок, необходимых для гибкого реагирования на меняющиеся требования современного бизнеса;

– управление коллективными и индивидуальными трудовыми отношениями;

– разработка и внедрение систем мотивации к более эффективному труду;

– поддержание и улучшение материального и морального благополучия работников предприятия [1].

Сложившаяся к настоящему времени на отечественных предприятиях практика управления человеческими ресурсами оказывается крайне неэффективной, что связано с негативными процессами и явлениями в социально-экономической и институциональной сферах экономики, такими как структурная деформированность национального хозяйства, научно-техническое отставание страны, социальная поляризация общества, неблагоприятная демографическая ситуация, отсутствие социальной ответственности предприятий и государства, которые могут быть устранены в результате прове-

*** ПОЛЕВА Наталья Анатольевна – аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» СТИ (филиал) НИТУ «МИСиС»**
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

дения глубоких и всесторонних преобразований, направленных на повышение уровня и качества жизни населения.

Основными причинами, вызывающими низкую результативность управленческого воздействия на микроэкономическом уровне, являются: ошибочность постановки социально-экономических целей и задач управления персоналом предприятий и организаций; отсутствие системности в разработке и реализации кадровой политики; традиционность и неадекватность организации трудовой деятельности и управления персоналом современным условиям.

Повысить мотивируемость, лояльность и толерантность человеческих ресурсов и разработать действенные методы и приемы, побуждающие персонал к более производительному труду представляется возможным с помощью профессиональных действий квалифицированных менеджеров. В этой связи крайне актуальным является обобщение теоретических подходов, предложенных национальными школами управления, и обоснование эффективных методических приемов, направленных на устранение мотивационного нигилизма и организацию работ по эффективному управлению человеческими ресурсами с учетом трудовой мотивации.

Эффективность управления зависит от понимания менеджментом предприятия природы возникающих у работников мотивов и потребностей. Выявление соотношения внутренних и внешних факторов мотивации является основой для согласования интересов собственников, менеджмента и человеческих ресурсов предприятия.

Учитывая многоуровневую природу мотивации, необходима разработка инструментария, позволяющего осуществлять управленческое воздействие на человеческие ресурсы в соответствии с наиболее проблемными областями. В ходе исследования было установлено, что на мотивируемость к труду влияют синдром хронической усталости (24, 77 %); негативное сознание (13,28 %); мотивация покоя (в современной России интенсивность жизни составляет примерно 1 год к 2,5 годам, поэтому стремление к снижению активности и отдыху становится более ранним и достигает возраста 31-39 лет вместо 56 лет, как это отмечалось ранее) (10,74 %); отсутствие заинтересованности в результатах своего труда (6,59 %); неудовлетворенность уровнем оплаты труда (22,89 %), а также объемом и регулярностью различных компенсационных выплат (21,83 %).

Рис. 1 – Зависимость между интенсивностью управленческого воздействия, самомотивацией и удовлетворенностью трудом

Сгруппировав указанные факторы, нам удалось получить семантическое пространство, отражающее влияние управленческого мотивирующего воздействия и самомотивации на удовлетворенность трудом, рост которой рассматривается нами в качестве критерия достижения целей управления человеческими ресурсами (рис. 1).

В соответствии с характером выявленной и представленной на рис. 1 зависимости, была разработана трехмерная матрица управления человеческими ресурсами, содержащая в себе согласованные с потребностями работников способы их удовлетворения.

В основу разработки матрицы было положено предположение о том, что сильная мотивация способна компенсировать недостаточный уровень знаний и навыков. В соответствии с данным тезисом менеджменту предприятий следует стремиться, в первую очередь, к повышению мотивационной восприимчивости человеческих ресурсов. Однако обеспечить заинтересованность персонала в результатах своего труда и создать благоприятный мотивационный фон представляется весьма сложной задачей.

Процесс организации и осуществления работ по управлению персоналом осложняется тем, что, по данным опросов, 83% населения РФ страдает синдромом хронической усталости. Неудовлетворенность качеством жизни является причиной низкой мотивационной восприимчивости и нередко порождает аномальные реакции на мотивацию. Так, возникают ситуации, при которых менеджмент предприятий системно реализовывает весь комплекс работ по управлению человеческими ресурсами, получает высокую оценку предпринятых действий, а персонал не демонстрирует отдачи. Парадоксальность подобной ситуации объясняется тем, что проблема низкой мотивационной восприимчивости в отечественной экономике носит тотальный характер, и слабая реакция персонала на управленческое воздействие может рассматриваться в качестве национальной особенности экономически активного населения России. Но, несмотря на это, в управлении человеческими ресурсами необходимо стремиться к повышению достигнутого уровня мотивационной восприимчивости человеческих ресурсов, что представляется возможным за счет комплексной и последовательной реализации эффективных управленческих воздействий.

В ходе исследования нами были определены следующие правила побуждения к труду человеческих ресурсов, отличающихся низкой мотивационной восприимчивостью:

– необходимо формировать у работников ощущение признания собственного вклада в результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и закрепления за работником заслуженного статуса;

– поощрительные выплаты должны носить предсказуемый, но не регулярный характер, не позволяющий отождествлять их с основной частью оплаты труда;

– вознаграждение за достижение результатов труда выше нормативных должно выплачиваться безотлагательно и в размере, адекватном ожиданиям работников [2].

Достижение высокой эффективности управления человеческими ресурсами обеспечивается за счет наличия достоверной информации об актуальных потребностях и ценностях человеческих ресурсов и путем создания для них таких условий труда, при которых стало бы возможным паритетное достижение целей собственников, менеджмента и персонала предприятия.

Рис. 2 – Матрица управления человеческими ресурсами с учетом трудовой мотивации

Перспективные направления реализации кадрового менеджмента описаны в табл. 1.

Управление человеческими ресурсами предприятий целесообразно осуществлять на основе системного, процессного и ситуационного подходов. Учитывая сложность системы, которой являются современные предприятия, программа совершенствования управления человеческими ресурсами должна носить блочный характер.

Среди всех направлений совершенствования управления человеческими ресурсами наиболее актуальным является усиление взаимосвязи заработной платы с основными показателями результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В последние годы на большинстве отечественных предприятий отмечается опережающий рост заработной

Таблица 1 – Программа совершенствования управления человеческими ресурсами

Блок 1. Производственный	Блок 2. Финансово-экономический	Блок 3. Социальный	Блок 4. Совершенствование организационной структуры	Блок 5. Совершенствование кадровой политики	Блок 6. Создание благоприятного социально-психологического климата
Нивелирование влияния внешней среды	Планирование источников финансирования затрат	Совершенствование качества трудовой жизни	Совершенствование структуры аппарата управления	Развитие в направлении управления человеческими ресурсами	Профилактика конфликтов
Разработка производственной программы	Усиление взаимосвязи между результатами труда и его оплатой	Совершенствование условий труда Деловая оценка человеческих ресурсов	Совершенствование системы соподчиненности, формирование партнерства и внутреннего клиентинга	Совершенствование работы по подбору и расстановке человеческих ресурсов	Обеспечение психологической совместимости работников друг с другом и выполняемой работой
Планирование использования производственных мощностей					Подготовка и проведение обучающих и формирующих личностные качества тренингов

платы по сравнению с ростом производительности труда. Сохранение данной тенденции может привести к снижению заинтересованности работников в результатах своего труда, к ухудшению качества выпускаемой продукции и снижению объемов ее производства [2].

В целях повышения эффективности оплаты труда и усиления взаимосвязи оплаты труда с качественными и количественными показателями деятельности предприятия мы предлагаем осуществлять формирование фонда заработной платы работников с учетом их важности (значимости) для предприятия. Оцениваемыми параметрами при этом являются: знания (образование, требуемый опыт работы), сложность работы (умственные и физические усилия), регламентируемость, ответственность, количество человек в подчинении, степень влияния на достижение целей организации.

На основе определения весомости каждого фактора рассчитывается интегральный коэффициент важности работника для предприятия (ИКВРП), который предлагается использовать при определении величины стимулирующей доплаты (табл. 2).

Таблица 2 – Определение стимулирующей доплаты с учетом важности (значимости) работника для предприятия

Оцениваемые параметры	Категории работников					
	Руководители		специалисты		Служащие	
	вес, gi	оценка, ai	вес, gi	оценка, ai	вес, gi	оценка, ai
Образование	0,143	10	0,139	7	0,123	8
Опыт работы	0,187	9	0,164	3	0,195	5
Умственные усилия	0,092	10	0,077	9	0,062	7
Физические усилия	0,048	3	0,055	2	0,072	8
Регламентируемость работы	0,073	8	0,092	8	0,146	10
Ответственность: – за жизнь и здоровье сотрудников и клиентов; – за собственность предприятия; – за контакты с внешней средой предприятия	 0,097 0,091 0,087	 7 8 10	 0,145 0,113 0,068	 10 10 5	 0,184 0,127 0,027	 3 5 10
Количество человек в подчинении	0,065	6	0,055	4	0,011	2
Степень влияния на достижение целей предприятия	0,117	10	0,092	7	0,053	10
Способ расчета ИКВРП	$ИКВРП = \sum_{i=1}^{n} a_i g_i$					
Значение ИКВРП	8,208		6,788		6,438	
База, подлежащая индексированию на величину ИКВРП	Фонд Потребления		Премиальный фонд		Основная заработная плата	

Весомость оцениваемых параметров по категориям работников была определена экспертами, в качестве которых выступали сотрудники службы по персоналу исследуемых предприятий. Балльные оценки были получены в результате обработки анкетных данных работников на основании разработанной в ходе исследования шкалы.

Значение интегрального коэффициента важности работника для предприятия, рассчитанное по каждому работнику, является объективным основанием для определения величины основной и дополнительной оплаты труда.

Системность реализации относящихся к управлению человеческими ресурсами мероприятий способна обеспечить достижение предприятием интеграционного эффекта, формами которого являются:

1) институциональная (формирование корпоративной культуры; возникновение корпоративной социальной ответственности);

2) социально-экономическая (повышение мотивационной восприимчивости человеческих ресурсов; снижение социальной напряженности);

3) экономическая (повышение эффективности производства; сокращение вмененных издержек; минимизация издержек упущенных возможностей; стимулирование инновационного развития предприятия) [3].

Резюмируя все сказанное выше, управление человеческими ресурсами представляет собой особый вид социально-экономических отношений, необходимых для достижения целей предприятия и обеспечения материальной и моральной удовлетворенности работников, возникающих у менеджмента предприятия с работниками по поводу качественного совершенствования и количественного регулирования трудового поведения.

Учитывая социально-демографические особенности человеческих ресурсов современных предприятий и организаций, влияющие на их мотивируемость, для эффективного управления человеческими ресурсами было предложено использовать совокупность способов и приемов, согласованных между собой и с потребностями работников, и упорядоченных в зависимости от интенсивности управленческого воздействия, самомотивации и удовлетворенности трудом. Для удобства пользователей полученного инструментария, относящихся, в первую очередь, к менеджерам по персоналу предприятий и организаций, авторские разработки были формализованы в виде матрицы, имеющей три уровня, отличающихся интенсивностью управленческого воздействия и скоростью реакции на него (высо-

кий, средний, низкий) и зонированной в зависимости от лояльности человеческих ресурсов.

В ходе исследования была обоснована необходимость комплексного и последовательного осуществления работ по управлению человеческими ресурсами. При решении задачи обеспечения системности управления человеческими ресурсами была разработана программа совершенствования управления человеческими ресурсами, имеющая блочную структуру и включающая в себя мероприятия следующей направленности: производственной, финансово-экономической, социальной, организационной, кадровой, социально-психологической. Одним из практических аспектов реализации данной программы стала разработка методических приемов оценки и стимулирования работников в соответствии с их значимостью для предприятия.

Список использованной литературы:

1. Сироткина Н. В. Управление человеческими ресурсами предприятий в условиях низкой мотивационной восприимчивости / Н. В. Сироткина, Н. А. Полева. – Воронеж: ИТЦ «Научная книга», 2011. – 277 с.

2. Сироткина Н. В. Проблема управления человеческими ресурсами промышленных предприятий и пути ее решения / Н. В. Сироткина, Н. А. Полева // Инновационный вестник Регион. – № 1 (19). – 2010. – С. 32-37.

3. Сироткина Н. В. Методический подход к оценке инновационной активности промышленных предприятий на основе расчета коэффициента возврата инвестиций в персонал / Н. В. Сироткина, Н. А. Полева // Человеческий капитал. – № 4, 2011. – С. 124-127.

Bibliographic references:

1. Sirotkina N. V. Management of human resources of the enterprises in the conditions of low motivational susceptibility / N. V. Sirotkina, N. A. Poleva. – Voronezh: ITC «Scientific book», 2011. – 277 p.

2. Sirotkina N. V. Problem of management of human resources of the industrial enterprises and ways of its decision / N. V. Sirotkina, N. A. Poleva // Innovative messenger Region. – № 1 (19). – 2010. – P. 32-37.

3. Sirotkina N. V. A methodical approach to an assessment of innovative activity of the industrial enterprises on the basis of calculation of factor of return of investments into personnel / N. V. Sirotkina, N. A. Poleva // Human capital. – № 4. – 2011. – P. 124-127.

РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

УДК 338.2

В. П. Воронин, Н. П. Матыцина, Н. П. Гончерова*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации», Россия)

Ключевые слова: предпринимательская стратегия, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная стратегия, инвестиционные проекты, критерии и методы оценки инвестиционных проектов, риск-выгоды.

Аннотация: В статье рассматривается методология разработки предпринимательской стратегии предприятия на основе инвестиционных проектов, дается понятие предпринимательской стратегии, рассматриваются стадии реализации инвестиционных проектов, приводится финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов предприятий с использованием критериев их коммерческой привлекательности.

Key words: enterprise strategy, investments, investment policy, investment strategy, investment projects, criteria and methods of an assessment of investment projects, risk benefit.

Abstract: In article the methodology of development of enterprise strategy of the enterprise on the basis of investment projects is considered, the concept of enterprise strategy is given, stages of implementation of investment projects are considered, the financial and economic assessment of investment projects of the enterprises with use of criteria of their commercial appeal is given.

Предпринимательская стратегия предприятия направлена на развитие инновационной деятельности в целях получения экономической выгоды путем вложения капитала и материальных ресурсов с привлечением трудовых ресурсов. Ее составной частью является сопоставление затрат и получаемой выгоды. Предпринимательская стратегия изначально предполагает включение плановых методов и моделей использования ресурсов, совокупность которых концентрируется в разработке инвестиционного проекта различного масштаба.

Инвестиционная политика предприятия является частью финансовой политики и определяет общую направленность инвестиционной деятельности предприятия, которая заключается в выборе наиболее эффективных форм инвестирования.

Инвестиционная стратегия предприятия конкретизирует инвестиционную деятельность предприятия проведением конкретных мероприятий в этой области.

Основная роль в инвестиционной деятельности предприятия принадлежит инвестиционным проектам, реализация которых проходит стадии, показанные на рисунке 1.

Стадия разработки инвестиционной стратегии и проектов направлена на создание новых инвестиционных проектов, которые на стадии реализации обеспечат получение предприятием выгод в течение будущего периода времени.

Стадия реализации инвестиционной стратегии и инвестиционных проектов заключается в проведении мероприятий по их практическому использованию.

Стадия получения эффекта от инвестиционной стратегии и проектов определяется тем, насколько правильно были разработаны инвестиционная стратегия, тактика, проекты с учетом финансово-экономического прогнозирования.

Методология разработки инвестиционной стратегии предприятия показана на рисунке 2.

* **ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**
МАТЫЦИНА Наталья Петровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ВКИ (филиал) БУПК
ГОНЧЕРОВА Наталья Павловна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ВКИ (филиал) БУПК
Рецензент – ПОДМОЛОДИНА Ирина Михайловна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

Выбор направлений инвестирования исходит из потребностей предприятия.

Особое значение в методологии разработки инвестиционной стратегии предприятия имеет создание инвестиционного бизнес-плана, который представляет инвестиционный раздел общего плана работы предприятия.

Подбор объектов инвестирования рассматривает возможности приобретения объектов имущества, использования различных форм финансового инвестирования и т.д.

Ранжирование и отбор вариантов инвестиционных проектов проводится с учетом их эффективности, обеспечения минимального уровня рисков и максимального уровня ликвидности.

Определение объема инвестиционных ресурсов, источников ресурсов предусматривает оптимизацию их структуры, включая оценку оптимального соотношения собственных и заемных источников инвестиционных ресурсов.

Окончательно сформированный вариант инвестиционной стратегии предприятия при наличии нескольких инвестиционных направлений предусматривает их объединение в комплекс по уровням доходности, риска и ликвидности.

Вид инвестиционного проекта, зависящий от масштабов предприятий (крупные, некрупные), определяет требования к методологии разработки инвестиционной стратегии предприятия с использованием сокращенного или развернутого круга разделов и показателей.

Финансово-экономическая оценка привлекательности инвестиционных проектов – главный фактор при выборе вариантов вложения средств при операциях с реальными активами.

Критерии оценки коммерческой привлекательности инвестиционных проектов разделяются по направлениям финансовой состоятельности и эффективности.

Рис. 1 – Стадии реализации инвестиционного проекта предприятия

Рис. 2 – Методология разработки инвестиционной стратегии предприятия

Основные критерии оценки коммерческой привлекательности инвестиционных проектов даны на рисунке 3.

Критерии оценки коммерческой привлекательности инвестиционных проектов имеют конкретную характеристику, приведенную для отдельных из них.

Критерий оценки по чистой текущей стоимости основан на том, что затраты, осуществленные в разное время, имеют неодинаковую стоимость.

Чистая текущая стоимость – это разница между суммой денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта, приведенных к начальному моменту времени, и суммой дисконтированных затрат, необходимых для реализации данного проекта.

Расчет чистой текущей стоимости выполняется по формуле:

$$NPV = CF_1 (1+k)^1+CF_2(1+k)^2+\ldots +CF_n(1+k)^n-Io=\sum_{i=1}^{n}CF_t/(1+k)^t-Io, \quad (1)$$

где Io – первоначальное вложение средств в реализацию инвестиционного проекта;

CF – денежный поток в конце периода;

$t(1, 2, ..., n)$ –периоды поступления средств;

k – ставка дисконтирования;

NPV – чистая текущая стоимость проекта.

Указанная формула предполагает, что разовые вложения средств будут приносить резуль-

Рис. 3 – Основные критерии оценки коммерческой привлекательности инвестиционных проектов предприятия

таты в течение довольно длительного времени, но встречаются ситуации, когда инвестиции осуществляются по частям, в течение нескольких периодов времени, в этом случае формула используется следующая:

$$NPV = \sum_{i=1}^{n} CF_t(1+k)^t - (Io + \sum_{i=1}^{n} I_t/(1+k)^t) \quad (2)$$

где I_t – инвестиционные затраты в периоды времени t.

Чистая прибыль как критерий коммерческой привлекательности инвестиционных проектов позволяет находить экономически рациональные решения.

Критерий внутренней нормы прибыли имеет экономический смысл, заключающийся в возможности его сравнения с показателями стоимости авансирования капитала.

Существует зависимость IRR (внутренней нормы прибыли) от CC (стоимости авансированного капитала): если $IRR>CC$, то инвестиционный проект принимается; если $IRR<CC$, то инвестиционный проект отклоняется; если $IRR=CC$, то проект не принесет дополнительного дохода.

IRR – это то значение параметра k в формулах (1) и (2), при котором $NPV = 0$.

Критерий коммерческой оценки инвестиций по уровню их рентабельности. Рентабельность инвестиций – это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность предприятия в расчете на 1 руб. инвестиций. Для расчета рентабельности инвестиций используются формулы:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+\kappa)^t}}{I_o} \quad (3)$$

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^{n} CF_t (1+\kappa)^t}{(I_o + \sum_{i=1}^{n} I_t (1+\kappa)^t)} \quad (4)$$

При положительном значении NPV показатель PI будет больше единицы, а превышение над единицей означает некоторый «запас прочности» инвестиционного проекта.

Критерий срока окупаемости представляет собой период времени, в который суммарные денежные поступления сравняются с суммой затрат на реализацию инвестиционного проекта.

Критерий бухгалтерской нормы прибыли заключается в расчете соотношения бухгалтерской прибыли и средней стоимости активов, приобретенных в результате реализации инвестиционного проекта.

Средняя стоимость активов определяется как среднее арифметическое от начала до конца реализации инвестиционного проекта по формуле:

$$ROI = \frac{Пр(1 - н)}{Сан + \frac{Сак}{2}} \quad (5)$$

где ROI – критерий бухгалтерской нормы прибыли;

H – ставка налога на прибыль;

$Сан$ и $Сак$ – стоимость активов на начало и конец реализации инвестиционного проекта.

Еще один критерий коммерческой оценки инвестиционного проекта основан на вычислении чистого потока платежей.

С финансовой точки зрения потоки текущих доходов и расходов, а также чистый денежный поток полностью характеризуют инвестиционный проект предприятия.

Критерием для сравнения являются реализуемость инвестиционного проекта и величина превышения текущих расходов над доходами.

Особое значение для коммерческой оценки инвестиционных проектов имеет выделение границ инвестиционного проекта, когда просчитывается чистый поток платежей, прогнозируемый при реализации инвестиционного проекта, чистый поток платежей при отклонении проекта и разница между ними, которая определяет поток, который вызван оцениваемым инвестиционным проектом.

В итоге следует сделать вывод: инвестиционные проекты прежде всего должны обеспечивать высокие темпы развития и расширение экономического потенциала предприятий.

Список использованной литературы:

1. Бочаров В. В. Инвестиции / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 419 с.

3. Нагаева Е. А. Оценка экономического состояния предприятия / Е. А. Нагаева // Российское предпринимательство. – 2010. – № 3. – 143 с.
4. Тарасова Е. В. Инвестиционное проектирование / Е. В. Тарасова. – М.: ИВАКО Аналитик, 2001. – 310 с.
5. Чиненов М. В. Инвестиции / М. В. Чиненов. – М.: КноРус, 2010. – 368 с.

Bibliographic references:
1. Bocharov V. V. Investment / V. V. Bocharov. – SPb.: Piter, 2009. – 384 p.
2. Blank I. A. Financial management / I. A.Blank. – K.: Nika Center, 2002. – 419 p.
3. Nagayeva E. A. Assessment of an economic condition of the enterprise / E. A. Nagayeva // Russian business. – 2010. – № 3. – 143 p.
4. Tarasova E. V. Investment design / E. V. Tarasova. – M.: IVAKO Analyst, 2001. – 310 p.
5. Chinenov M. V. Investments / M. V. Chinenov. – M.: Knorus, 2010. – 368 p.

УДК 316.3

С. А. Абрамов, К. Е. Удох*

БЕДНОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

(Волгоградский государственный технический университет, Россия – Нигерия)

Ключевые слова: бедность, уровень жизни населения, слои населения, социальные группы, социальная защита.

Аннотация: Проблема бедности в современной социальной науке изучается в различных аспектах и проявлениях: среди прочих обсуждаются методология и методики учета бедности, интенсивно дискутируются способы борьбы с ней. В статье авторами приводится анализ факторов, обусловливающих риски оказаться в той или иной группе бедных, анализ основных концепций и методик оценки бедности, а также приоритетных механизмов борьбы с ней в отечественной и западной литературе.

Key words: poverty, population standard of living, segments of the population, social groups, social protection.

Abstract: The poverty problem in a modern social science is studied in various aspects and manifestations: among the other are discussed methodology and techniques of the accounting of poverty, ways of fight against it are intensively discussed. In article authors provide the analysis of the factors causing risks to appear in this or that group of poor, the analysis of the main concepts and techniques of an assessment of poverty, and also priority mechanisms of fight against it in domestic and western literature.

Под бедностью в широком смысле слова понимается такое состояние, при котором возникает несоответствие между достигнутым средним уровнем удовлетворения потребностей и возможностями их удовлетворения у отдельных социальных групп, слоев населения. Она характеризуется неразвитостью самих потребностей, стремлением удовлетворять материальные потребности и нужды в ущерб духовным и социальным, нарушением (разрывом) социальных связей. Это приводит к низкой материальной обеспеченности определенных групп людей, к изменению их системы ценностей, к формированию особого социального мира и своей культуры (субкультуры бедности), жизненного стиля, диссонирующего с общепринятым, утверждавшимся в обществе, что вызывает угрозу нормального функционирования последнего.

Проблема бедности в современной социальной науке изучается в различных аспектах и проявлениях: среди прочих обсуждаются методология и методики учета бедности, интенсивно дискутируются способы борьбы с ней.

В России бедность и ее последствия фигурируют как предмет многочисленных теоретических и общественных споров, противоречий и консенсусных соглашений. Более того, поскольку бедность – относительно «новая» российская проблема, то, в принципе, логично, что исследователи бедности обращаются к зарубежным методикам и концепциям [1].

Они неплохо изучены и вполне профессионально применяются как в статистических, так и в социологических исследованиях. Однако до сих пор не удается достичь эффективных результатов

* **АБРАМОВ Сергей Анатольевич – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**
УДОХ Ессин Кристофер – магистрант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

как в оценке бедности в России, таки в предложениях по борьбе с ней [2].

С одной стороны, в этом нет ничего удивительного, поскольку вообще трудно отыскать где-либо примеры успешного решения этой социальной проблемы. Можно лишь сослаться на факты достаточно благоприятных государственных действий по смягчению бедственного положения определенных групп населения. Но с другой стороны, ясно, что эти удачные примеры государственного участия в решении проблем бедности, во-первых, обусловлены общим повышением уровня жизни населения в государствах благосостояния, а во-вторых, снижение остроты проблемы стало возможным лишь благодаря научной работе и скрупулезному изучению причин и состояний бедности в государствах всеобщего благосостояния в течение очень длительного времени. Таким образом, появились «универсальные» методики изучения бедности, эффективные для оценки бедности в западных странах, но не работающие у нас [2].

К наиболее типичным факторам, обусловливающим риски оказаться в той или иной группе бедных, относят:

1. Экономические (низкая производительность труда, низкая заработная плата и высокая ее дифференциация, безработица, неконкурентоспособность ряда отраслей, существование низкооплачиваемых рабочих мест, неквалифицированного или малоквалифицированного труда, сохранение убыточных предприятий).

2. Социально-медицинские (инвалидность, старость, плохое здоровье, высокий уровень заболеваемости, маргинализация, а также детская безнадзорность и беспризорность, которые могут быть отнесены к проявлениям бедности).

3. Демографические (неполные и многодетные семьи, семьи с высокой иждивенческой нагрузкой).

4. Социально-экономические (низкий уровень социальных гарантий и соотношения минимальных социальных выплат с прожиточным минимумом).

5. Образовательно-квалификационные (низкий уровень образования, недостаточный уровень профессиональной подготовки, ситуация «невостребованности» предлагаемых образования и квалификации спросу на региональном рынке труда).

6. Политические (разрыв сложившихся межрегиональных связей, военные конфликты, вынужденная миграция).

7. Регионально-географические (неравномерное развитие производительных сил, большие различия в экономическом потенциале регионов, приведшие к наличию депрессивных моноэкономических территорий, дотационных регионов с низким экономическим потенциалом, северные регионы, зависимые от централизованных поставок продовольствия и ресурсов).

В настоящее время в меньшей степени уделяется внимание анализу специфических причин и состоянию бедности, ее динамике, а следовательно, выработке национальных методик обсчета бедности и механизмов борьбы с ней.

В странах, относящихся в международной классификации к «государствам благосостояния» [2], всегда отмечается: несмотря на то, что существует относительно равномерный уровень жизни населения, похожие стратификационные построения, сходные хозяйственное развитие, системы социального обеспечения, социокультурные условия и ценностные убеждения, бедность имеет часто различное происхождение и внешний вид. Тем не менее, в сравнительной социальной политике считается возможным сопоставлять основные показатели динамики бедности в этих странах, искать общие и особенные черты.

Между тем, для того, чтобы понять в каких условиях работает эта система, следует обратиться к изучению бедности и ее последствий в западных странах, к анализу основных концепций и методик оценки бедности, а также приоритетных механизмов борьбы с ней.

Борьба с бедностью является основной целью социальной политики и одновременно «ценностным измерением государства благосостояния» [2]. В американской и европейской социологии принято рассматривать три аспекта бедности, хотя всеобщего консенсуса по этому поводу достичь не удалось. Во-первых, бедность воспринимается как форма неравенства, как бедность определенных частей общества, образующих нижнюю страту социальной структуры. В результате важнейшей частью анализа становится ответ на вопрос о том, насколько социальное неравенство значительно для данного общества.

Во-вторых, разделяются понятия «бедный» и «принадлежащий к нижнему социальному слою». Эта связь не двухсторонняя: если бедных относят к нижнему слою общества, то принадлежащие к нижнему социальному слою не обязательно являются бедняками. Если бы это было не так, то бедность исчезла бы вместе с социальным неравенством. Поэтому бедность больше рассматривается как состояние материальной депривации и определяется различными способами, но чаще всего исходят из минимального стандарта жизнеобеспечения, принятого в обществе. В большинстве государств благосостояния минимальный стандарт включает в себя такие неотъемлемые характеристики жизнедеятельности, как питание и жилье.

В-третьих, признается, что бедность в относительном размере неизбежна. И если какой-нибудь недостаток в жизнеобеспечении признается в качестве

бедственного состояния, то это означает, что здесь присутствует обязательно общественный контекст: одно и то же положение материальной депривации в данном обществе и в конкретное время может трактоваться как бедность и не быть ею в другое время или в других обществах. В основании таких суждений лежат географические и исторические условия, но, главным образом, доминируют культурные представления о «нормальной жизни».

Таким образом, о бедности и бедных говорят в современном социально-политическом смысле только в том случае, если определенные части населения наделяются соответствующим социальным статусом.

Наряду с общественно-политическим определением бедности значение имеет исторический контекст. В Европе бедные длительное время являлись постоянной и достаточно интегрированной составной частью христианско-западного общества. Если первые дифференциации бедности появились еще в средние века, то изменения в истолковании бедности считаются неотъемлемой чертой нового времени, хотя надо отметить, что пауперизация крестьянства неравномерно распределялась по территории Европы. Постепенно, в рамках социально-политического процесса раннего нового времени (особенно в условиях образования национальных государств), формировалось восприятие бедности в качестве социальной проблемы.

Основные усилия были направлены не на облегчение нужды и выработку защитных механизмов против бедности, а, наоборот, на борьбу с бедными. Вследствие этого сформировался институциональный механизм, получивший название «контроля над бедными». Развитие протестантской этики, со страстью описанной М. Вебером, способствовало изменению оценки бедности в сторону осознания бедных в качестве объекта систематической политики, суть которой сводилась к защите «приличного» населения от бедности и бедных. В условиях реформации постепенно закрепилось понимание бедности как следствия собственной вины (индивидуальной ошибки и ошибочного поведения): например, в случае лености и алкоголизма. Интересно, что подобные оценки бедности, а также указание на то, что бедные (т.е. получатели социальной помощи) сами ответственны за свою судьбу, еще очень распространены и в наши дни.

Серьезные коррективы в понимание бедности в западных странах внесло развитие индустриального производства и промышленного пролетариата. Ввиду этого уже гораздо чаще стали уделять внимание социально-экономическим причинам бедности.

Бедность трудящихся в начале XX столетия наконец стала восприниматься как следствие «нормальных» капиталистическо-индустриальных производственных отношений.

Во многом этому способствовало развитие экономической теории. В некоторых странах, более подверженных «социалистической пропаганде» (например, в Германии), цели ранней социальной политики (реформ Бисмарка) виделись не только в защите трудящихся, но и в их интеграции в общество.

Наконец, в течение XX века государства становятся ответственными за проведение т.н. «рабочей политики», тогда как собственно борьба с бедностью еще долгое время оставалась в ведении местных властей и церковных организаций. Иначе говоря, произошло довольно четкое разделение на «рабочую политику» и борьбу с бедностью. Однако эта динамика не была характерна для всех европейских государств. В этом заключается одно из важных отличий современных государств благосостояния: борьба с бедностью повсеместно является целью социальной политики, а характерная «рабочая политика» (в современном выражении употребляется термин «политика занятости») конституализировалась только в тех странах, где социал-демократическое политическое и профсоюзное движения стали весомым фактором общественного развития. Далее последовало разделение механизмов защиты: если защита практически всего контингента зависимых работников в рамках «рабочей политики» осуществляется посредством социального страхования, то борьба с бедностью ведется посредством социальной помощи.

Проблема бедности всегда была и остается сложной и многогранной, противоречивой и трудноразрешимой. Порожденная социальным неравенством, она существует на всем протяжении истории человечества, однако острое понимание необходимости заботы о нуждающихся актуально только для экономически и социально развитого общества, т.е. отношение к проблеме бедности является критерием его зрелости. Причем в каждую эпоху бедность характеризуется специфическими формами и проявлениями, обусловленными историей и традициями государства. Для евроазиатской страны, каковой является Российская Федерация, представляет интерес учет мирового опыта борьбы с бедностью, используемый в государствах с разным уровнем социально-экономического развития.

В 2003 г. американское федеральное правительство подсчитало, что около 26 млн американцев были бедными, составляя более 12 % населения. В стране реализуются самые большие в мире социальные программы с расходами более чем в 500 млрд долларов, и в то же время, общее количество бедных в 2003 г. превысило

население штатов Калифорния или Флорида и было значительно больше населения Канады.

После начала современного экономического кризиса в 2008 г. уже 39,8 млн американцев были бедными, составляя 13,2% населения [1]. Из-за величины и масштабов затрат в борьбе с бедностью в США давно рассматриваются различные механизмы и инструменты превращения бедных в производительных граждан. Исходя из либеральной модели «государства благосостояния» американцы были всегда традиционно консервативны в вопросе о роли правительства в борьбе с бедностью. Поэтому американские программы помощи бедным по сравнению с европейскими были созданы относительно недавно (Первая национальная программа помощи бедным была принята в 1935 г. утверждением акта социальной страховки [2]) и имеют более жесткие условия предоставления [1].

Американская парадигма борьбы с бедностью традиционно была построена на одном постулате: бедные сами виноваты в своих несчастьях. Что интересно, в XX столетии многие граждане отказывались понимать, что бедность может возникнуть из-за структурных неполадок. Понимание бедности как структурной неурядицы объясняет, почему в США более высокий уровень бедности, чем в других развитых странах. Это не означает, что американцы отличаются низкой мотивацией к труду или обладают меньшей профессиональной подготовкой, чем европейцы. Этот уровень объясняется нехваткой экономических возможностей и социальной поддержки для всего населения по сравнению с европейскими странами [2].

В 1996 г. через Акт личной ответственности и возможности реализации права на труд (The Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Actof 1996 – PRWORA) правительство попыталось сбалансировать консервативные американские ценности с усилением механизмов социальной политики. На самом деле, принятие PRWORA – одна из самых всеобъемлющих, главных государственных реформ в недавней американской истории. Цель этой социальной программы изменилась. Вместо скромной денежной помощи PRWORA помогает ее получателям или потенциальным получателям стать полноценными членами общества. Руководство новой реформой было передано штатам, вследствие чего их правительства приобрели обширные полномочия в создании систем, помогающих бедным получить рабочие места, и в других критических ситуациях, таких как уход за детьми, услуги здравоохранения, транспортная поддержка, ссуды на подготовку к работе и образование. PRWORA также предоставляет штатам фонды, которые могут улучшить качество работы детсадов, школьных дневных программ и других услуг для детей из бедных и/или почти бедных семей. Также PRWORA помогает уменьшить воспроизведение поколения бедных, финансируя среди молодежи программы контрацепции.

Анализ реформы PRWORA показывает, что она может совершенствоваться далее с целью помочь бедным стать более финансово независимыми. Позитивные стороны PRWORA характеризуются упором на помощь в устройстве на работу вместо выплат социальных субсидий; поддержкой обоих родителей детей; стремлением уменьшить количество беременностей несовершеннолетних; заботой об инновациях; опорой на группы поддержки в различных общинах.

Негативными сторонами программы PRWORA являются недостаточная доходность получаемой работы, чтобы возвыситься над чертой бедности; невозможность найти подходящие рабочие места для бывших получателей социальных субсидий; малый упор на менеджмент человеческого фактора; институциональная слабость; слабость санкций по побуждению получателей социальных пособий трудиться; неточность сведений об эффективности программы в различных штатах; негибкость программы по отношению ко всем перипетиям капиталистической экономики. Несмотря на применяемые радикальные меры, некоторые индивидуумы все равно останутся зачертой бедности. Поэтому системы социальной поддержки, которые содействуют обеспечению минимального уровня жизни, все еще необходимы. Те, кто будет вынужден использовать эти своеобразные «сачки» безопасности (safetynet), – это безработные, инвалиды, пожилые.

Список использованных источников:

1. Лебедева Л. А. США: государство и социальное обеспечение / Л. А. Лебедева. – М.: Наука, 2010. – 268 с.
2. Subhashet Thakur Sweden's Welfare State: Can the Bumblebee Keep Flying / Thakur Subhashet. – Washington, DC: International Monetary Fund Publication Services, 2003. – P. 204–214.

Bibliographic references:

1. Lebedeva L. A. USA: state and social security / L. A. Lebedeva. – M.: Science, 2010. – 268 p.
2. Subhashet Thakur Sweden's Welfare State: Can the Bumblebee Keep Flying / Thakur Subhashet. – Washington, DC: International Monetary Fund Publication Services, 2003. – P. 204–214.

УДК 339.544

Ф. А. Ганбаров*

ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

(Институт Экономики Национальной академии наук Азербайджана, Азербайджанская Республика)

Ключевые слова: модели экономического роста, внешнеэкономические связи, диверсификация в экономике, экспорт, нефтяной ВВП, не-нефтяной ВВП.

Аннотация: Статья изучает структурные проблемы внешнеэкономических связей в Азербайджане, исследуя мировой опыт модели диверсификации экономического роста. Исследование экономических показателей в Азербайджане дает право прийти к такому выводу, что, несмотря на экономические перемены, все-таки существуют проблемы, которые мешают развитию экономики. Основной задачей является достижение качественных изменений в экономическом росте. Принимая во внимание все это, в статье предлагаются пути для достижения целей, поставленных в области внешнеэкономических связей в Азербайджане.

Key words: models of economic growth, economic development, foreign economical relations, diversification in economy, export, oil GDP, non-oil GDP.

Abstract: Structural problems of foreign economic relations in Azerbaijan are investigated in the article by researching international experience of economic growth diversification model. Investigation of economic indicators in Azerbaijan shows that despite the economic changes of last years there exist enough problems preventing economic development in this country. Main issue is to achieve qualitative changes of economic growth. In connection with all these, suggestions are made in the article in reaching the goals and solution of the responsibilities in the sphere of Azerbaijan foreign economic relations.

Начиная со второй половины XX века, в экономической науке начали различать диверсификационные и сырьевые модели экономического роста. Анализ и оценка этих моделей более широко начали распространяться в контексте увеличения доли развивающихся стран, потому что в большинстве развитых стран основным источником экономического роста являются природные ресурсы. В тех странах, которые отказались от сырьевой модели экономического роста и отдали преимущество диверсификационной модели, экономика начала стабильно расти. В тех же странах, где экономика основана на производстве и экспорте природных ресурсов, из-за частого изменения мировых цен на энергоносители происходят волнообразное изменение и постоянные кризисы. [4, с. 34]

Диверсификация структуры экспорта во всех странах осуществляется тремя основными путями. Первый – путем оптимизации имеющегося, не выходя за рамки традиционного экспортного ассортимента. Второй – посредством цепного процесса «сырье – промежуточный товар – готовая продукция», созданного в результате переработки имеющегося сырья и материалов. Третий – путем производства и экспорта новых товаров, которые ранее не экспортировались, но на которые имеется спрос на мировых рынках.

Диверсификационная модель основывается на внешнем спросе, диверсификации экспорта, повышении конкурентоспособности экономики и имеет в виду создание экономического роста. В отличие от сырьевой модели экономического роста, здесь основная задача состоит в росте экспорта товаров, произведенных на основе высоких технологий, так как на современном этапе основным источником экономического роста является техническое развитие. Отметим, что основным изменением, произошедшим в мировой экономике за последние годы, был рост экспорта товаров, основанных на высоких технологиях, и снижение экспорта низко- и среднетехнологичных товаров. Например, за 1990-1996 годы удельный вес высокотехнологичных товаров в экспорте товаров стран ОЭСР вырос с 30 % до 37 %. [3, с. 386]

Одной из характерных особенностей современного экономического роста, основанного на модели диверсификации, является создание новых технологий с использованием новейших достижений науки. Именно этот фактор, являющийся важным механизмом ускорения долгосрочного экономического роста, стал основой глубоких структурных изменений, происходящих сначала в странах Западной Европы, а затем и в большинстве стран мира. В странах, в настоящее время входящих в

* **ГАНБАРОВ Фуад Алинаги – к.э.н., доцент отдела внешнеэкономических связей Института Экономики НАН Азербайджана**

Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

Таблица 1 – Диверсификационные показатели Азербайджанской экономики [1]

	1992-1996 (средний показатель)	1997-2000 (средний показатель)	2001-2004	2005	2006	2007	2008
Рост ВВП	-15,2	8,6	9,7	26,4	34,5	25	10,8
Рост ВВП в нефтяном секторе	-10,6	23,1	3,7	66,3	63,1	36,8	7
Рост ВВП в ненефтяном секторе	-18,4	3,5	12,75	8,5	10,9	12	17,2
ВВП (млн долл.)	2071	4724	6975,25	13270	20982	33049	46257
ВВП в ненефтяном секторе (млн долл.)	1662	3062	4257,25	6328	8540	2189	17953
Инвестиции (в ВВП в %)	8,5	22,9	33,98	41,5	29,9	21,5	20,2
Специальные инвестиции в ненефтяном секторе (в ненефтяном ВВП в %)	-	-	-	23,1	18,8	8,3	9,7
Государственные инвестиции (в ненефтяном ВВП в %)	2	2,6	5,95	8	20,1	26,1	38,2
Экспорт (млн долл. США)	4129,8	4062,3	10722,7	4347,2	6372,2	6058,2	47756,2
Экспорт ненефтяной сферы (млн долл. США)	2242,8	1020,04	1504,9	1038,6	1018,2	1175,3	1530,9
Импорт (млн долл. США)	3974,88	4078,8	9238,7	4211,2	5266,7	5713,5	7166,6
Импорт ненефтяной сферы (млн долл. США)	384,63	834,36	1102,9	3711,5	4653,8	5569,9	7051,9

Организацию по экономическому сотрудничеству и развитию, в 1820-1913 годы средние темпы роста производительности труда были примерно в 7 раз больше, чем показатели за предыдущие 100 лет. За этот период в этих странах ВВП на душу населения выросло более чем в 3 раза, а численность занятых в сельском хозяйстве снизилась на 2/3.

Таким образом, опыт вышеуказанных стран по внедрению диверсификационной и сырьевой модели экономического роста показывает, что и для Азербайджана внедрение модели диверсификации является основной целью стратегической экономической политики. Так, анализ экономических показателей в Азербайджане дает возможность прийти к таким выводам, что экономические перемены, произошедшие за последние годы, положительны, однако, несмотря на это, все еще существуют элементы, которые могут затормозить дальнейшее устойчивое развитие. Так, рост макроэкономических показателей является количественной стороной экономического роста. Основной задачей является достижение качественных изменений в экономическом росте. С этой точки зрения необходимо исследовать основные факторы экономического роста, созданного в стране, и выявить противоречия между основными показателями Национальной системы счетов.

Вначале отметим, что Азербайджан обладает богатейшими запасами нефти и газа, и в последние годы создание экономического роста, формирование бюджетных доходов, рост валютных резервов в стране связаны с добычей и экспортом сырой нефти.

С другой стороны, за последние 5 лет в Азербайджане нефтяной ВВП по сравнению с ненефтяным ВВП начал расти более ускоренно (табл. 1) и основа бюджетных доходов формируется за счет отчислений из Нефтяного фонда. По сравнению с предыдущим периодом, экспорт товаров и услуг вырос в несколько раз. Однако, несмотря на то, что товарный экспорт играет главную роль в экономическом росте, в Азербайджане в этой сфере существуют определенные проблемы, что является основным фактором, препятствующим созданию устойчивого экономического роста.

Во-первых, номенклатура экспортных товаров очень низкая. Всего 2-3 ассортимента товаров составляют более 80 % общего экспорта. Во-вторых, большинство экспортируемых товаров не основано на сравнительных преимуществах страны и не являются результатом производственного процесса. В-третьих, очень малая часть действующих хозяйственных субъектов участвует в экспорте и в целом в экономическом росте. Продукция средних и крупных промышленных предприятий, оставшихся в наследство от советского периода, являются энерго- и трудоемкими, а оборудование – устаревшим, поэтому они не могут конкурировать по ценам и качеству. Дешевизна внутренних цен на энергоносители не может быть основой для производства конкурентоспособной продукции, наоборот, каждая единица является фактором, делающим производство ВВП более энергоемким. Отметим, что за последние годы сценарий развития экономики страны, построенный на экспорте сырой нефти, а в ближайшем будущем еще и газа, с точки зрения достижения экономического роста, обеспечения стабильного динамичного повышения ВВП себя не оправдывает. Финансовый кризис, начавшийся в ведущих странах мира с середины 2008 года, резкое снижение цен на мировых биржах на природные ресурсы, особенно на нефть, еще раз показал странам, экономика которых построена на экспорте сырья, насколько это опасно. Так же необходимо учесть, что мировой рынок сырья по объему и по темпам роста в значительной степени отстает от рынка высоких технологий, и эта разница с каждым годом растет.

Поэтому необходимо в очень короткие сроки воспользоваться превращением Азербайджана в одну из ведущих стран, экспортирующих нефть и газ. Из поступающих от экспорта нефти и газа доходов, которые еще более возрастут в будущем, необходимо направлять средства на развитие других сфер, определяющих научно-технический прогресс в экономике: производство машин и оборудования, приборостроение, средства радио- и телекоммуникационных связей, особенно сельское хозяйство и отрасли, перерабатывающие ее продукцию, не снижая внимания на развитие самой нефтегазодобывающей промышленности. Развитие этих отраслей также окажет влияние на инновационные потребности всех звеньев производственной цепи, а значит, ускорит внедрение научных результатов в производство.

Именно указанная тенденция развития экспорта и структура инвестиций даст возможность в ближайшем будущем запустить качественные факторы, способствующие современному экономическому росту. Для того чтобы создать основу современному экономическому росту, необходимо увеличить хотя бы до 15-20 % долю инвестиционных вложений в производство машин и оборудования, в 2-3 раза увеличить инвестиции, направленные в легкую, пищевую промышленность и сельское хозяйство. Как задача первостепенной важности, должен быть решен вопрос об инвестиционных вложениях, направленных на замену физически и морально устаревшего, обесцененного оборудования; основной капитал необходимо направить на создание условий, повышающих собственные средства предприятий, обеспечивающих рост рентабельности и доходности для достижения уровня, способствующего росту производства.

Хотя в ближайшей перспективе уровень роста ВВП будет зависеть от повышения экспорта нефти и проектов в нефтегазовом секторе, в далекой перспективе роль этого сектора в повышении ВВП постепенно снизится. Средства, поступающие из топливно-энергетического комплекса, могут способствовать развитию других отраслей. По оценкам специалистов, запасы нефти в Азербайджане составляют 9 млрд баррелей, а запасы газа – 1,34 трлн м^3. [2, с. 6-22] Согласно статистическим данным, доходы Азербайджана от нефтяных и газовых ресурсов к 2004 году оцениваются в 198 млрд долларов, или 1000 долларов на душу населения каждый год. По прогнозам специалистов, если цена нефти составит в среднем 52 доллара, за период с 2010 по 2030 годы доходы Азербайджана составят 5,9 млрд долларов в год, а если цена нефти составит в среднем 33 доллара, то доходы составят 4,5 млрд долларов. [1, с. 58]

Если Азербайджан в последующие 10 лет захочет увеличить сумму ВВП на душу населения до 20000 долларов (на основе ППС), то необходимо увеличить удельный вес ненефтяных товаров в совокупном экспорте до 50 %. А для этого в последующие 10 лет экспорт ненефтяных товаров на душу населения должен быть увеличен в 50 раз. В этом процессе необходимо перенять опыт Словакии и Ирландии и ускорить инвестиционные вложения в ненефтяной сектор.

Самая главная задача – это осуществление диверсификации в экономике и экспорте.

Отметим, что азербайджанская экономика в достаточной степени интегрирована в мировую экономику. Ее статус рыночной экономики признан большинством торговых партнеров, в том числе Европейским Содружеством и США. Азербайджан активно участвует в международных организациях и интеграционных блоках. В настоящее время основной задачей, стоящей перед стратегией внешнеэкономических связей Азербайджана, является оптимизация интеграции в мировое хозяйство, совершенствование структуры экспорта, экономическая либерализация, проведение реформ в таможенной системе и улучшение условий для бизнеса путем оказания помощи росту числа субъектов, участвующих во внешнеэкономических связях. В настоящее время в Азербайджане сформирована рыночная экономика открытого типа, поэтому для достижения поставленных целей в сфере внешнеэкономических отношений и решения этих задач, необходимо осуществление следующих мероприятий:

1. Диверсификация отраслевой и товарной структуры внешней торговли и совершенствование механизма участия азербайджанских предприятий в современной международной торговой системе. Это направление важно не только с точки зрения повышения конкурентоспособности, но и с целью сохранения стабильности как во внешнеэкономических связях, так и в целом в экономике Азербайджана. Одним из основных мероприятий по диверсификации экспорта является повышение объема экспорта услуг, в особенности транспорта, в том числе транзитных перевозок. Географическое расположение Азербайджана, проекты, подготовленные в этой сфере, показывают наличие очень больших потенциальных возможностей для увеличения транспортных услуг. Для этого одной из приоритетных задач является упрощение таможенного освидетельствования и развитие транспортной инфраструктуры. С точки зрения макроэкономической значимости одной из самых перспективных сфер является развитие транспортной инфраструктуры. Роль этой сферы в экономическом развитии с качественной точки зрения по сравнению с топливно-энергетическим комплексом более высока, потому что транспортный сектор более наукоемкий и в большей степени основывается на инновации. Если в далекой перспективе роль

топливно-энергетического комплекса в создании ВВП снизится, то, наоборот, влияние транспортного сектора будет расти с каждым годом. В то же время, качественный эффект этого сектора по сравнению с количественным эффектом более высокий.

Необходимо сформировать государственную политику по созданию условий для повышения числа предприятий, участвующих во внешнеэкономических связях, расширению номенклатуры экспортируемых товаров и услуг и, самое главное, по вовлечению малого бизнеса во внешнеэкономическую деятельность. Здесь необходимо осуществить мероприятия как по стимулированию экспорта в целом, так и по повышению конкурентоспособности предприятий, занимающихся бизнесом. В диверсификации экспорта одной из главных задач является расширение экспорта наукоемких товаров.

2. Для успешной интеграции азербайджанских предприятий в мировую экономику одной из значительных проблем является активизация участия их производственных факторов в процессе международного обмена. Здесь основной задачей является привлечение прямых иностранных инвестиций и обретение возможности вхождения на мировые рынки местных предприятий в результате сотрудничества с иностранными партнерами, обретение ими эффективного опыта по использованию менеджмента, технологий и ресурсов. Для привлечения иностранных инвестиций основной задачей является улучшение инвестиционной среды в стране.

3. Осуществление правовых и институциональных мероприятий путем равноправного обеспечения участия Азербайджана в международном разделении труда. Основным элементом для расширения торговли товарами и услугами и повышения инвестиционных вложений является окончание процесса присоединения Азербайджана к многосторонним регулируемым международным правилам. Этот процесс переведет внешнеторговые связи с двусторонней правовой базы на многостороннее регулирование, что в настоящее время признано большинством стран мира и играет важную роль в развитии международной торговли.

Этот принцип косвенным путем также способствует улучшению инвестиционной среды. В связи с этим одной из важных задач является ускорение процесса вступления Азербайджана в ВТО.

4. Защита внутреннего рынка, используя современные методы.

5. Развитие регионов и осуществление стимулирующих мероприятий по развитию экспортной деятельности предприятий, расположенных в регионе. Самое главное, необходимо устранить вмешательство местных управленческих и судебно-правовых органов в дела бизнеса, развивать инфраструктуру в регионах, реализовывать проекты, повышающие конкурентоспособность местных предприятий.

6. Расширение экспорта товаров, основанных на высоких технологиях. Необходимо отметить, что хотя повышение удельного веса экспорта товаров, обладающих дополнительной стоимостью важно, однако не обязательно. Главной задачей является экспорт принципиальных товаров, способных к долгосрочному экспорту и отвечающих динамичным требованиям мирового рынка.

7. За последние годы в Азербайджане созрели очень важные условия (особенно в сфере финансов), необходимые для развития инновационной экономики - в стране наблюдаются высокие темпы экономического роста, многократное повышение экспорта увеличило валютные запасы и способствовало формированию свободных финансовых средств.

8. Вложение долгосрочных инвестиций в человеческий капитал: развитие образования и здравоохранения, улучшение социального обеспечения населения и обеспечение соответствия жизненного уровня международным стандартам. Если жизненный уровень работника и населения в целом невысокий, будет ошибочным ждать от них какой-либо производительности, и количественное возрастание ВВП не будет так уж важно. Однако нельзя ограничиваться только повышением расходов государственного бюджета на науку и образование. Главная задача состоит в эффективном использовании выделенных средств. Поэтому наряду с ростом производства, расширением капиталовложений и повышением макроэкономических показателей до уровня мировых, одним из необходимых приоритетных направлений является развитие человеческого капитала.

Bibliographic references:

1. Azerbaijan Country Economic Memorandum. A New Silk Road: Export-led Diversification Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe and Central Asia Region, December 23, 2009.

2. BP Statistical Review of World Energy June 2010.

3. Information Economy Report 2007-2008, Science and technology for development: the new paradigm of ICT. Prepared by the UNCTAD secretariat UNITED NATIONS. New York and Geneva, 2007.

4. Patterns of Export Diversification in Developing Countries: Intensive and Extensive Margins, Alberto Amurgo-Pacheco and Martha Denisse Pierola, The World Bank International Trade Department, January 2008.

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

УДК 338.2

И. М. Подмолодина, Н. П.Гончерова, Н. П.Матыцина *

ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации, Россия)

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, планирование, инновационная политика, критерии и методы оценки инновационных проектов.

Аннотация: В рамках написания данной статьи установлено, что инновационная политика предприятия – основное направление стратегического планирования, осуществляемого на уровне высшего менеджмента организации. Главное в инновационной политике предприятия – формулирование основной цели разработки инновации, определение сроков и проведение оценки результатов в виде конкретных целей, сокращения сроков внедрения инновации.

Key words: innovations, innovative project, planning, innovative policy, criteria and methods of an assessment of innovative projects.

Abstract: Within writing of this article it is established that innovative policy of the enterprise – the main direction of the strategic planning which is carried out at level of the highest management of the organization. The main thing in innovative policy of the enterprise – a formulation of a main objective of development of an innovation, definition of terms and carrying out an assessment of results in the form of specific goals, reductions of terms and innovation introduction.

Процессы управления проектами связаны результатами – результат выполнения одного становится исходной информацией для другого. Повторение при проектировании на разных фазах инновационного проекта помогает контролировать актуальность выполнения проекта. Особенностью современных инновационных проектов является то, что позитивные и негативные тенденции становятся все более ощутимыми уже на ранних стадиях жизненного цикла. Внимание по достижению основных контрольных точек сосредотачивается на демонстрируемых результатах. Интеграционный процесс позволяет избежать поздних крупных неудач в проекте за счет постоянной интеграции, разрешать риски на ранних стадиях, избегать повторов в работе.

При планировании полученная информация и ее полезность должны соизмеряться с целями инновационного проекта. Необходимо различать цели проекта и цели продукта проекта, под которым понимается инновационная продукция (или услуги), созданная или произведенная в результате исполнения проекта. Цели продукта – это свойства и функции, которыми должна обладать продукция проекта. Цели проекта – это работа, которую нужно выполнить для производства продукта с заданными свойствами. В ходе исполнения проекта эти процессы многократно повторяются. Изменениям могут подвергнуться цели проекта, его бюджет, ресурсы и т.д. Кроме того, планирование проекта – это не точная наука. Различные команды проекта могут разработать различные планы для одного и того же проекта. А пакеты управления проектами могут составить различные расписания выполнения работ при одних и тех же исходных данных [1].

Конкретная структура планов, применяемых на разных уровнях и стадиях планирования проекта, зависит от стандартов и подходов, принятых в отрасли и в организациях, осуществляющих проект. В про-

* **ПОДМОЛОДИНА Ирина Михайловна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**
ГОНЧЕРОВА Наталья Павловна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ВКИ (филиал) БУПК
МАТЫЦИНА Наталья Петровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ВКИ (филиал) БУПК
Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

мышленных проектах в основе календарных графиков работ лежит конструкторская и технологическая документация, в информационных проектах – спецификация системы.

В общем виде на уровне управления проектом можно выделить следующие виды планов:

– концептуальный план;

– стратегический план реализации проекта;

– тактические (детальные) планы.

Под бюджетированием понимается определение стоимостных значений выполняемых в рамках проекта работ и проекта в целом, процесс формирования бюджета проекта, содержащего установленное (утвержденное) распределение затрат по видам работ, статьям затрат, по времени выполнения работ, по центрам затрат или по иной структуре [2].

Структура бюджета определяется планом счетов стоимостного учета конкретного проекта. Бюджет может быть сформирован как в рамках традиционного бухгалтерского плана счетов, так и с использованием специально разработанного плана счетов управленческого учета. Практика показывает, что в большинстве случаев бухгалтерского плана счетов бывает недостаточно. Для каждого конкретного проекта требуется учет определенной специфики с точки зрения управления стоимостью, поэтому каждый проект должен иметь свой уникальный план счетов, но который базируется на установившихся показателях управленческого учета.

На различных фазах и стадиях инновационного проекта необходимо разрабатывать соответствующие виды бюджетов. Точность и назначение этих видов бюджетов приведены в таблице 1.

Бюджетирование является планированием стоимости, т.е. определением плана затрат – когда, сколько и за что будут выплачиваться денежные средства.

Бюджет может составляться в виде:

Таблица 1 – Виды бюджетов инновационного проекта

Стадии проекта	Виды бюджетов	Назначение бюджетов	Погрешность
Концепция проекта	Бюджетные ожидания	Предварительное планирование платежей и потребности в финансах	25-40 %
Обоснование инвестиций	Предварительный бюджет	Обоснование статей затрат, обоснование и планирование привлечения и использования финансовых средств	15-20 %
Технико-экономическое обоснование			
Тендеры, переговоры и контракты	Уточненный бюджет	Планирование расчетов с подрядчиками и поставщиками	8-10 %
Разработка рабочей документации	Окончательный бюджет	Директивное ограничение использования ресурсов	5-8 %
Реализация проекта	Фактический бюджет	Управление стоимостью (учет и контроль)	0-5 %

1. Календарных план-графиков затрат.

2. Матрицы распределения расходов.

3. Столбчатых диаграмм затрат.

4. Столбчатых диаграмм кумулятивных (нарастающим итогом) затрат.

5. Линейных диаграмм распределенных во времени кумулятивных затрат.

6. Круговых диаграмм структуры расходов и прочее.

Форма представления бюджетов зависит от потребителя документа, цели создания документа, сложившихся стандартов, интересующей информации.

После проведения технико-экономических исследований составляются предварительные бюджеты, которые носят в большей степени оценочный, нежели директивный характер. Такие бюджеты подвергаются согласованию со всеми заинтересованными лицами и в конечном итоге утверждаются руководителем проекта или другим лицом, принимающим решение. После того, как бюджет обрел официальный статус, он становится эталоном, по отношению к которому происходит сравнение фактических результатов. В ходе реализации проекта возникают отклонения от ранее запланированных показателей, что должно своевременно отражаться в текущих бюджетах. И по завершении всех работ в качестве итогового документа создается фактический бюджет, в котором отражаются реальные, имевшие место цифры.

Особого внимания заслуживают сметы, представляющие собой бюджеты расходов.

Анализ плана означает определение того, удовлетворяет ли составленный план исполнения проекта предъявляемым к проекту требованиям и ожиданиям участников проекта. Он выражается в оценке показателей плана командой и другими участниками проекта.

На стадии планирования результатом анализа плана может быть принятие решения о необходимости изменения начальных условий и составления новой версии плана, либо принятие разработанной версии в качестве базового плана проекта, который в дальнейшем служит основой для измерения исполнения. Анализ плана не выделяется в качестве отдельной группы процессов, а включается в группу процессов планирования, делая эту группу процессов по своей природе итеративной.

Под реализацией подразумеваются процессы реализации составленного плана. Процессы исполнения инновационного проекта можно подразделить на основные и вспомогательные.

К основным процессам исполнения можно отнести сам процесс исполнения плана проекта.

Среди вспомогательных процессов выделяют распределение информации, подтверждение качества, подготовку предложений, выбор поставщиков, контроль контрактов, развитие команды проекта – повышение квалификации участников команды проекта.

Управление исполнением проекта – это определение и применение необходимых управляющих воздействий с целью успешной реализации проекта.

Исполнение проекта должно регулярно измеряться и анализироваться для того, чтобы выявить отклонения от намеченного плана, идентифицировать и оценить их влияние на проект.

Регулярное измерение параметров инновационного проекта и идентификацию возникающих отклонений следует проводить по всем параметрам, входящим в план проекта.

Процессы анализа исполнения инновационного проекта предназначены для оценки состояния и прогноза успешности исполнения проекта согласно критериям и ограничениям, определенным на стадии планирования. Для большинства проектов в число основных ограничений и критериев успеха входят цели, сроки, качество и стоимость работ проекта.

В результате анализа либо принимается решение о продолжении исполнения проекта по намеченному ранее плану, либо определяется необходимость применения корректирующих воздействий.

Процессы анализа исполнения инновационного проекта также можно подразделить на основные и вспомогательные [5].

К основным процессам анализа исполнения инновационного проекта относятся те процессы, которые непосредственно связаны с целями проекта и показателями, характеризующими успешность исполнения проекта:

– анализ сроков – определение соответствия фактических и прогнозных сроков исполнения операций проекта директивным или запланированным;

– анализ стоимости – определение соответствия фактической и прогнозной стоимости операций и фаз проекта директивным или запланированным;

– анализ качества – мониторинг результатов с целью их проверки на соответствие принятым стандартам качества и определения путей устранения причин нежелательных результатов исполнения качества инновационного проекта;

– подтверждение целей – процесс формальной приемки результатов инновационного проекта его участниками (инвесторами, потребителями и т.д.).

Вспомогательные процессы анализа исполнения инновационного проекта связаны с анализом факторов, влияющих на цели и критерии успеха проекта. Эти процессы включают:

– оценку исполнения – анализ результатов работы и распределение проектной информации с целью снабжения участников проекта данными о том, как используются ресурсы для достижения целей проекта;

– анализ ресурсов – определение соответствия фактической и прогнозной загрузки и производительности ресурсов запланированным, а также анализ соответствия фактического расхода материалов плановым значениям.

Если исполнение инновационного проекта происходит в соответствии с намеченным планом, то управление фактически сводится к исполнению – доведению до участников проекта плановых заданий и контролю их реализации. Эти процессы включены в процессы исполнения.

Если в процессе реализации возникли отклонения, анализ которых показал, что необходимо определение и применение корректирующих воздействий, то в этом случае требуется найти оптимальные корректирующие воздействия, скорректировать план оставшихся работ и согласовать намеченные изменения со всеми участниками инновационного проекта.

Список использованной литературы:

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 285 с.

2. Абчук В. А. Менеджмент: Учеб. Пособие / В. А. Абчук. 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Михайлова В. А.», 2009. – 179 с.

3. Анисимов Ю. П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие/ Ю. П. Анисимов, И. В. Усачева, О. Н. Григорова; под. ред. Ю. П. Анисимова. – Воронеж: АОНО ВПО «ИММиФ», 2008. – 268 с.

4. Анисимов Ю. П. Устойчивость развития предприятия при инновационной деятельности: монография / Ю. П. Анисимов, О. Н. Григорова; под ред. Ю. П. Анисимова. – Воронеж: АОНО «ИММиФ», 2006. – 188 с.

5. Руденко А. И. Стратегическое планирование на предприятии / А. И. Руденко. – Симферополь: КФ КИЭУ, 2011. – 228 с.

Bibliographic references:

1. Abryutina M. S. Analysis of financial and economic activity of the enterprise: Educational and practical textbook / M. S. Abryutina, A. V. Grachev. – M.: Publishing house «Business and Service», 2008. – 285 p.

2. Abchuk V. A. Management: Textbook / V. A. Abchuk. 2nd prod. – SPb.: Publishing house «Mikhaylova V. A.», 2009. – 179 p.
3. Anisimov Yu. P. Innovative management: Textbook / Yu. P. Anisimov, I. V. Usachev, O. N. Grigorova; under the editorship of Yu. P. Anisimov. – Voronezh: AONO VPO «IMMIF», 2008. – 268 p.
4. Anisimov Yu. P. Stability of development of the enterprise at innovative activity: monograph / Y. P. Anisimov, O. N. Grigorova; under the editorship of Yu. P. Anisimov. – Voronezh: AONO VPO «IMMIF», 2006. – 188 p.
5. Rudenko A. I. Strategic planning at the enterprise / A. I. Rudenko. – Simferopol: KF KIEU, 2011. – 228 p.

УДК 664.7

И. П. Богомолова, И. Н. Василенко, О. А. Бернадская*

ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Московский государственный университет пищевых производств, Россия)

Ключевые слова: жизненный цикл, инновационный проект, предприятия АПК.

Аннотация: В работе с позиций системного подхода уточнено экономическое содержание инновационной деятельности АПК, отражающее особенности и специфику жизненного цикла отраслевого инновационного проекта, позволяющее определить цели и функции управления инновационной деятельности, способствующие корректировке приоритетов развития сельскохозяйственного производства и формированию информационной инфраструктуры.

Key words: life cycle, innovative design, agribusiness companies.

Abstract: In the work with the system approach clarified economic maintenance of innovative activity of the agro-industrial complex, reflecting the specifics of the life cycle of a branch of the innovative project, which allows to determine the objectives and functions of management of innovative activities, contributing to the adjustment of priorities of development of agricultural production and the formation of information infrastructure.

Известно, что инновационная деятельность состоит из выполнения ряда мероприятий, объединенных в одну логическую цепочку. Каждое звено этой цепочки, каждая стадия этой деятельности должны быть подчинены своей логике развития и имеют свои закономерности и свое содержание.

Инновации, возникая на всех стадиях воспроизводственного цикла, различаются по назначению, степени новизны, содержательной структуре, по уровню распространения и воздействию на экономические процессы.

Снижение возможности традиционных ресурсов экономического роста в АПК связаны с приближением физических пределов их использования и со снижающейся эффективностью и увеличением затрат на природоохранные мероприятия. Это означает, что в основу становления модели экономического роста в сельском хозяйстве России в XXI веке должна быть положена система инновационных процессов, научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг.

Главными составляющими инновационных систем в АПК выступают технологические, научные и научно-технические, социально-организационные, управленческие новшества, содержащиеся в научных знаниях, изобретениях, ноу-хау.

Классификация инноваций и инновационных процессов показана на рисунке 1.

Анализ литературных источников позволил сделать вывод, что инновационная деятельность – это многовариантный, альтернативный тип деятельности, а инновационный процесс представляет собой комплекс связанных между собой явлений – от рождения научной идеи до ее коммерциализации. Комплексность инновационного процесса придает особую сложность методам и приемам управления инновационной деятельностью,

* **БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ**
ВАСИЛЕНКО Ирина Николаевна – к.э.н., доцент кафедры «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ
БЕРНАДСКАЯ Ольга Анатольевна – старший преподаватель МГУПП
Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

которая выступает как фактор экономического развития АПК. В свою очередь, это определяет особенности методологии и организации инновационного процесса в сельском хозяйстве.

В процессе инновационной деятельностью выявляются взаимосвязи различных новшеств, поддерживается эволюция инновационных систем и определяются возможности совершенствования структурных преобразований в АПК. По мере усиления инновационной направленности в экономике АПК все более весомое воздействие на воспроизводственный процесс оказывают научные знания и навыки, патенты и лицензии, т.е. объекты, не имеющие натурально-вещественной формы.

Эволюция инновационной деятельности в развитых странах происходит значительно быстрее, так как источниками эволюции здесь являются накопленные человечеством новые знания и навыки, которые приводят к изменениям в ценностных ориентациях сельскохозяйственного предприятия. Создавая, внедряя и продвигая радикальные новшества, определяющие технологический прогресс, инновационный процесс укрепляет и расширяет свое влияние во все отрасли АПК. По мере развития инновационной направленности в экономике российского АПК наблюдается усиление технико-технологической осуществимости научных идей и возрастание экономической целесообразности нововведений.

В результате внедрения радикальных эволюционных новшеств возникает и новый тип сельскохозяйственного производства, новая структура инвестиций и новый тип рыночного поведения предприятий АПК. Все эти факторы становятся объектами инновационного процесса.

При создании новой технологии или продукта следует использовать понятие жизненного цикла, который определяет последовательность прохождения

Рис. 1 – Классификация инноваций и инновационных процессов

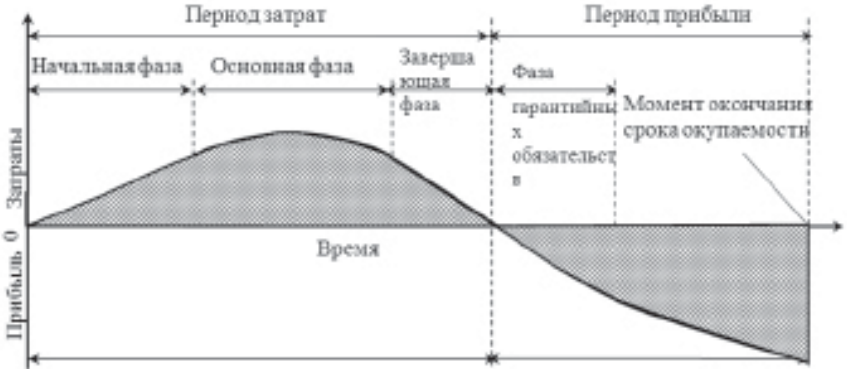


Рис. 2 – Жизненный цикл проекта, завершение которого совпадает со сроком его окупаемости

этапов его развития от момента новой идеи до момента экономической целесообразности поддержания на рынке морально устаревшего оборудования и техники без изменения принципа ее работы.

«Жизненный цикл» представляет собой отрезок времени, который включает в себя появление идеи, выполнение поисковых и прикладных исследований, разработку конструкторской и технологической документации, освоение и применение нового научно-технического или технологического решения и завершается моментом полной окупаемости. Таким образом, жизненный цикл нового проекта как динамическая модель описывает различные фазы его развития.

На рисунке 2 представлена типичная зависимость «время – интенсивность инвестиций», характеризующая, по мнению ученых, динамику процесса развития проекта по фазам жизненного цикла. Ученым удалось найти некоторое единство мнений по декомпозиции жизненного цикла на фазы выполнения инновационного продукта, к которым относятся проведение научно-исследовательских (НИР), опытно-конструкторских (ОКР) и проектно-технологических работ,

Рис. 3 – Жизненный цикл инновационного проекта в АПК

освоение и поступление на рынок. При этом учитывалось, что обобщающей характеристикой проектов является интенсивность затрат (инвестиций) на различных фазах жизненного цикла проекта.

Исследования зарубежных и отечественных ученых позволили качественно описать структуру жизненного цикла проекта, которая включает четыре фазы жизненного цикла проекта – начальную, основную, завершающую фазы и фазу гарантийных обязательств.

Начальная фаза предусматривает проведение мониторинга, определение проекта, разработку концепции, выработку и оценку альтернатив, утверждение концепции. Эта фаза не требует больших затрат, но является весьма важным этапом формирования стратегии развития проекта.

Основная фаза характеризуется освоением значительного объема инвестиций, обеспечивающего выполнение комплекса работ по реализации проекта, связанного с проведением НИР, ОКР и технологической подготовки производства. Завершающая фаза характеризуется достижением конечной цели проекта – организацией нового производства. Фаза гарантийных обязательств характеризуется организацией внедрения в производство данного проекта. Здесь выявляются отклонения параметров проекта от утвержденных и принятых технических условий (ТУ) или ГОСТ, исправляются недоработки, что требует определенных денежных затрат.

За окончание жизненного цикла проекта принимается момент завершения окупаемости всех затрат, связанных с его реализацией, однако в рассматриваемой литературе не приводятся методы количественной оценки затрат времени и затрат каждой фазы жизненного цикла проекта, что не позволяет эффективно использовать предложенную модель. В трудах Г. Я. Гольдштейна при анализе жизненного цикла изделия появляется разделение точки перехода через ось абсцисс кривой динамики расхода инвестиций и начала получения прибыли от реализации изделия. Автор признает, что на стадии освоения производства необходимы инвестиции, которые нужны для выполнения гарантийных обязательств, и дает качественное описание этого процесса.

Как показали проведенные исследования, существует необходимость уточнения некоторых положений по количеству фаз и определению жизненного цикла проекта. Прежде всего, в соответствии с формулировкой жизненного цикла проекта окончание проекта фиксируется моментом завершения окупаемости всех затрат. Работы, предусмотренные начальной фазой в отраслях АПК, осуществляются на стадии проведения поисковых и прикладных научно-исследовательских работ, следовательно, это фаза должна формулироваться как «фаза научно-исследовательских работ». Основная фаза должна включать в себя две фазы: опытно-конструкторских разработок и технологической подготовки производства. С нашей точки зрения, такое разделение позволит более качественно оценить затраты на проведение работ в каждой фазе реализации проекта. Специфика инновационного проекта в АПК заключается в том, что точка перехода через ось абсцисс от периода затрат к периоду прибыли при условии равенства нулю затрат и прибыли не имеет смысла и в реальной жизни не существует. Поэтому следует обратить внимание на несколько другое представление жизненного цикла проекта, завершение которого совпадает со сроком его окупаемости.

Процесс роста прибыли предприятия в зависимости от срока насыщения рынка инновационной продукции описывается выражением (кривая 1), где Эп – эффективность инновации. На рисунке 3 представлен процесс, который носит идеальный характер, где освоение инновационного проекта совпадает со временем завершения работ по созданию документации и подготовки производства.

Реально происходит запаздывание Тз процесса организации серийного производства, что сказывается на увеличении упущенной выгоды в результате устаревания инновационного проекта. В этом случае на оси абсцисс от начала координат откладывается значение времени запаздывания Тз и из этой точки начинается построение кривой 2, описывающей динамику роста прибыли предприятия с учетом

морального старения проекта по зависимости: при Тоб < Тсл , где Тсл и Тоб – соответственно сроки службы и обновления инновации, год.

В соответствии с прогнозом развития рынка по отношению к экономически обоснованному моменту сменяемости инновационной продукции предприятие не может обеспечить насыщение рынка этой продукцией при наличии имеющихся ограничений по ресурсам (производственным, финансовым, людским и т.д.), рассчитанных на среднегодовой серийный выпуск продукции при своевременной реализации проекта.

Следовательно, можно сделать вывод, что проекты, освоение которых задерживается на три-пять лет, в структуре прибыли имеют большую составляющую упущенной выгоды АП и малоэффективны для предприятия. Между отображениями жизненного цикла проекта на рисунках 2 и 3 имеются определенные отличия: интенсивность роста затрат на реализацию проекта возрастает к моменту завершения организации освоения производством инновационного проекта в случае, если процесс его реализации не прерывается.

В то же время, процесс инвестирования проекта не прекращается после организации освоения производством инновационного проекта, но интенсивность затрат в фазе резко падает. Объем затрат необходим для устранения выявленных недостатков при незначительном росте прибыли. Кроме того, рост прибыли от реализации инновационного проекта, включая точку полной окупаемости инвестиций, осуществляется по S-образной кривой (рисунок 3), а не по синусоиде (рисунок 2).

Предложенные уточнения позволяют полнее увязать процесс развития инновационного проекта с его графическим описанием, что обеспечит повышение качества реализации и управления проектом.

Первичным этапом нововведения является творческий акт создания идеи, имеющей вероятностный характер. За этапом рождения идеи следует этап изобретения или разработки предметной формы новшества, т.е. придания идее материальной формы. Следующим этапом является нововведение, состоящее в материализации идеи, информации, заложенной в научных исследованиях и конструкторских разработках. Этап нововведения состоит из первичного акта внедрения единичного новшества с его последующим повторением.

Именно на стадии создания образцов новшеств важно иметь информацию о конкурирующих направлениях научных исследований опытных конструкторских работ, зарубежных образцах аналогичных новинок, наличии спроса, технической и технологической осуществимости и экономической целесообразности. На данном этапе инновационной деятельности критерием выбора служат технологическая осуществимость и экономическая эффективность.

Содержание научно-технического этапа составляют научные исследования, опытно-конструкторские разработки, лабораторные и технологические испытания новых образцов, пусконаладочные работы, техническая помощь, консультации и авторский надзор за нововведениями. Следующий этап посвящен освоению новой технологии в производстве.

Производственный этап создания новшества составляют: инвестиционные мероприятия, связанные с организацией производства новой продукции или применением новой технологии, приобретением и монтажом нового оборудования; переквалификация, подбор и обучение персонала; выпуск опытных партий продукции, серийное, а затем массовое производство новой продукции; расширение масштабов производства и диффузии новшества; выход новшества на рынок и его коммерциализация.

Исследованием установлено, что инновации в целом как новое качество современной цивилизации являются общемировой тенденцией развития научно-технического прогресса. Стратегия социально-экономического развития российского АПК должна базироваться на инновационном характере его экономического развития. Преимущественное, комплексное использование системных научно-технических инноваций в качестве основных факторов обеспечения устойчивости транзитивных преобразований характеризует инновационный тип развития всей экономической системы.

Итак, решение проблем, стоящих перед аграрным сектором страны в условиях информационной и технологической трансформации, технического перевооружения, требует существенного пересмотра системы инновационной политики, а также уточнения механизма реализации приоритетных направлений инноваций.

Список использованной литературы:

1. Богомолова И. П. Многофункциональное развитие перерабатывающих предприятий как части АПК: теория и практика / И. П. Богомолова, И. Н. Василенко, В. Н. Пахомов. – Воронеж: ЦНТИ. – 2011. – 192 с.

2. Богомолова И. П. Управление рисками инновационно-инвестиционной деятельности предприятий комбикормовой промышленности / И. П. Богомолова, С. Н. Нечаева, И. Н. Василенко. – Воронеж: «ИСТОКИ». – 2009. – 174 с.

3. Шульгина Л. В. Управление развитием инновационной системы региона на основе институциональных инструментов / Л. В. Шульгина, Л. Н. Лисовцева, О. Ю. Бочарникова – Воронеж: АОНО ВПО ИММиФ. – 2010. – 204 с.

4. Журавлев Ю. В. Управление инновационными изменениями / Ю. В. Журавлев, Е. Л. Смольянова, А. Н. Лазарев – Воронеж: ВГТА. – 2010. – 176 с.

Bibliographic references:

1. Bogomolova I. P. Multipurpose development of the processing enterprises as parts of agrarian and industrial complex: theory and practice / I. P. Bogomolova, I. N. Vasilenko, V. N. Pakhomov. – Voronezh: CNTI. – 2011. – 192 p.

2. Bogomolova I. P. Risk management of innovative and investment activity of the enterprises formula-feed industry / I. P. Bogomolova, S. N. Nechaev, I. N. Vasilenko. – Voronezh: «Istoki». – 2009. – 174 p.

3. Shulgina L. V. Management of development of innovative system of the region on the basis of institutional tools / L. V. Shulgina, L. N. Lisovtseva, O. Yu. Bocharnikova – Voronezh: AONO VPO IMMIF. – 2010. – 204 p.

4. Zhuravlev Yu. V. Management of innovative changes / Y. V. Zhuravlyov, E. L. Smolyanova, A. N. Lazarev – Voronezh: VGTA. – 2010. – 176 p.

УДК 338.45.01

А. Н. Борисов, А. С. Ефимьев*

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ ПОЖАРОТУШЕНИЯ КАК ФАКТОРА ЕГО РАЗВИТИЯ

(Воронежский государственный архитектурно–строительный университет, Россия)

Ключевые слова: бизнес, рынок, конкуренция, монополия, рынок средств пожаротушения, инновации, факторы развития.

Аннотация: В данной статье рассматриваются факторы рынка средств пожаротушения. Рынок средств пожаротушения представляет собой рынок, на который осуществляются поставки конечной продукции. Главными факторами, определяющими развитие рынка средств пожаротушения, являются политический и экономический. Политика государства и частного бизнеса настроена на модернизацию производства на всех хозяйствующих субъектах. Вследствие этого в данный период времени выделяются немалые средства на усовершенствование средств пожаротушения действующих производств. Поэтому третьим фактором развития рынка средств пожаротушения является потребность внедрения инноваций.

Key words: business, market, competition, monopoly, market fire-fighting equipment, innovation, development factors.

Abstract: This article discusses the factors of the market of fire extinguishers. The market fire-fighting equipment is a market in which products deliver the final product. The main factors determining the development of the market of fire extinguishers, are the political and economic. The policy of the state and the private sector is set to modernize the production in all economic entities. As a consequence, in a given period of time allocated considerable funds to improve fire-fighting equipment of existing facilities. Therefore, the third factor in the development of the market fire-fighting equipment is the need of innovation.

Рынок средств пожаротушения представляет собой рынок, на который осуществляются поставки конечной продукции. На сегодняшний день российский рынок средств пожаротушения является стабильным и характеризуется четкой тенденцией к росту. Так, например, ежегодно различные государственные структуры тратят не менее 28 млрд руб. на приобретение средств пожаротушения. Потребности одного только Министерства чрезвычайных ситуаций Российской Федерации в пожарно-технической продукции и средствах пожаротушения эксперты оценивают в 20 млрд руб.

Следует отметить, что рынок средств пожаротушения является одним из сегментов рынка технических средств безопасности в целом, на котором выделяют пять основных сегментов:

а) охранная и пожарная сигнализация;

б) охранное телевидение (CCTV);

* **БОРИСОВ Алексей Николаевич – к.т.н., д.э.н., директор СРО НП «ВГАСУ–Строй»**
ЕФИМЬЕВ Алексей Сергеевич – аспирант Воронежского ГАСУ
Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

в) системы контроля и управления доступом (СКУД);

г) системы пожаротушения;

д) системы охраны периметра.

Особенностями развития рынка средств пожаротушения являются:

а) широкий спектр потребителей средств пожаротушения, к которым (потребителям) относятся: государственные ведомства, которые осуществляют закупки средств пожаротушения; потребители в сфере нефтегазовой промышленности; потребители в сфере транспорта; потребители в сфере энергетики; развитие на мировом рынке крупных корпораций, занимающихся высотным строительством.

Каждая из вышеперечисленных групп потребителей играет свою роль в поддержке и развитии рынка. Так, например, исторически основу российской экономики всегда составлял сырьевой сегмент. Добыча и переработка природных ресурсов по-прежнему остаются одними из приоритетных направлений развития отечественной экономики. Поэтому успехи именно в энергетической отрасли будут являться основной причиной положительных изменений в российской экономике в целом и расширения спроса на средства пожаротушения в частности. Это связано в первую очередь с развитием нефтегазовой промышленности, техническим перевооружением систем пожарной безопасности таких компаний, как «Газпром», «ЛУКОЙЛ» и т.д. Кроме того, строительство и ввод в эксплуатацию новых объектов недвижимости также определяет спрос на противопожарные системы и средства пожаротушения. С другой стороны, государственная политика в сфере безопасности, в частности утверждение и финансирование комплексной программы обеспечения безопасности населения на транспорте, сыграет значительную роль в формировании рынка средств пожаротушения в 2011–2013 гг.

б) постоянная потребность в продукции, которая объясняется тем, что организация систем сигнализации и пожаротушения необходима каждому зданию и закреплена законодательно;

в) большая конкуренция на рынке;

г) высокая сегментация рынка;

д) постоянно меняющееся законодательство, которое является причиной сегментации рынка. Развитие рынка средств пожарной безопасности во многом определяется действующей нормативной базой в области пожарной безопасности [3].

Рассмотрим историю развития российского рынка средств пожаротушения. Самые первые крупные компании на данном рынке появились на постсоветском рынке в начале 90-х гг. На тот период рынок был монополизирован, основным игроком было «Добровольное пожарное общество». Развитие конкуренции как основы рынка началось с появления в 1994 году компании «Брандис», которая специализировалась на продаже огнетушителей.

Период с 2005 по 2008 г. был ознаменован небывалым толчком для развития этого специфического рынка. Экономический рост, преимущества особых экономических зон, зарубежные инвестиции спровоцировали активное строительство гражданских и промышленных объектов, нуждающихся в обязательном устройстве систем противопожарной безопасности. В итоге рынок средств пожаротушения развивался вслед за развитием строительного рынка и вслед за ним же потерпел неудачу в период мирового финансового и экономического кризиса, поскольку возросли таможенные пошлины на экспортируемое оборудование, заморозились крупные стройки. Поскольку сегодня новых строящихся объектов недвижимости практически нет, так как достраивается начатое еще до начала кризиса, то основной доход на рынке средств пожаротушения получается от постоянного обслуживания текущих объектов. Свое негативное влияние оказал не только кризис, но и постоянное желание хозяйствующих субъектов минимизировать расходы именно на обеспечение здания средствами противопожарной безопасности.

Одной из наиболее значимых тенденций развития рынка является диверсификация видов средств пожаротушения. Комплекс услуг, обеспечивающих пожарную безопасность, включает в себя:

– разработку инженерно-технических мероприятий (монтаж и обслуживание систем противопожарной безопасности);

– проектирование и установку автоматических систем водного и порошкового пожаротушения;

– трубо-печные работы;

– огнезащитную обработку;

– зарядку огнетушителей;

– реализацию первичных средств пожаротушения;

– обслуживание и монтаж охранно-пожарных сигнализаций [1];

– развитие аутсорсинга услуг по обеспечению пожарной безопасности, так называемая независимая оценка пожарного риска или пожарный аудит – это альтернатива проверке объекта пожарной инспекцией, только без наложения штрафов и приостановки деятельности помещений [2].

Сегодня на рынке все меньше и меньше специализированных предприятий, поскольку многие компании, даже не имевшие отношения к этому рынку, стремятся включить в перечень своих товаров средства пожаротушения. В итоге они не отвечают ни требованиям законодательства, ни современным потребностям рынка. Кроме того, фирмы на рынке средств пожаротушения стремятся охватить все большее число сегментов, подчас даже не оценив полностью свои возможности, поскольку для высокопрофессиональной проектировки и монтажа средств пожаротушения необходима качественная установка систем, которая предназначена

для обеспечения безопасности людей и имущества. Для этого необходимо выбирать и устанавливать адекватную для объекта систему противопожарной защиты, предполагающую оценку реальной пожарной опасности, соотнесение ее с требованиями противопожарных норм, выявление технологических ограничений объекта, расчет экономической целесообразности системы, разработку проектно-сметной документации, проведение установки.

Очевидно, что сегодня конкуренция на рынке средств пожаротушения очень велика. Насчитывается более 200 крупных, средних и мелких компаний, которые продают простые, дешевые, не самые эффективные и не самые надежные системы обеспечения пожаротушения. Очевидно, что главная цель заказчиков – сдать объект пожарной инспекции. Поэтому при выборе той или иной системы пожарной безопасности заказчик руководствуется в первую очередь ценой. Но хорошее, качественное оборудование пожаротушения просто не может стоить дешево. Рассмотрим факторы, влияющие на развитие рынка средств пожаротушения [4].

Главными факторами, определяющими развитие рынка средств пожаротушения, являются политический и экономический. Политика государства и частного бизнеса настроена на модернизацию производства на всех хозяйствующих субъектах. Вследствие этого в данный период времени выделяются немалые средства на усовершенствование средств пожаротушения действующих производств. Поэтому третьим фактором развития рынка средств пожаротушения является потребность внедрения инноваций. Как правило, применяемые в нашей стране средства пожаротушения, используемые в системах автоматического пожаротушения, можно разделить на следующие виды:

– газовые, использующие различные не поддерживающие горение газы, такие как CO_2, аргон, азот, фреоны;

– водяные;

– пенные и водопенные (вода с различными пенообразователями);

– порошковые (порошки специального химического состава);

– аэрозольные, создающие аэрозоли твердых веществ, которые от порошковых отличаются тем, что частицы вещества, обеспечивающие пожаротушение имеют существенно меньшие размеры, что и обеспечивает возможность создания аэрозольного облака.

Особенно инновационные разработки средств пожаротушения представляются актуальными на современном этапе развития техники, когда все более широкое внедрение получают комплексные интеллектуальные системы управления инженерными сетями хозяйствующих субъектов в целом.

Внедрение инноваций среди средств пожаротушения должно отвечать следующим требованиям:

– обеспечение безопасности людей на защищаемом объекте;

– минимизация ущерба при тушении пожара материальным ценностям, находящимся в защищаемом помещении;

– обеспечение сохранности целостности ограждающих конструкций защищаемого помещения и предотвращение распространения пожара за его пределы.

Инновационные разработки на рынке средств пожаротушения позволяют создавать достаточно эффективные и надежные системы пожарной безопасности. При этом основным требованием к инновационным средствам пожаротушения является обеспечение автоматической подачи огнетушащих веществ в защищаемое помещение или зону с целью локализации пожара до прибытия оперативных средств пожаротушения и/или (что предпочтительно) полная ликвидация пожара.

Помимо таких составляющих процесса пожаротушения, как тип автоматической установки пожаротушения, способ тушения, вид огнетушащих средств, тип оборудования установок пожарной сигнализации, которые определяются организацией-проектировщиком в зависимости от технологических, конструктивных и объемно-планировочных особенностей защищаемых объектов с учетом требований действующих нормативно-технических документов, при выборе средства пожаротушения необходимо учитывать следующие параметры:

1. Категорию объекта по пожарной опасности.

2. Физико-химические свойства и показатели пожарной опасности пожарной нагрузки на объекте.

3. Физико-химические и огнетушащие свойства огнетушащих веществ, возможности и условия их применения.

4. Конструктивные и объемно-планировочные характеристики защищаемых зданий, помещений и сооружений.

5. Стоимость обращающихся материальных ценностей.

6. Особенности технологических процессов на хозяйствующем субъекте.

Следует отметить, что за последние годы на рынке средств пожаротушения значительно возрос удельный вес инновационной продукции, среди которых выделяются адресные, адресно-аналоговые и интеллектуальные устройства, способные гораздо эффективнее выполнять задачи, стоящие перед системами пожарной автоматики, по сравнению с традиционными средствами.

Применение инновационных средств пожаротушения дает следующие преимущества:

1. Возможность отследить динамику развития возгораний, что, во-первых, позволяет обнаружить пожар на начальной стадии его развития, а во-вторых, использование адресных приборов обе-

спечивает возможность однозначного определения места возникновения возгораний.

2. Использование устройств на основе микропроцессорной техники и компьютерных технологий, имеющих «гибкую» структуру, «гибкое» управление алгоритмом работы, дает возможность значительно снизить аппаратурную избыточность систем пожарной сигнализации путем их конфигурирования и настройки под нужды конкретного объекта.

Очевидно, что наличие многообразия условий применения автоматических средств обнаружения пожара и пожаротушения, а также необходимость оптимизации принимаемых решений по противопожарной защите различных объектов обусловливает необходимость научных исследований в этой области и разработки инновационных продуктов. Кроме того, в настоящее время имеется острая необходимость в совершенствовании имеющихся и разработке принципиально новых способов обнаружения и борьбы с пожарами, в том числе с использованием дистанционно-управляемых и интеллектуальных систем, так называемых пожарных и аварийно-спасательных роботов [5].

На сегодняшний день на рынке средств пожаротушения представлен достаточно большой выбор продукции. Наряду с распространенными традиционными средствами пожаротушения появляются высокоэффективные инновационные разработки. Примерами таких новых средств являются:

– тонкораспыленная вода (обедненная кислородом до уровня 12 %);

– экологически чистые газовые и комбинированные составы;

– стационарные робототехнические (роботизированные) комплексы.

Последняя разработка является одной из наиболее перспективных, особенно если вопрос касается обеспечения пожарной безопасности объектов большой протяженности. К таким объектам относятся: авиационные ангары, выставочные комплексы, большие пролетные цеха и машинные залы и т.п. Особенностью этих объектов является то, что они характеризуются, прежде всего, повышенной опасностью, обусловленной опасностью поражения радиацией, токсичными веществами и взрывным воздействием.

При этом необходимо создавать не только стационарные роботизированные комплексы обнаружения и тушения пожаров с помощью дистанционно-управляемых водопенных мониторов, но и мобильные роботизированные комплексы для проведения аварийно-спасательных работ и пожаротушения в зонах особого риска. Кроме того, в настоящее время на рынке средств пожаротушения возникает потребность в создании так называемых мобильно роботизированных групп, включающих в себя наземные и авиационные средства разведки и управления для проведения аварийно-спасательных операций с помощью наземных роботизированных мобильных комплексов.

Для их внедрения необходимо проводить дополнительные исследования, определенные научные проработки и подготовки нормативно-технической базы.

Решение этой задачи возможно только в результате глубоких и всесторонних исследований, выполняемых специализированными коллективами, обладающими высоким научно-техническим потенциалом.

Основными задачами, стоящими перед ними, являются:

– исследования в области разработки и внедрения современных систем обнаружения пожара и управления системами пожаротушения и эвакуации людей;

– разработка современных технических решений автоматических и стационарных установок пожаротушения различного класса и назначения;

– создание новых высокоэффективных средств водопенного пожаротушения, таких как тонкораспыленная вода, пленкообразующие пенообразователи различной природы, газового и газоаэрозольного пожаротоушения, огнетушащие порошки;

– отработка новых способов подачи огнетушащих веществ и тактики их использования [9].

Инновационные разработки появляются на рынке средств пожаротушения не так часто. Объясняется это тем, что новые решения для пожаротушения являются дорогостоящими вследствие больших финансовых затрат на их проектирование, разработку, производство и внедрение [8].

Среди последних новинок в спектре продуктов, предназначенных для пожаротушения выделяются следующие:

а) плоский огнетушитель;

б) огнегасящие покрытия для защиты от возгорания кабельных каналов;

в) микротушители;

г) компактные установки пожаротушения, в которых в качестве огнетушащего вещества применяется последняя разработка на рынке газового пожаротушения (3M™No-vec™1230). Во-первых, это очень эффективное вещество и при этом абсолютно безопасное для защищаемого оборудования, людей и окружающей среды. Во-вторых, иногда возникают задачи оснастить автоматической установкой газового пожаротушения не помещение, а отдельно стоящий шкаф, например, с телекоммуникационным оборудованием;

д) моноблочные станции для систем водяного пожаротушения (спринклерного, дренчерного); а также для установок противопожарного водопровода. Станция представляет собой моноблок вместе с автоматикой и насосами на одной раме. Отличается станция тем, что очень удобна для монтажа на объ-

ектах, выгодно отличается по цене по сравнению с конкурентами, которые используют импортное оборудование. Кроме того в качестве основного материала в них используется термопластик, который приходит на смену устаревшим, сложным в установке и эксплуатации металлическим системам. Преимуществ у систем трубопроводов из ХПВХ (хлорированного поливинил-хлорида) масса:

– небольшой вес;
– простота и рекордные сроки монтажа;
– широкий ассортимент труб и фасонных деталей;
– практически любая область применения;
– высокая химическая стойкость, отличные противопожарные качества;
– стабильная цена;
– надежность и долговечность;

е) порошковое пожаротушение предлагает беспроводную автоматическую систему порошкового пожаротушения, сигнализации и оповещения. Для тушения пожара в установке используются модули порошкового пожаротушения импульсного действия или другие модули пожаротушения.

Подводя итог, можно отметить тенденцию рынка средств пожаротушения к производству компактных, небольших, но имеющих большой коэффициент эффективности установок пожаротушения. При этом они должны быть безопасными для людей, объекта, а также оснащены искусственным интеллектом. Особое внимание уделяется программному обеспечению, которое помогает проектировщикам сделать более точный и быстрый расчет установки. Плюс ко всему вышесказанному, открываются новые области применения установок пожаротушения (шкафы с оборудованием, кухни и т.д.) [7].

Очевидно, что любые изменения, происходящие на рынке средств пожаротушения, в первую очередь обусловлены тенденциями в мировой экономике. Экономический кризис 2008-2010 гг. существенно снизил объемы продаж средств пожаротушения в мире, согласно отчетам известной консалтинговой компании IMS 2009 г. на 3 %, однако его восстановление на прежний уровень (2008 г.) прогнозируется не ранее чем в 2012 г.

Российский рынок средств пожаротушения демонстрирует стабильные темпы роста, при этом участники рынка предлагают все более сложное и высококачественное оборудование по конкурентным ценам. Повышение качества наряду с правительственными стратегиями диверсификации экономики и впечатляющим ростом промышленного сектора послужило поддержкой предпринятых на внутреннем рынке усилий по преодолению последствий недавнего экономического кризиса на строительном рынке.

По данным последних исследований консалтинговой компании Frost & Sullivan, объем российского рынка систем пожарной сигнализации и систем пожаротушения в 2009 году составил 156,3 млн евро, а к 2015 г., по прогнозам, достигнет 229,9 млн евро. Если рынок систем пожарной сигнализации является вполне сформированным и насыщенным, то рынок средств пожаротушения начал наращивать темпы в 2011 г. благодаря восстановлению строительного сектора и существенному промышленному росту. Положительный прогноз развития отечественного рынка средств пожаротушения возможен только при благоприятном инвестиционном климате, который должен помочь рынку средств пожаротушения вернуться к росту на уровне 10-15 %. При условии продолжения политики правительства, предполагающей намерения модернизировать нормы пожарной безопасности, увеличение спроса, доходов и конкуренции будут наблюдаться как на рынке средств пожаротушения, так и на рынке систем пожарной сигнализации.

По оценкам той же консалтинговой компании, среднегодовой темп роста рынка систем пожарообнаружения составит 4 %, а рынок средств пожаротушения будет расти в среднем на 10 % в год. Это объясняется неопределенностью, связанной с принятием законов в сфере противопожарного страхования, а также общим восстановлением российской экономики и отраслей, от которых зависит развитие рынка средств пожаротушения. Произведенные в России средства пожаротушения занимают доминирующее положение на региональных рынках в силу их низкой стоимости, тогда как более дорогое и передовое оборудование иностранного производства продается в городах с более высоким уровнем жизни.

Иностранные компании-производители средств пожаротушения не имеют опыта ведения бизнеса в России и предлагают более дорогие, хотя и более передовые технологии. Поэтому они не выдерживают конкуренции с отечественными производителями.

Существенным негативным фактором развития рынка средств пожаротушения является давление над ним устаревшей законодательной базы, коррупции и неблагоприятной среды для ведения бизнеса иностранными компаниями. Дополнительным тормозом для вхождения иностранных производителей средств пожаротушения на российский рынок являются сложности процедур сертифицирования, а также то, что правительство явно отдает предпочтение российским компаниям.

Иностранные компании, которые хотят вести бизнес в России, должны вооружиться достаточными средствами, надежными технологиями и крепкими партнерскими связями с местными игроками рынка средств пожаротушения. Несмотря на зависимость от колебаний валютных курсов, политического и делового климата и состояния отечественного строительного сектора, они испытают значительный рост благодаря огромному потенциалу этого рынка [6].

Список использованной литературы:

1. Алгоритм Безопасности. – № 4. – [2006]. – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.stroyint.ru/polezinfo/monitoring/index.php?ELEMENT_ID=2681.
2. Надежная защита. Пожарный аудит – это выгодно и просто. – [Электронный ресурс] – [2012]. – URL: http://tp63.info/?p=1309.
3. Рынок средств противопожарной безопасности: новеньких не ждут [Электронный ресурс]. – [2012]. – URL: http://www.stroyint.ru/polezinfo/monitoring/index.php?ELEMENT_ID=2681.
4. Симачев Ю. В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий / Ю. В. Симачев // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – № 3. – С. 328-347.
5. Тычинский А. В. Методы и инструментарий стратегического управления инновационной деятельностью крупных (глобальных) компаний. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт [Электронный ресурс] / А. В. Тычинский. – Таганрог: ТРТУ. – [2006]. – URL: http://www.aup.ru/books/m87/3_3.htm.
6. [Электронный ресурс]. – [2012]. – URL: http://www.frost.com.
7. [Электронный ресурс]. – [2012]. – URL: http://www.secuteck.ru/articles2/kompleks_sys_sec/how_check_accum.
8. [Электронный ресурс]. – [2012]. – URL: http://www.secuteck.ru/articles2/Preview/yvajaemie-chitateli-kataloga-pojarnaya-bezopasnost2011.
9. [Электронный ресурс]. – [2012]. – URL: http://www.algoritm.org/arch/arch.php?id=22&a=227.

Bibliographic references:

1. Algorithm of Safety. – № 4. – [2006]. – [Electronic resource]. – URL: http://www.stroyint.ru/polezinfo/monitoring/index.php?ELEMENT_ID=2681.
2. Reliable protection. Fire audit it is favorably simple. – [Electronic resource] – [2012]. – URL: http://tp63.info/?p=1309.
3. Market of means of fire-prevention safety: for newcomers don't wait [An electronic resource]. – [2012]. – URL: http://www.stroyint.ru/polezinfo/monitoring/index.php?ELEMENT_ID=2681.
4. Simachev Yu. V. Directions and factors of reforming of the industrial enterprises / Yu. V. Simachev // Economic magazine HSE. – 2001. – № 3. – P. 328-347.
5. Tychinsky A. V. Method and tools of strategic management of innovative activity of the large (global) companies. Management of innovative activity of the companies: modern approaches, algorithms, experience [Electronic resource] / A. V. Tychinsky. – Taganrog: TRTU. – [2006]. – URL: http://www.aup.ru/books/m87/3_3.htm.
6. [Electronic resource]. – [2012]. – URL: http://www.frost.com.
7. [Electronic resource]. – [2012]. – URL: http://www.secuteck.ru/articles2/kompleks_sys_sec/how_check_accum.
8. [Electronic resource]. – [2012]. – URL: http://www.secuteck.ru/articles2/Preview/yvajaemie-chitateli-kataloga-pojarnaya-bezopasnost2011.
9. [Electronic resource]. – [2012]. – URL: http://www.algoritm.org/arch/arch.php?id=22&a=227.

РАЗДЕЛ 4: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК 69.003 – 625.7

В. В. Гасилов, М. А. Карпович, Дао Тунг Бать*

МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

(Воронежский государственный архитектурно–строительный университет, Россия)

Ключевые слова: подрядные торги, конкурсы, экономико-математическое моделирование.

Аннотация: При выборе победителя конкурсов предложено проводить прогноз изменения финансово-экономического состояния его участников. Целью прогнозирования является оценка устойчивой, рентабельной работы предприятия на весь период реализации инвестиционного проекта. Предложена экономико-математическая модель, позволяющая определить победителя конкурса по критерию минимальной цены.

Key words: Contractors bidding contests, economic and mathematical modeling.

Abstract: When choosing the winner of contests offered to carry out the changes forecast of financial and economic condition of its members. The aim offorecasting is to estimate a sustainable, profitable business enterprise for the entire period of the investment project. An economic-mathematical model to determine the winner by a minimum price.

В мировой практике подрядные торги проводятся в форме конкурса или аукциона. Применительно к действующему законодательству в СРВ основной формой проведения подрядных торгов является конкурс, поскольку он обеспечивает на многокритериальной основе возможность оценить заявки претендентов и прогнозировать успешное завершение инвестиционного проекта с запланированными показателями его эффективности.

Российское законодательство в процессе его трансформации перешло от преобладающей формы проведения торгов в виде конкурса к аукциону. Основанием для таких изменений послужила непрозрачность конкурсных процедур и высокая коррупция в сфере государственных и муниципальных закупок. Проведение конкурсов в строительстве возможно в исключительных случаях и регламентируется Правительством РФ. Постановлением Правительства РФ от 10 сентября 2009 г. № 722 утверждены «Правила оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд».

1. Правилами установлено, что оценка заявок осуществляется с использованием следующих критериев оценки заявок:

а) цена контракта;

б) функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара;

в) качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг;

г) расходы на эксплуатацию товара;

д) расходы на техническое обслуживание товара;

е) сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;

ж) срок предоставления гарантии качества товара, работ, услуг;

з) объем предоставления гарантий качества товара, работ, услуг.

Для оценки заявки и определения победителя осуществляется расчет итогового рейтинга по каждой заявке. Итоговый рейтинг заявки рассчитывается путем сложения рейтингов по каждому критерию оценки заявки, установленному в конкурсной документации, умноженных на их значимость.

Статья 38 Федерального закона ФЗ–94 определяет, что «кон-

*** ГАСИЛОВ Валентин Васильевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономики и основ предпринимательства» Воронежского ГАСУ**
КАРПОВИЧ Мирон Абрамович – к.э.н., доцент кафедры «Экономики и основ предпринимательства» Воронежского ГАСУ
ДАО Тунг Бать – аспирант кафедры «Экономики и основ предпринимательства» Воронежского ГАСУ
Рецензент – САЛИКОВ Юрий Александрович – д.э.н., профессор кафедры «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ

курсная комиссия при оценке и сопоставлении заявок на участие в конкурсе вправе оценивать деловую репутацию участника конкурса, наличие у участника конкурса опыта выполнения работ, оказания услуг, наличие у него производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых ресурсов и иные показатели, необходимые для выполнения работ, оказания услуг, являющихся предметом контракта, в том числе квалификацию работников участника конкурса, в случае, если это установлено содержащимся в конкурсной документации порядком оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе» [1].

В России осуществляется совершенствование законодательства в сфере государственных закупок, предполагающее переход от ФЗ–94 к Федеральной Контрактной Системе (ФКС). В Государственную Думу внесены два альтернативных проекта ФКС, в которых конкурсный отбор поставщиков становится основным при проведении торгов на реализацию инвестиционных проектов в строительстве [2, 3].

Поскольку реализация крупных инвестиционных проектов предполагает сроки не менее 2-3 лет, а для контрактов жизненного цикла срок реализации может достигать 30 лет, при выборе победителя конкурса необходимо проводить оценку и прогноз изменения финансового состояния его участников. Основной целью этого анализа является оценка перспектив устойчивой, рентабельной работы предприятия на весь период реализации инвестиционного проекта. Информацию для такой оценки для предприятий, имеющих организационно-правовую форму «открытое акционерное общество» (ОАО), которые, как правило, принимают участие в масштабных проектах, можно получить из публичной статистической отчетности, являющейся для них обязательной. Такая оценка позволит прогнозировать динамику финансово-экономической деятельности предприятий и вероятность их банкротства за период деятельности, определяемый контрактом.

Метод балльно-экономической оценки предполагает осуществлять оценку предложений по количеству набранных баллов, при этом «предложенная цена предмета торгов» из стоимостной формы переводится в балльную. Победителем рекомендуется объявить претендента, предложение которого получило максимальное число баллов. В 2011 году в ФЗ-94 были введены поправки, регламентирующие порядок определения начальной цены контракта. Для установления начальной (максимальной) цены контракта источниками информации о ценах товаров, работ, услуг, являющихся предметом заказа, могут быть данные государственной статистической отчетности, официальный сайт, реестр контрактов, информация о ценах производителей, общедоступные результаты изучения рынка, исследования рынка, проведенные по инициативе заказчика [1]. Наиболее целесообразным является определение начальной цены на основе сметных расчетов. В дорожном строительстве на стадии обоснования инвестиций могут применяться укрупненные показатели стоимости, разработанные авторами для различных категорий автодорог, природно-климатических условий и других факторов, оказывающих влияние на удельную стоимость проектирования и строительства[4]. Балльная оценка заявок осуществляется по формуле 1.

$$Б_q = \sum_{j=1}^{n} B_j \cdot Б_j \qquad (1)$$

где B_j – коэффициент весомости j критерия, который устанавливается конкурсной комиссией исходя из условия $0 < Bj < 1$;

$Б_j$ – интегральный критерий (балл) по j оцениваемой заявке, определяемый по формуле 2.

$$Б_j = \frac{\sum_{k=1}^{n} Б_{jk}}{n} \qquad (2)$$

где $Б_{jk}$ – балл по j показателю, выставленный k экспертом;

n – число экспертов.

Некоторые оценки могут определяться не экспертным, а расчетным путем. Так, по формуле 3 может быть рассчитан балл по цене предмета торгов для j оцениваемой заявки:

$$Б_j = Д_ц \cdot \frac{C_{max}}{C_j} \qquad (3)$$

C_{max} – начальная (максимальная) цена предмета торгов;

$Д_ц$ – коэффициент весомости цены предмета торгов;

C_j – цена, предложенная в j оцениваемой заявке.

При оценке конкурентоспособности участника конкурса на реализацию инвестиционного проекта наряду с показателями финансового состояния учитываются показатели производственно-хозяйственной деятельности [5]:

– объем работ, товаров, услуг, соответствующих профилю проекта, за последние 3 года;

– число крупных проектов, реализованных за последние 3 года;

– наличие необходимой техники и технологии, «ноу-хау»;

– количество и размер предъявляемых исков о невыполнении гарантийных обязательств;

– количественный и качественный состав персонала предприятия, необходимого для участия в реализации проекта.

При размещении заказов на конкурсной основе весьма актуальной является задача разработки экономико-математических моделей определения его победителя. Сложность такой задачи заключается в том, что различные факторы, стоимостные, временные и безразмерные, необходимо привести к единому (балльному) показателю, а также в том, чтобы установить долю влияния каждого из учитываемых факторов на интегральную оценку.

Для решения такой задачи возможна разработка расчетно-экспертной системы по определению победителя конкурсов [6]. Победитель определяется на основе следующих данных, включаемых в заявку:

– предложенная цена контракта;

– срок выполнения работ;

– срок предоставления гарантии качества работ;

– деловая репутация (конкурентоспособность участника конкурса);

– опыт выполнения работ в данной сфере деятельности;

– обеспеченность квалифицированным персоналом, необходимым для выполнения работ в заявленные сроки;

– обеспеченность производственными мощностями, машинами, оборудованием, необходимыми для качественного выполнения работ в заявленные сроки.

Победителем конкурса рекомендуется объявить участника торгов, набравшего максимальное число баллов. При одинаковом количестве баллов у двух и более участников победителем рекомендуется объявить участника торгов, предложившего минимальную цену, поскольку этот критерий является обязательным, а остальные определяются решением конкурсной комиссии.

В реальных условиях имеется определенная взаимосвязь между предложенной ценой и сроком реализации проекта, между ценой и выделяемой для реализации проекта техникой, числом специалистов различной квалификации и другими показателями, включаемыми в заявку претендента. Такая связь может быть установлена методами статистического моделирования по результатам проведенных ранее торгов на аналогичные виды работ.

Для получения более объективных оценок заявок претендентов предлагается использовать оптимизационную модель определения победителя подрядных торгов, реализуемую с применением методов линейного программирования. Для построения экономико-математической модели сформулируем целевую функцию и систему налагаемых на нее ограничений. Поскольку при прочих равных условиях при оценке поданных заявок определяющим фактором является цена предложения, определим зависимость цены предложения от влияющих на нее факторов.

В этом случае целевая функция может быть сформулирована следующим образом: показатель цены для «идеальной» заявки, рассчитанной для гипотетического предприятия, участвующего в торгах, должен быть минимальным:

$$Ц = \sum_j (C_j \times X_j) \Rightarrow \min, \qquad (4)$$

где $Ц$ – интегральный стоимостной показатель для «идеальной» заявки;

C_j – значение j коэффициента регрессионного уравнения;

XJ – значение j оптимального параметра для «идеальной» заявки, определяемое в процессе решения оптимизационной задачи.

Ограничения, налагаемые на целевую функцию, имеют следующий вид:

1. Все искомые параметры модели находятся в заданном интервале их изменения:

$$X_{j\min} \le X_j \le X_{j\max} \qquad (5)$$

где – X_{jmin}, X_{jmax} – минимальное необходимое и максимально допустимое значение j параметра.

Соотношения между различными параметрами, включаемыми в модель оценки, должны находиться на заданном уровне:

$$\sum_j (a_{ij} \times X_j) \le B_i, \qquad (6)$$

где a_{ij} – коэффициенты матрицы ограничений;

B_i – правые части ограничений.

Практическая реализация модели может быть осуществлена следующим образом. На основе статистических данных о проведенных ранее торгах по проектам, имеющим близкие технико-экономические характеристики, например автодороги заданной технической категории, строящиеся или реконструируемые на территории региона, рассчитывается линейное регрессионное уравнение, устанавливающее взаимосвязь между предложенной ценой победителя подрядных торгов и параметрами, включенными в заявку победителем.

Поскольку в течение свыше десяти лет в Воронежской области проводились торги практически на все объекты с применением информационных технологий, создана репрезентативная выборка по различным видам проектов, осуществляемых в дорожном хозяйстве региона. Таким же образом устанавливаются статистические зависимости между различными параметрами, оцениваемыми при приведении подрядных торгов, и на их основе формируется система ограничений оптимизационной задачи.

При проведении торгов по конкретным проектам в модель вводятся его технико-экономические параметры: категория и протяженность автодороги, начальная (максимальная) цена, нормативный срок реализации проекта, условия финансирования, требуемый набор машинных и трудовых ресурсов.

Решением задачи линейного программирования определяется цена и другие параметры проекта для гипотетического предприятия с оптимальными для данного проекта характеристиками. При расчетах по реальным данным, представленным в заявках претендентов, определяется по методу наименьших квадратов суммарная величина отклонений реальной заявки от оптимальных параметров.

Заявка, сумма квадратов отклонений у которой является наименьшей, объявляется победителем конкурсного отбора, поскольку содержащиеся в ней

предложения в наибольшей степени приближаются к оптимальным параметрам для данного объекта. Таким образом, снижается влияние субъективизма при определении долей участия различных показателей, включаемых в балльную оценку, что позволяет более эффективно использовать средства инвесторов.

Полностью избежать влияния субъективных оценок на выбор победителя торгов не удается, поскольку субъективизм имеет место в той или иной степени в проектах, прошедших процедуру торгов и включенных в статистическую выборку. В дальнейшем, по мере накопления данных по торгам, проведенным с использованием предлагаемой оптимизационной модели, возможно повторное построение регрессионных уравнений на основе расширенной выборочной совокупности. Периодичность уточнения и корректировки модели, учитывая дискретность проведения торгов, рекомендуется осуществлять один раз в год.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон РФ от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] / Российская газета. – URL: http://www.rg.ru/2005/07/28/goszakaz.html.

2. Федеральный закон «О федеральной контрактной системе» (в редакции Минэкономразвития РФ) [Электронный ресурс] / URL: http://torg94.ru/.

3. Федеральный закон «О федеральной контрактной системе» (в редакции ФАС) [Электронный ресурс] / URL: http://torg94.ru/.

4. Гасилов В. В. Определение стартовой цены проектно-изыскательских работ на основе укрупненных показателей / В. В. Гасилов, С. С. Замчалова, Ю. Н. Галкина, М. А. Карпович // Сборник материалов международной конференции «Современные сложные системы управления», Воронеж, 2005. – С. 341-345.

5. Дорожкин В. Р. Подрядные торги / В. Р. Дорожкин, С. А. Баркалов, В. В. Гасилов. – Воронеж: ВГАСУ, 2003. – 310 с.

6. Гасилов В. В. Модели организации подрядных торгов с применением информационных технологий в сфере дорожного строительства / В. В. Гасилов, Е. Н. Москалев, М. А. Преображенский, М. Б. Кузьмин // Журнал «Конкурсные торги». – 2001. – № 2. – С. 25-28.

Bibliographic references:

1. The federal law of the Russian Federation from July 21, 2005 of № 94-FZ «About placement of orders for deliveries of the goods, works, rendering of services for the state and municipal needs» [Electronic resource] / Russian newspaper. – URL: http://www.rg.ru/2005/07/28/goszakaz.html.

2. The federal law «About federal contract system» (in edition of Ministry of Economic Development and Trade of the Russian Federation) [Electronic resource] / URL: http://torg94.ru/.

3. The federal law «About federal contract system» (in edition of FAS) [Electronic resource] / URL: http://torg94.ru/.

4. Gasilov V. V. Definition of the starting price of design and exploration work on the basis of the integrated indicators / V. V. Gasilov, S. S. Zamchalova, Y. N. Galkin, M. A. Karpovich // Collection of materials of the international conference «Modern difficult control systems», Voronezh, 2005. – P. 341-345.

5. Dorozhkin V. R. Contract auction / V. R. Dorozhkin, S. A. Barkalov, V. V. Gasilov. – Voronezh: VSUACE, 2003. – 310 p.

6. Gasilov V. V. Models of the organization of the contract auction with application of information technologies in the sphere of road construction / V. V. Gasilov, E. N. Moskalev, M. A. Preobrazhensky, M. B. Kuzmin // Magazine «Competitive auction». – 2001. – № 2. – P. 25-28.

УДК 657 (075.8)

А. А. Гущина, О. Е. Николаева *

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

(Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия)

Ключевые слова: финансово-экономическая служба, управленческий учет, оптимизация, организационные изменения, бухгалтерия.

Аннотация: В статье авторы определяют наличие высокопрофессиональной финансово-экономической службы в качестве одного из ключевых условий эффективности системы управленческого учета на предприятии и предлагают к рассмотрению три направления организационных изменений по повышению эффективности деятельности финансово-экономической службы с целью развития системы управленческого учета.

Key words: financial and economic department, finance service, management accounting system, optimization, organizational development, accounting department.

Abstract: In this article the author identifies the presence of a highly economic and financial services as one of the key terms of the effectiveness of management accounting system in the enterprise and offers for consideration three current directions to improve the efficiency of the financial and economic services for improving the management accounting system.

Одним из ключевых условий эффективности системы управленческого учета на предприятии является наличие высокопрофессиональной финансово-экономической службы. Можно сказать, в системе управления финансовая экономическая служба выступает оператором и исполнителем системы управленческого учета. И не удивительно, что формирование оптимальной структуры подразделения – финансово-экономической службы компании (далее – ФЭС) является важным этапом в рамках проекта по построению системы управленческого учета на предприятии.

В данной статье мы не станем останавливаться на доказательстве необходимости внедрения системы управленческого учета в систему управления компаниями. Вместо этого приведем следующее экспертное мнение: «Никто не заставляет компании заниматься управленческим учетом. Но если есть внутренняя потребность менеджмента в достоверной и объективной информации о работе компании, если руководство хочет принимать обоснованные управленческие решения, то выход один – внедрение системы управленческого учета» [1].

С течением времени при успешном развитии бизнеса в компаниях происходит изменение роли финансовой функции. Возрастают требования к ее работе, появляются новые функциональные задачи, увеличивается объем работы в связи с возрастанием объема операций, увеличением числа контрагентов, проектов. При этом эффективность финансовой службы под воздействием таких факторов не должна снижаться, так как снижение эффективности, очевидно, влечет риски принятия руководством неправильных управленческих решений, потере контроля над ситуацией. Проблемы в работе финансово-экономической службы ослабляют всю систему управленческого учета.

Обозначенные изменения роли финансово-экономической службы требуют соответствующих мероприятий и изменений в отношении деятельности и организации ее работы, которые должны способствовать поддержанию высокого уровня соответствия службы для улучшения качества ведения бизнеса и повышения эффективности системы управления компании.

Изучение применяемых компаниями современных методик позволило нам определить три направления организационных изменений по повышению эффективности деятельности финансово-экономической службы с целью развития системы управленческого учета.

Направление 1. Обучение сотрудников финансовой службы для повышения уровня квалификации специалистов и набора требуемых профессиональных знаний и умений.

«Что в действительности отличает сильную фирму от слабой, так это прежде всего квалификация ее персонала, его знания, мотивация и направленность» [2].

Новые условия и масштабы ведения бизнеса выдвигают, соответственно, и новые повышенные требования к сотрудникам финансово-экономиче-

* **ГУЩИНА Анна Александровна – соискатель кафедры «Учет, анализ и аудит» МГУ им. М. В. Ломоносова**
НИКОЛАЕВА Ольга Евгеньевна – к.э.н., доцент кафедры «Учет, анализ и аудит» МГУ им. М. В. Ломоносова
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

ской службы. Основной способ приспособиться к изменениям такого рода – повышение специалистами своего уровня знания, освоение передовых и лучших практик.

Так, для повышения своего профессионального уровня специалисты ФЭС могут получить дополнительные знания, выбрав [3]:

– краткосрочные тренинги, семинары;

– программы повышения квалификации;

– профессиональные квалификации с получением дипломов международного образца.

Если сравнивать российские и международные программы, то российские проигрывают в связи с тем, что отечественные программы обучения, представленные в основном авторскими курсами теоретиков и практиков, – разного качества (например, ознакомительная направленность при недостаточной глубине изложения материала) и не являются международнопризнанными.

В программах подготовки на получение дипломов международного образца преподаются международные стандарты, экономические и финансовые дисциплины. Также, как правило, специалисту, получившему дипломы или сертификаты, предлагается стать членом профессионального объединения, что накладывает на него обязательство ежегодного повышения квалификации и обновления знаний, что, естественно, положительно сказывается на его профессиональном развитии и ценности такого специалиста для работодателя.

Сегодня на рынке предлагаются различные краткосрочные программы по МСФО, финансам, внутреннему аудиту и ряду других специальностей, связанных с финансовой сферой. Прежде чем выбрать для себя программу сертификации, следует внимательно изучить каждую из них и сделать сравнительный анализ. В зависимости от потребностей знаний специалиста нужно и выбирать соответствующую программу.

Направление 2. Оптимизация штата.

Компании при успешном функционировании в процессе своей финансово-хозяйственной деятельностью проходят через следующие процессы:

– совершенствование системы управления компанией;

– совершенствование бизнес-процессов (на уровне всей компании, бизнес-процессы определенных подразделений);

– слияние или поглощение новых компаний;

– изменение стратегии развития бизнеса (в т.ч. расширение, выход на новые рынки, создание совместных предприятий с иностранными партнерами на территории России или на территорий других государств);

– внедрение ERP-систем.

Вследствие указанного выше, для обеспечения эффективности системы управленческого учета актуальной становится задача оптимизации численности сотрудников финансово-экономической службы.

Оптимизация численности сотрудников предполагает определение минимально необходимого штата подразделений в структуре финансово-экономической службы. Минимально необходимый штат – это такая численность, при которой будет обеспечиваться своевременное и качественное выполнение профессиональных задач, стоящих перед подразделением. Среди целей обозначенной оптимизации – повышение эффективности использования рабочего времени и экономия фонда заработной платы.

В качестве признаков вероятной необходимости оптимизация штата отделов/управлений финансово-экономической службы могут быть обозначены следующие: постоянные задержки сотрудников на работе или, напротив, уход с работы ранее положенного срока без видимой причины, срывы сроков выполнения заданий и пр.

Принятию решения о необходимости проведения оптимизации численности должна предшествовать оценка выгод и затрат от данного проекта, другими словами, требуется сопоставить во сколько обойдется подобный проект компании и насколько оправданными станут вызванные им затраты.

Отметим, что универсального решения по формированию финансового блока не существует, в частности, в настоящее время в России нет единой концепции построения организационной структуры финансовой службы. В отношении каждого конкретного предприятия/группы структура финансово-экономической службы и функции ее сотрудников будут зависеть от целого ряда факторов: специфики бизнеса, требований собственников и законодательства. Таким образом, нет четкого критерия в отношении оптимальной численности штата ФЭС. Для каждой компании следует выявлять индивидуальное решение.

В практике при оптимизации штата используются такие подходы, как [4]:

– функциональный: перераспределение полномочий, обязанностей и функций в рамках подразделения;

– организационный: реструктуризация организационной структуры подразделения;

– процессный: построение системы управления компанией, основанной на бизнес-процессах;

– проектный: создание системы управления компанией, основанной на проектах;

– бенчмаркинг: перестройка системы управления компанией на основе анализа опыта аналогичных компаний, работающих на том же рынке.

Как видно из описания, функциональный и организационный подходы имеет смысл применять

для оптимизации штата в рамках подразделения, в то время как процессный, проектный подходы и бенчмаркинг используют для реорганизации системы управления компанией в целом. Соответственно, применение этих методов требуют больших временных и материальных затрат, а также заинтересованности и непосредственного участия в этом процессе руководителя и топ-менеджмента компании.

Направление 3. Оптимизация организационной структуры ФЭС для достижения ее максимальной эффективности.

Структура финансовой службы должна меняться одновременно с ростом компании. Как решение объединение учетных функций в корпоративном масштабе в связи с новыми задачами, которые будут ставиться перед бизнесом. Подобный проект применяется для группы предприятий, подотчетных управляющей компании.

Объединение учетных функций

Качество управления компанией зависит от достоверности и оперативности информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности, поступившей от подразделений. Поэтому часто компании отдают ведение бухгалтерского учета и составление отчетности в специальное подразделение – централизованную бухгалтерию. При ее создании необходимо выбрать организационную форму, определить основные функции, подобрать персонал и рассчитать стоимость услуг.

Передача на внутрихолдинговый аутсорсинг («инсорсинг») ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности дочерних предприятий, а также таких функций, как подготовка консолидированной отчетности (по РСБУ и МСФО), налоговое управление (разработка налоговой политики, планирование, налоговая экспертиза документов), внутренний аудит отчетности, обеспечивают преимущества как управляющей компании, так и дочерним предприятиям, позволяя решить одновременно целый комплекс проблем:

– Экономия на затратах.

– Разработка и утверждение единых по группе регламентов, политик, стандартов. Информация для руководства по предприятиям будет сопоставима и более достоверна, что особенно важно для принятия управленческих решений. Фактически, будет достигаться достоверность консолидированных цифр по группе в целом.

– Руководству предприятий не надо будет тратить время на решение административных вопросов в части функционирования сервисных служб, которые были раньше в структуре каждого предприятия. В частности, согласование заявок на обучение сотрудников, утверждение принимаемых на работу сотрудников, анализ затрат и их динамика по подразделению.

Ведение бухгалтерского учета независимыми от руководства дочерних компаний специалистами повышает уровень достоверности данных финансовой отчетности. Поэтому не только управляющая компания, но и руководители дочерних предприятий смогут получить объективную оценку финансово-хозяйственной деятельности. В результате можно обойтись без создания крупномасштабной системы внутреннего контроля и аудита.

Очевидно, что получать информацию через одно дочернее общество – бухгалтерскую компанию – более рационально, поскольку возрастает и оперативность поступления данных в головной офис, и объективность оценок. Вместо того чтобы направлять запросы в каждое дочернее предприятие, управляющая компания сможет получать необходимые сведения от одной специализированной компании.

Создание единой бухгалтерии следует рассматривать как общекорпоративный стратегический проект и соответственно управлять им как проектом согласно методике управления проектами (Project management). Так, необходимо сформировать рабочую группу с привлечением сотрудников как из управляющей компании, так и из дочерних предприятий, обозначить сроки проекта, установить детализированный бюджет проекта.

Рассмотрим основные этапы создания централизованной бухгалтерии для группы предприятий, в состав которой входят управляющая компания и дочерние предприятия.

Выбор организационной формы

Первый вариант организационный формы – когда централизованная бухгалтерия переводится в управляющую компанию группы предприятий и становится структурным подразделением в составе ее организационной структуры.

Второй вариант – централизованная бухгалтерия становится отдельным юридическим лицом, специализирующимся на оказании консультационных услуг предприятиям группы компанией. Отметим, что Федеральный закон от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» [5] предусматривает возможность передачи учетной функции как централизованной бухгалтерии в составе головной компании, так и специализированной организации [6].

Определение основных функций

В качестве основных функций централизованной бухгалтерии можно обозначить следующие функции:

– организация бухгалтерского и налогового учета;

– формирование налоговой, финансовой отчетности предприятий;

– подготовка консолидированной отчетности группы компаний по международным стандартам;

– налоговое и бухгалтерское консультирование, а также экспертиза договоров;

– бухгалтерское и налоговое сопровождение ликвидации и реорганизации обществ;

– взаимодействие с налоговыми органами и внешними аудиторами.

Договорные отношения

Централизованная бухгалтерия реализует услуги и работы предприятия группы на основании договоров возмездного оказания услуг.

Обязательным разделом в договоре должны быть прописаны зоны ответственности бухгалтерии и предприятий.

Помимо договоров возмездного оказания услуг возникнет необходимость разработать и выпустить по группе предприятий ряд внутренних документов по документообороту, формам и т.д.

Организационная структура

Если централизованная бухгалтерия выделена в отдельное предприятие – для нее необходимо разработать организационную структуру, выделив все подразделения и определив структуру и уровни управления.

В случае если централизованная бухгалтерия формируется в составе управляющей компании, ее подразделения аккуратно встраиваются в структуру компании в качестве новых центров ответственности.

В целом, организационная структура бухгалтерской компании или объединенной бухгалтерской службы зависит от размера обслуживаемых предприятий и от уровня поставленных задач.

Укомплектование штата

На данном этапе разрабатывается и утверждается штатное расписание централизованной бухгалтерии.

Необходимо отметить оптимизация затрат на создание единой (централизованной) бухгалтерии маловероятно будет достигнута без оптимизации численности сотрудников по отделам. Переводу в новую структуру подлежат не все сотрудники, ряд сотрудников подлежит увольнению в соответствии с трудовым законодательством.

Определение стоимости услуг

Доходы централизованной бухгалтерии складываются из ежемесячных фиксированных выплат дочерних предприятий согласно заключенным договорам возмездного оказания услуг.

Напомним, что поскольку одна из ключевых задач при инициации проекта состоит в достижении экономии затрат по группе предприятий, соответственно, и размер ежемесячной платы не должен быть выше расходов дочернего предприятия на содержание собственных выведенных подразделений. Размер платы за бухгалтерские услуги не должен быть выше расходов дочернего предприятия на содержание собственной бухгалтерии. На первом этапе централизации учетных функций стоимость бухгалтерских услуг может быть равна этим затратам. После оптимизации организационной структуры и штата стоимость услуг должна быть снижена.

Особая рекомендация – регулярный пересмотр стоимости услуг. При этом смета расходов и механизм формирования ежемесячной стоимости между каждым предприятием и централизованной бухгалтерией должны быть прозрачны, как и должна быть известна ее норма прибыли. Управляющая компания в любой момент может по запросу проверять и стоимость услуг по заключенным договорам. Таким образом, финансово-экономическая служба управляющей компании отвечает за контроль над процессом формирования и исполнения бюджета каждой из заинтересованных сторон по договору возмездного оказания услуг.

В данной статье мы остановились на выделении актуальных направлений развития и совершенствования действующей на предприятия системы управленческого учета посредством оптимизации деятельности финансово-экономической службы. Однако, безусловно, это не единственно возможные решения. В частности, значительные резервы эффективности системы управленческого учета скрываются, например, в использовании современных средств вычислительной техники и автоматизированных информационных систем и технологий. Совершенствование корпоративных регламентов и политик также может быть нацелено на повышение эффективности системы управленческого учета и работы предприятия в целом. Данные мероприятия лежат за рамками текущей статьи, что не умаляет их значимости. Кроме того, выбор направлений развития системы управленческого учета должен сопровождаться выявлением и анализом проблемных мест в системе управления, в подразделениях компании, устранение которых будет обеспечивать высокую отдачу от системы управленческого учета на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Абрамова И. Как внедрить систему управленческого учета [Электронный ресурс] / И. Абрамова // URL: http://www.citycg.ru/research/4.html.

2. Друккер П. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. / П. Друккер. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 189 с.

3. Русакова А. Как выбрать правильную квалификацию в области финансов? [Электронный ресурс] / А. Русакова // URL: http://edu.gaap.ru.

4. Веркина В. Как рассчитать оптимальную численность ФЭС / В. Веркина // Финансовый директор. – 2006. – № 11. [Электронный ресурс] / URL: http://www.fd.ru/reader.htm?id=22659.
5. Федеральный закон от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
6. Щербаков А. Объединение учетных функций в компании / А. Щербаков // Финансовый директор. – 2007. – № 7. [Электронный ресурс] / URL: http://www.fd.ru/reader.htm?id=26110.

Bibliographic references:
1. Abramova I. How to introduce system of management accounting [Electronic resource] / I. Abramova // URL: http://www.citycg.ru/research/4.html.
2. Drukker P. The management aimed at results: translatefrom English / P. Drukker. – M.: Technological business school, 1994. – 189 p.
3. Rusakova A. How to choose the correct qualification in the field of finance? [Electronic resource] / A. Rusakova // URL: http://edu.gaap.ru.
4. Verkina V. How to calculate optimum number of FES / V. Verkin // Finance director. – 2006. – № 11 [Electronic resource] / URL: http://www.fd.ru/reader.htm?id=22659.
5. The federal law from 21.11.96 № 129-FZ «About accounting».
6. Shcherbakov A. Association of registration functions in the company / A.Shcherbakov//the Finance director. – 2007. – № 7. [Electronic resource] / URL: http://www.fd.ru/reader.htm?id=26110.

УДК 332.622

Д. Е. Иваненко *

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАССОВЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

(Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Россия)

Ключевые слова: кадастровая стоимость, модель рынка недвижимости, рыночная стоимость, массовая оценка объектов недвижимости, кадастровый квартал, изолинии, карта.

Аннотация: При совершенствовании методов массовой оценки в условиях перехода к новой системе налогообложения недвижимости возникают противоречивые вопросы справедливого применения результатов кадастровой оценки и совмещения понятий кадастровой и рыночной стоимости недвижимости. При использовании результатов государственной кадастровой оценки недвижимости автором исследуется взаимосвязь кадастровой и рыночной стоимости недвижимости и строится модель рыночной стоимости объектов недвижимости в пределах Муниципального образования «Город Каменск-Шахтинский».

Key words: Cadastral cost, real estate market model, market cost, mass estimation of objects of real estate, cadastral quarter, isolines, a card.

Abstract: At perfection of methods of a mass estimation in the conditions of transition to new system of the taxation of real estate there are inconsistent questions of fair application of results of a cadastral estimation and combination of concepts of cadastral and market cost of real estate. At use of results of the state cadastral estimation of real estate by the author the interrelation of cadastral and market cost of real estate is investigated and the model of market cost of objects of real estate within Municipal union «City of Kamensk-Shahtinsky» is constructed.

В целях налогообложения, под единым объектом недвижимости понимается земельный участок и неразрывно с ним связанные объекты капитального строительства и инженерной инфраструктуры, хотя на текущий момент законодательство Российской Федерации понятия единого объекта недвижимости не содержит. В соответствии с утвержденными методическими указаниями по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов и рекомендациями по определению кадастровой стоимости объектов недвижимости, оценке подлежат объекты, сведения о которых содержатся в едином кадастре недвижимости, а именно: земельные участки, здания, строения сооружения, жилые и нежилые помещения.

* **ИВАНЕНКО Дмитрий Евгеньевич – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)**
Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., проректор по научной работе и развитию, профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент» ВИЭСУ

Так как в основе налогового законодательства при установлении налогов лежит определение всех элементов налогообложения, то для целей налогообложения необходимо оценить:

– земельный участок, в случае если он не застроен;

– земельный участок с неразрывно связанными с ним объектами капитального строительства, а также помещения, как жилые (квартиры, комнаты и т.д.), так и нежилого назначения. Такие объекты имеют различные виды стоимостей, которые могут применяться в зависимости от целей. Например, рыночная стоимость необходима для проведений операций с недвижимостью, связанных с переходом права собственности от одного титульного владельца к другому, или кадастровая стоимость, необходимая для расчета суммы налога на недвижимость.

Разъясняя понятие кадастровой стоимости, утвержденный в ноябре 2010 г. федеральный стандарт оценки «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4)» установил знак равенства между понятием кадастровой и рыночной стоимости и определил, что под кадастровой стоимостью понимается установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки. Но исследуя природу кадастровой стоимости объектов недвижимости было бы ошибочным обратное утверждение, что рыночная стоимость объекта – это кадастровая стоимость, определенная индивидуальным методом оценки.

На наш взгляд, основным отличием кадастровой стоимости от рыночной будет являться временной параметр, при котором кадастровая стоимость объекта недвижимости остается неизменной в установленный период, тогда как рыночная стоимость, этого же объекта будет изменяться под влиянием факторов в тот же период времени.

Предположим, что земельные участки, аналогичные по таким характеристикам как площадь, разрешенное использование, в границах одного и того же кадастрового квартала будут иметь одинаковую кадастровую стоимость и на момент оценки, равнозначную рыночную стоимость, тогда при строительстве автомагистрали, расположенной ближе к одному из участков, рыночная стоимость относительно другого участка снизится, а кадастровая останется на том же уровне.

Таким образом, под воздействием техногенного фактора рыночная стоимость объекта недвижимости трансформировалась и уже не является равнозначной кадастровой стоимости. Такие ситуации возникают на динамично развивающихся территориях, с высоким уровнем урбанизации.

В соответствии с действующей редакцией Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», государственная кадастровая оценка земель проводится не реже одного раза в пять лет, то есть законодательно четко обозначен временной отрезок работ, связанных с массовой оценкой.

Оценочные работы по определению кадастровой стоимости можно разделить на два этапа: первый – сбор информации об объектах недвижимости и рыночных сделок в пределах оценочной территории, и второй – проведение необходимых расчетов и получение результатов оценки.

Учитывая ограниченность времени и отсутствие актуальной базы данных о рынке недвижимости, основным трудоемким процессом будет являться сбор информации о рыночной стоимости объектов недвижимости, вовлеченных в рыночный оборот.

В ходе определения кадастровой стоимости объектов недвижимости осуществляется сбор достаточной и достоверной рыночной информации об объектах недвижимости. При построении модели оценки используется ценовая информация, соответствующая сложившейся на дату проведения оценки уровню рыночных цен. Основным источником данных являются сведения, взятые из средств массовой информации. Однако эти сведения будут содержать цену предложения объекта недвижимости, которая является завышенной относительно реальной рыночной стоимости объекта.

Таким образом, поддающаяся изменению под влиянием различных факторов рыночная стоимость должна подлежать непрерывному мониторингу.

Необходимость постоянного сбора и обработки рыночной информации о сделках с недвижимостью подтверждает факт падения цен на свободном рынке объектов недвижимого имущества в результате глобального мирового финансового кризиса 2009 года, который значительно повлиял на рыночную стоимость объектов недвижимого имущества. Несмотря на резкое падение цен, кадастровая стоимость оставалась неизменной, и, как следствие, постоянными оставались и налоговые платежи. В случае постоянного мониторинга цен сделок с недвижимостью и формирование баз данных о рыночной стоимости объектов возможно исключить трудоемкий и затратный процесс сбора данных о сделках и за относительно короткий период перейти к расчетам.

Учитывая вышесказанное, можно предположить, что кадастровая стоимость объектов недвижимого имущества может быть приравнена к рыночной стоимости только при условии исключения факторов, значительно влияющих на такую стоимость, и сокращения периода времени от начала действия результатов кадастровой оценки до момента утверждения новых результатов, полученных в процессе актуализации итогов предыдущих оценочных работ, в противном случае кадастровая стоимость подлежит немедленной корректировке.

Вторым существенным отличием рыночной стоимости от кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества является пространственная привязка оценочного объекта. Установленное в пределах одной оцениваемой территории кадастровое деление ограничивает стоимость недвижимости в пределах одного квартала. Границы кадастрового квартала, проходящие по осевой линии проезжей части улицы, отнесут такую улицу к разным кварталам, в результате чего расположенные в пределах одной улицы, но в разных кварталах объекты недвижимости будут иметь различную кадастровую стоимость, тогда как средняя рыночная стоимость объектов недвижимости в данном районе остается одинаковой. Цена оцениваемого объекта недвижимости не ограничена границами кадастрового квартала, но будет прямо зависима от факторов влияния, расположенных в оценочном районе. Например, рыночная стоимость одного квадратного метра объекта недвижимого имущества, расположенного вблизи парка отдыха или культурно-развлекательного центра, будет значительно выше, чем рыночная стоимость одного квадратного метра недвижимости, расположенной вблизи промышленного центра или в существенном удалении от остановки общественного транспорта.

Для расчета кадастровой стоимости используются дежурные карты кадастрового деления кадастровых районов, которые применяются в качестве основы для создания слоев цифровых тематических карт, содержащих информацию о факторах стоимости, кадастровых кварталах, объектах оценки, улицах и объектах-аналогах населенных пунктов. Но цель кадастрового деления законодательно не связана с определением кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, а устанавливается только в целях присвоения объектам недвижимости кадастровых номеров.

В начале формирования государственного кадастрового учета при осуществлении кадастрового деления Российской Федерации не учитывались факторы, влияющие на рыночную стоимость объектов недвижимости, а также сам рынок недвижимости, таким образом, в границы кадастровых кварталов были включены объекты с различной рыночной стоимостью, в некоторых случаях резко различающиеся. Например, при установлении границ кадастрового квартала были включены обособленные районы, один из которых не имеет инженерной инфраструктуры (например, газа), в другом имеются газопроводы. Объекты недвижимости в таких районах будут иметь различную рыночную стоимость, но так как они расположены в границах одного и того же квартала, будут иметь одинаковую кадастровую стоимость одного квадратного метра при условии равного разрешенного использования.

Рис. 1 – Ростовская область, г. Каменск–Шахтинский, кадастровый квартал 61:52:0030084

Рис. 2 Ростовская область, г. Батайск, кадастровый квартал 61:52:0011403 [6]

Наличие в границах квартала любого фактора, влияющего либо положительно, либо отрицательно на объект оценки, будет с одинаковой величиной влиять на объекты близко расположенные к нему, так же как и удаленные от него. Последствием такого «нерационального» кадастрового деления будут являться погрешности кадастровой оценки, приводящей к полученным результатам, отличающимся от реальной рыночной стоимости, и как следствие – к несправедливому налогообложению. Примеры такого кадастрового деления приведены на рисунке 1 и 2.

Применяя методы картографических построений, можно определить места, где рыночная

Рис. 3 – Ростовская область, Муниципальное образование «Город Каменск-Шахтинский» [6]

стоимость одного квадратного метра объекта недвижимого имущества будет равнозначна кадастровой стоимости одного квадратного метра этой же недвижимости.

Учитывая, что объект имущества, вовлеченный в рыночный оборот, является в пространстве постоянным и недвижимым, можно определить географические координаты местоположения такого объекта и нанести на картографическую подоснову. Так как объекты недвижимости (земельный участок, здание, сооружение, в том числе помещение) являются площадными объектами, то рыночная стоимость одного квадратного метра недвижимости будет равна соотношению полной стоимости объекта недвижимости к его площади, выраженной в квадратных метрах. Используя банк данных о сделках с недвижимостью, возможно рассчитать рыночную стоимость одного квадратного метра объекта со схожими характеристиками и с помощью координат нанести на картографический материал результаты сделок в пределах кадастрового района.

При обобщении сведений о сделках, взятых из объявлений в средствах массовой информации, необходимо учитывать, что в таких объявлениях указана цена предложения, которая может отличаться от реальной стоимости объекта. В случаях значительного превышения цены предложения от рыночной стоимости объекта-аналога такие сведения должны выбраковываться и не использоваться для картографических построений.

При помощи методов математической интерполяции и применении значений сделок на

Таблица 1. Средние значения кадастровой стоимости помещения в квартале, руб./кв. м

кадастровый квартал	средний УПКС объекта недвижимости, руб./кв. м	координаты центра квартала, градусы	
		широта	долгота
61:52:0030007	22272,43	48.33472	40.26472
61:52:0030008	30550,62	48.33167	40.27167
61:52:0030009	28681,19	48.33111	40.27639
61:52:0030010	24339,51	48.3325	40.26056
61:52:0030011	24047,98	48.33167	40.26611
61:52:0030012	33722,67	48.33028	40.26056
61:52:0030013	23141,1	48.32972	40.26417
61:52:0030014	26371,72	48.32889	40.26944
61:52:0030015	23885,91	48.32861	40.27361
61:52:0030016	22594,69	48.32833	40.27778
61:52:0030017	20984,83	48.3275	40.28139
61:52:0030018	35338,23	48.32778	40.26
61:52:0030019	22253,31	48.3275	40.26333
61:52:0030020	31341,56	48.32639	40.26833
61:52:0030021	26460,59	48.32528	40.2725
61:52:0030022	23135,8	48.32639	40.27722
61:52:0030023	19155,63	48.32556	40.28389
61:52:0030024	25708,37	48.32417	40.27583
61:52:0030025	20355,22	48.32472	40.28
61:52:0030026	31420,44	48.32278	40.25972
61:52:0030027	32093,2	48.32306	40.26556
61:52:0030028	34086,98	48.32278	40.27361
61:52:0030030	20298,57	48.3225	40.2825
61:52:0030031	32228,95	48.32083	40.27278
61:52:0030032	22856,95	48.31944	40.27889
61:52:0030034	29426,07	48.31306	40.29222
61:52:0030035	29515,85	48.31861	40.26361
61:52:0030036	32135,26	48.31806	40.27139
61:52:0030037	23193,99	48.31694	40.27778
61:52:0030038	20225,27	48.31611	40.28194
61:52:0030039	31303,12	48.31444	40.28528
61:52:0030040	29902,94	48.31278	40.28806
61:52:0030041	29458,02	48.30944	40.29194
61:52:0030042	19782,47	48.30944	40.30111
61:52:0030044	28251,23	48.30528	40.29889
61:52:0030045	27519,73	48.31472	40.27028
61:52:0030046	31721,61	48.31389	40.27667
61:52:0030047	20470,89	48.31222	40.28139
61:52:0030048	26634,68	48.31083	40.28417
61:52:0030049	19830,19	48.31111	40.27639
61:52:0030050	19376,21	48.30861	40.28111
61:52:0030051	17507,08	48.3075	40.28667
61:52:0030052	28892,02	48.30528	40.29
61:52:0030053	28842,3	48.30333	40.29417
61:52:0030054	28585,58	48.30056	40.29806

тематической карте можно построить изолинии, соответствующие по виду изогипсам, обычно используемым для отображения рельефа на топографической карте. Такие линии будут визуально отображать наиболее высокие значения и наиболее низкие значения в месте расположения факторов влияния на рыночную стоимость

объектов недвижимого имущества. Совмещая слой горизонталей и слой кадастрового деления можно определить места совпадающих значений рыночной стоимости и кадастровой стоимости одного и того же объекта недвижимого имущества. Таким образом, используя методы интерполяции значений среднего квадратного метра недвижимости, можно построить рыночную модель стоимости объектов недвижимости в пределах заданной территории. При построении модели автор использовал территорию Муниципального образования «Город Каменск-Шахтинский», рисунок 3, и сведения об удельном показателе кадастровой стоимости (УПКС, руб./кв. м) помещений, привязанных при помощи географических координат к центру кадастрового квартала, таблица 1.

Привязывая средние значения кадастровой стоимости помещения в квартале, получим модель рыночной стоимости помещений на территории Муниципального образования «Город Каменск-Шахтинский», в которой наибольшие значения указаны светлым цветом, а наименьшие темным, рисунок 4.

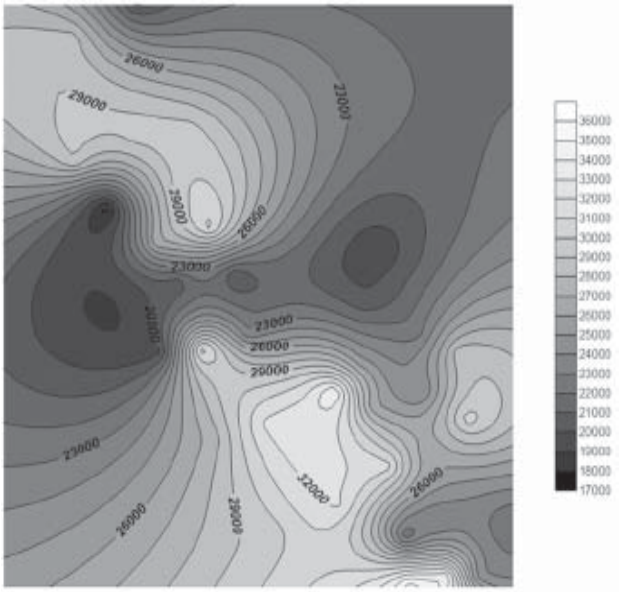


Рис. 4 – Модель рыночной стоимости помещений на территории Муниципального образования «Город Каменск-Шахтинский»

Таким образом можно выделить области наибольших и наименьших значений стоимости объектов недвижимости (помещений). Совмещая такую модель рынка с любой масштабной картой территории можно определить среднюю стоимость помещения в заданном районе.

Список использованной литературы:

1. Федеральный Закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 22.07.2010) // СПС «Консультант+».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // СПС «Консультант+».

3. Приказ Минэкономразвития России «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)» от 22 октября 2010 года № 508 // СПС «Консультант+».

4. Приказ Минэкономразвития РФ «Об утверждении Методических указаний по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов» от 15.02.2007 № 39 // СПС «Консультант+».

5. Приказ Минэкономразвития РФ «Об утверждении Методических рекомендаций по определению кадастровой стоимости объектов недвижимости жилого фонда для целей налогообложения и методических рекомендаций по определению кадастровой стоимости объектов недвижимости нежилого фонда для целей налогообложения» от 03.11.2006 № 358 // СПС «Консультант+».

6. Публичная кадастровая карта [Электронный ресурс] – [2012] – URL: http://maps.rosreestr.ru/Portal/.

Bibliographic references:

1. About estimated activity in the Russian Federation: the Federal law of the Russian Federation from 7/29/1998 № 135-FZ.

2. The tax code (a part the second): the Federal law of the Russian Federation from 8/5/2000 № 117-FZ.

3. The federal standard of estimation «Definition of cadastral cost of objects of real estate (FVS № 4)».

4. About the statement of Methodical instructions by the state cadastral estimation of the earths of settlements: The order of Ministry of economic development and trade of the Russian Federation from 2/15/2007 № 39.

5. About the statement of Methodical recommendations about definition of cadastral cost of objects of real estate of available housing for the taxation and methodical recommendations about definition of cadastral cost of objects of real estate of uninhabited fund for the taxation: The order of Ministry of economic development and trade of the Russian Federation from 11/3/2006 № 358.

6. The public cadastral card [An electronic resource] – [2012] – URL: http://maps.rosreestr.ru/Portal/.

РАЗДЕЛ 5: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

УДК 338.46

Д. В. Богданов, В. В. Чащин*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

(Всероссийский заочный финансово–экономический институт, г. Волгоград, Уральский институт фондового рынка, Россия)

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, информационные системы управления, дополнительное профессиональное образование.

Аннотация: В статье проанализирована совокупность технико-организационных аспектов построения информационной системы управления маркетинговой деятельность образовательного учреждения; описана интеграция ИС в управлении ДПО.

Key words: marketing of education, information management systems (IMC), additional professional education (APE).

Abstract: In the article, the whole range of technical and organizational aspects of marketing information system creation within the educational institution are analyzed; IS integration into the additional professional education is described.

Построение системы маркетинговой информации является актуальным фактором развития систем управления образовательными учреждениями, в частности, на рынке высшего профессионального образования. Об этом свидетельствуют тенденции развития рынка образовательных услуг, такие как рост количества образовательных учреждений при сопутствующем уменьшении числа поступающих. Усиление конкурентных тенденций, вызванное названными трендами, приводит к увеличению роли маркетинговых служб в системе управления образовательными учреждениям, в частности в отношении значения маркетинговых исследований и построения эффективных систем маркетинговой информации.

Создание информационной системы управления маркетинговой деятельностью образовательного учреждения (интегрированной системы маркетинговой информации) имеет ряд особенностей.

Технологические аспекты:

1. Разрабатываемая ИС должна иметь полнофункциональный характер, автоматизируя основные функции образовательного процесса. В противном случае существует опасность получить вариант «лоскутной» автоматизации, чем грешат многие подобные системы.

2. В основе ИС должна лежать единая (возможно, распределенная) база данных, созданная на основе одной из коммерческих многоплатформных СУБД (Oracle, Informix, DB2 и пр.).

3. Разрабатываемая ИС должна иметь масштаб вуза, обеспечивая единое информационное пространство факультетов (деканатов, кафедр), служб и подразделений (бухгалтерия, ПФО, приемная комиссия, студенческий отдел кадров и пр.).

4. Пристальное внимание при разработке ИС должно быть уделено вопросам информационной безопасности (разграничение прав доступа, использование защищенного протокола передачи данных, выделенного соединения через VPN-сервер между удаленными клиентскими рабочими местами и локальной сетью, в которой размещены информационные ресурсы и пр.).

5. ИС должна включать приложения различной природы (Windows-приложения, Web-приложения), исходя из характера тех задач, для решения которых они используются.

Технические аспекты:

1. Учитывая существенные объемы информации, разрабатываемая ИС должна базироваться на высокопроизводительном серверном оборудовании (желательно RISC-сервера), обеспечивающем

* **БОГДАНОВ Дмитрий Викторович – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде**
ЧАЩИН Владимир Владимирович – к.э.н., доцент, ректор Уральского института фондового рынка
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

высокую надежность и резервирование. Кроме удовлетворения минимальных требований к аппаратному обеспечению, на серверах должно быть достаточно ресурсов для размещения информации, обслуживания всех подключений и нормальной работы клиентских задач.

2. Для обеспечения надежного хранения информации должна быть предусмотрена многоуровневая система архивирования данных с использованием современных технологий и аппаратного обеспечения.

3. Сетевое и коммуникационное оборудования, используемые для построения сети, должны обеспечивать высокую производительность сети передачи данных, ее сегментацию, высокую доступность сервисов, а также повышенную отказоустойчивость. Коммутационное оборудование должно обеспечивать фильтрацию трафика сети на уровне адресов и сетевых протоколов (PIX Firewall).

4. Рабочие места должны быть обеспечены надлежащим комплектом периферийного оборудования (принтеры, сканеры и пр.), необходимого для эффективной работы.

Экономические аспекты:

1. Стоимость создания ИС складывается из затрат на:

– проектирование и разработку самой ИС (по общим оценкам стоимость данного этапа не может быть менее 1 млн руб.);

– оборудование (серверное, сетевое, коммутационное), создание сетевой инфрастуктуры;

– приобретение лицензионного программного обеспечения;

– внедрение ИС, включая обучение;

– сопровождение ИС.

Организационные аспекты:

1. При проектировании ИС должны быть тщательно проанализированы и формализованы все бизнес-процессы внутри вуза. Возможно внесение изменений в существующие бизнес-процессы с учетом внедрения ИС.

2. Должен быть выполнен обширный комплекс работ по упорядочиванию документооборота, выработке и согласованию внутривузовских положений и стандартов.

3. Внедрение ИС должно носить поэтапный характер. Осуществлять внедрение и последующее сопровождение ИС должно специализированное подразделение, занимающееся вопросами развития информационных технологий в образовательном процессе в вузе.

4. Характер работы с любой информационной системой требует существенных усилий по перестройке мышления. Чем выше возраст работника, тем труднее ему перестроиться. Внедрение ИС потребует постоянной кропотливой работы с пользователями системы, помощи в освоении. Потребуются и волевой административный нажим.

5. Администрация вуза должна принимать самое деятельное участие в процессе руководства и координации работ над созданием и внедрением ИС.

Таковы основные моменты, которые должны хорошо осознавать руководители администрации вуза, ставя задачу разработки и внедрения ИС в области образовательного процесса. [2]

Сильное влияние информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на образование очевидно. К позитивным особенностям образования в виртуальном информационно-коммуникационном пространстве относятся: уникальные возможности доступа; интерактивный характер взаимодействия; разнообразие форматов информации; открытость для творческих видов деятельности и др. [1] К негативным факторам можно отнести изменения отношений в системе «обучающий – обучаемый», исключающие факторы традиционной передачи знаний; обучение искусству компиляции знаний взамен их выработки; проблемы сохранения индивидуальности в виртуальном образовательном пространстве и др. Указанные особенности в полной мере относится к системам ДПО на высших стадиях их компьютерной информатизации и организационной зрелости.

Любой из процессов образования можно условно представить в виде последовательности этапов: целевой; программный; учебный; аналитический. В связи с компьютеризацией образования наиболее существенные изменения претерпевает учебный этап. В классическом очном и заочном ВПО (высшем профессиональном образовании) учебная работа строится на применении более двадцати типов занятий и контрольных мероприятий: лекции; семинары; практические работы; групповые лабораторные занятия; опросы; тесты, зачеты; экзамены и др. Методология ОДО (открытого дистанционного обучения) и ДПО требуют существенных изменений указанных типов занятий. ОДО – в смысле технологий предоставления образовательных сервисов. ДПО – в смысле содержания.

Особое значение имеет адаптивность ДПО. Усиление адаптивности систем образования к уровню подготовки и особенностям обучающихся обусловлено основными концепциями Закона РФ «Об образовании». Соответственно, требование адаптивности в полном объеме относится и к технологиям ДПО.

Глобализация образовательного пространства оказывает непосредственное воздействие на рынок образовательных услуг ДПО в целом и на конкурентоспособность каждого вуза в частности. По-видимому, сформировались условия, когда значительная часть активного населения начинает вовлекаться в процессы непрерывной профессиональной переподготовки. ДПО приобретает особое значение для тех, кто получает второе, третье или четвертое дополнительное образование, для тех, кто повышает квалификацию и приобретает актуальную рыночную компетенцию.

Организация комплексных систем переподготовки и повышения квалификации персонала крупных

корпоративных предприятий требует анализа их бизнес-процессов и специфических предметных областей ДПО. Последнее требует разработки методических корпоративных стандартов интегрированных учебных программ ДПО.

Сложная система ДПО функционирует в комплексной системе «образование – наука – производство». Спектр целей и функций последней весьма широк. Известные современные подходы к моделированию процессов переподготовки кадров в системе ДПО допускают использование интегрированных информационных технологий ICAM (Integrated Computer Aided Manufacturing), методологий SADT (Structured Analysis Design Technicue) и методик IDEF (Integrated DEFinition) Модели процессов профессиональной переподготовки, построенные в соответствии с методологией SADT, могут быть весьма ценными при проектировании структур ДПО, в частности ЦДПО, с учетом потребностей производства и возможностей научно-образовательной среды.

Проектирование интегрированных систем управления ДПО. В системе известных российских образовательных порталов содержатся информационные ресурсы по самым разным отраслям знаний. Однако актуальной нормативно-правовой, методической, справочной и новостной информации по проблеме проектирования образовательных систем в области ДПО недостаточно.

При проектировании профилей автоматизированных систем ДПО успешно могут быть использованы апробированные представления о жизненных циклах (ЖЦ) программных средств (ПС) и их информационных моделях, а также представления о ЖЦ профилей открытых образовательных систем.

Проблемы интеграции ИС управлении ДПО. Для системного управления функционально полноценным и ресурсно воспроизводимым ДПО на высоких уровнях организационной зрелости требуется комплексное программное, организационное и информационно-технологическое обеспечение. Фактически требуется создание интегрированной системы управления информационными ресурсами и образовательными сервисами образовательного учреждения. Она должна включать блоки, соответствующие определенным видам деятельности и функциям:

1. Управление организационной деятельностью (информационная поддержка организационной структуры, подсистема анализа стратегии развития, документооборот, контроль исполнения, лицензирование).

2. Управление учебным процессом (планирование, расписание занятий, прием обучающихся, выпуск, управление общежитиями, управление качеством).

3. Управление персоналом (штатное расписание, управление профессорско-преподавательским составом, расчет заработной платы.)

4. Управление разработкой ИУК – интегрированных учебных курсов.

5. Управление научно-методической деятельностью (учет учебно-методических работ, координация НИР и процесса обучения.

6. Управление финансами (финансовое планирование, учет договоров на обучение).

7. Бухгалтерский учет (учет: кассовых операций; операций на расчетных счетах; материальных ценностей; налогов; основных средств; расчетов с дебиторами/кредиторами).

8. Управление хозяйственной деятельностью (закупками, учетом, продажами).

9. Администрирование хозяйственной деятельностью (учет зданий, сооружений и помещений).

Указанные виды деятельности, будучи по виду традиционными для технического университета, в рыночных условиях функционирования типичного ЦДПО на основе внебюджетных форм финансирования должны осуществляться с гарантированной самоокупаемостью.

Представляется очевидным необходимость интеграции ИС управления ДПО в различных аспектах. Также очевидна актуальность обучения преподавателей всех уровней и профилей информационным технологиям в интеграционном аспекте. Вместе с тем выявляется острая потребность в подготовке узких специалистов по внедрению и сопровождению информационно-образовательных систем (системных администраторов, диспетчеров, операторов). В условиях крупного технического университета указанная проблема вполне разрешима, но требует определенного ресурсного обеспечения.

В целом ДПО России является обширным полигоном отработки различных идеологий, методологий и технологий интеграции систем управления. Предпринимаются попытки использования различных платформ, операционных систем и алгоритмических языков различного уровня. Наиболее предпочтительным представляется апробированный в промышленных условиях процессно-ориентированный подход к управлению ДПО на основе рекомендаций ITIL.

Возможности методологии ITIL в ДПО. Рассматривая учебные процессы ДПО как образовательную услугу, сложно пройти мимо получившей в последнее время распространение методологии управления ИТ на основе передового опыта ведущих ИТ-компаний. Речь идет о методологии ITIL/ITSM – Information Technology Infrastructure Library / Information Technology Service Management. Последовательный анализ требований, предъявляемых к ИТ и образованию, в частности к ДПО, показывает, что между ними есть много общего. Можно сделать вывод, что при построении системы управления ОУ в рамках ДПО целесообразно рассматривать методологию ITIL как источник ценного систематизированного опыта и примеров удачной реализации интегрированных систем управления.

Список использованной литературы:

1. Глушко Н. Н. Эволюция подходов к маркетингу в условиях информационной экономики / Н. Н. Глушко, Е. Г. Попкова // Инновационные источники роста российской экономики: межвуз. сб. науч. тр.: по итогам I и II науч.-практ. конф. молодых ученых ВолгГТУ / ВолгГТУ, Фак-т экономики и управления [и др.]. – Волгоград, 2009. – С. 16-17.

2. Система маркетинговой информации на рынке образовательных услуг: монография / О. Е. Акимова, У. А. Волосатова, Ж. В. Горностаева, С. Н. Жураховский, М. Э. Катаева, О. В. Конина, Т. Н. Митрахович, И. А. Морозова, Е. Г. Попкова, И. А. Скрынникова; ГОУ ВПО «Юж.-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2009. – 71 с.

Bibliographic references:

1. Glushko N. N. Evolution of approaches to marketing in the conditions of information economy / N. N. Glushko, E. G. Popkova // Innovative sources of growth of the Russian economy: collection of scientific works between education institution: following the results of I and II the scientific and practical conference of young scientists of VolgSTU / VolgSTU, economy and management Faculty [etc.]. – Volgograd, 2009. – P. 16-17.

2. System of marketing information in the market of educational services: monograph / O. E. Akimova, U. A. Volosatova, Z. V. Gornostayeva, S. N. Zhurakhovsky, M. E. Katayeva, O. V. Konina, T. N. Mitrakhovich, I. A. Morozova, E. G. Popkova, I. A. Skrynnikova; SEE HPE SRSUES. – Shachty: Publishing house SRSUES, 2009. – 71 p.

УДК 338.51/338.534

Л. И. Кукаева, С. В. Богданов*

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

(Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета, Волгоградский государственный технический университет, Россия)

Ключевые слова: затраты, маркетинговый анализ, эффект масштаба, обучающаяся организация, организационная структура, ресурсы.

Аннотация: В статье обсуждается влияние эффекта масштаба и связанного с ним обучения организации на совокупные затраты; проанализировано действие данных эффектов на предприятиях различных видов деятельности.

Key words: costs, marketing analysis, economy of scale, learning organization, organization structure, resources.

Abstract: In the article, economy of scale and learning organizations' influence on the total costs is discussed; these factors' effect on the enterprises of different kinds of activity is analyzed.

Анализ динамики затрат особенно важен для российских предприятий. В настоящее время зачастую фирмы обладают большими ресурсами, но эффективность их использования очень мала. Так, для многих предприятий характерна слишком высокая численность персонала, получающего фиксированный оклад, но работающих неэффективно (наследство советской эпохи). Это существенно ухудшает схему использования ресурсов. Положение усугубляется экономическим спадом и тем обстоятельством, что работники часто являются акционерами предприятия, влияющими на его политику (результат проведенной приватизации).

Любая деятельность, создающая потребительскую ценность, использует на входе сырье и материалы, человеческие ресурсы, технологию и информацию для выполнения своих функций. При этом, на выходе получаются результаты в виде информации (например, данные о покупателях, параметры производительности, статистика брака), активов (например, запасы готовой продукции, дебиторская задолженность) и пассивов (например, кредиторская задолженность) предприятия (рис. 1).

Однако в целях обеспечения эффективного ценообразования подобные модели, по сути представляющие собой модель «черного ящика», не могут быть применены, поскольку в них практически невозможно проследить механизмы влияния тех

* **КУКАЕВА Людмила Ивановна – к.э.н., преподаватель ВПИ филиала ВолгГТУ**
БОГДАНОВ Сергей Викторович – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

или иных входных и выходных фактов на затраты предприятия. В связи с чем актуальным становится факторный анализ затрат, позволяющий четко проследить процессы формирования нижней границы ценового диапазона на продукцию организации. В данном случае полезными могут быть следующие рассуждения.

В совокупности покупатели, поставщики и сама фирма с точки зрения их участия в создании потребительской стоимости образуют (по М. Портеру) «целостную цепочку»(value chain) (рис. 2).

Отправной точкой при анализе затрат фирмы является ее цепочки ценности и распределение имеющихся активов и расходов по видам деятельности. Для начала будет рассмотрена техника анализа затрат фирмы, которая помогает понять поведение затрат с системной, целостной точки зрения на предприятие. Это, в свою очередь, дает ключ к созданию прочного конкурентного преимущества и помогает сформулировать маркетинговую стратегию предприятия.

При распределении затрат внутри цепочки ценности необходимо следовать следующим трем принципам.

Во-первых, выделяются те виды деятельности, на которые приходится большая или быстро растущая часть расходов или активов. В связи с этим выделяют отрасли и предприятия, в затратах которых преобладают те или иные элементы: материалоемкие (с большим удельным весом сырья и материалов), энергоемкие (большим удельным весом топлива и энергии), трудоемкие (оплата труда), фондоемкие (с большим удельным весом амортизационных отчислений). Выделение их всех затрат наиболее быстрорастущей их части позволяет определить наиболее быстрорастущей их части позволяет определить наиболее эффективный источник снижения себестоимости продукции.

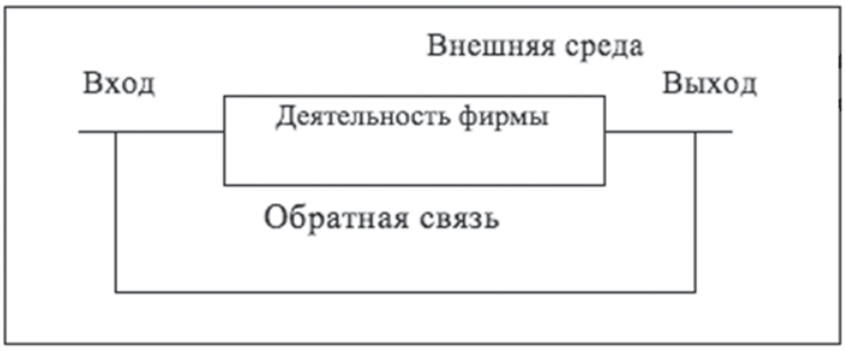


Рис. 1 – Деятельность фирмы в рамках модели «черного ящика» (авт.)

Инфраструктура фирмы					Прибыль
Управление человеческими ресурсами					
Развитие технологии					
Снабжение					
Входная логистика	Производство	Выходная логистика	Маркетинг и сбыт	Сопровождающие услуги	

Рис. 2 – Общий вид цепочки ценности фирмы (по М. Портеру) [3]

Во-вторых, виды деятельности, затраты которых ведут себя по-разному, должны рассматриваться раздельно. Речь идет о широко распространенном за рубежом способе деления затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

В-третьих, важным критерием для выделения видов деятельности является поведение конкурентов. Если конкуренты выполняют ту или иную деятельность по-другому, то она должна рассматриваться отдельно в цепочке ценности фирмы. Это объясняется тем, что различия между конкурентами могут привести к тому, что данный вид деятельности окажется источником конкурентного преимущества или недостатка [1].

Поведение затрат зависит от структурных факторов, которые М. Портер назвал cost drivers (двигатели затрат), которые в современных условиях являются объектами маркетингового управления. Согласно М. Портеру, существует десять главных факторов, влияющих на динамику затрат, а именно: масштаб, обучение, схема использования ресурсов, связи между различными видами деятельности, взаимосвязи между родственными деловыми единицами, интеграция, выбор времени, политика фирмы, место расположения, институциональные факторы [3]. В общем виде взаимодействие нескольких факторов определяет поведение затрат для данного вида деятельности. Кроме того, относительная важность данного фактора, влияющего на динамику затрат, сильно меняется для разных видов деятельности. По словам М.Портера, «никогда какой-нибудь один фактор не будет полностью определять конкурентное положение фирмы по затратам» [3].

Рассмотрим наиболее значимые из данных факторов, а также механизмы маркетингового управления ими.

Наиболее изученным фактором динамики затрат на предприятии является масштаб организации. Затраты по тому или иному виду деятельности часто зависят от ее масштабов. Эффект экономии масштабов имеет место, когда предприятие может выполнить ту или иную деятельность более эффективно в больших объемах или когда оно может распреде-

лить свои расходы по созданию нематериальных активов (например, реклама, НИОКР и др.) на больший объем продаваемой продукции.

Экономия масштаба может быть связана со следующими факторами:

1. По мере роста размеров предприятия возрастают возможности использования преимуществ к специализации деятельности и ее управлению.

2. На более крупных предприятиях больше возможностей внедрения нового высокопроизводительного и дорогостоящего оборудования.

3. На больших предприятиях появляется возможность для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции и отходов производства.

Однако с ростом масштаба деятельности может наблюдаться и противоположный эффект: увеличение сложности деятельности и расходов на управление может привести к росту затрат. Отрицательный эффект масштаба возникает вследствие следующих факторов:

1. С ростом размера предприятия увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, замедляется скорость принятия решений, что совершенно необходимо для быстрого реагирования в условиях рынка на изменение спроса для получения конкурентного преимущества.

2. Снижается эффективность взаимодействия между отдельными подразделениями компании, теряется ее гибкость, что может отрицательно сказаться в условиях рынка на общем состоянии дел фирмы.

3. В отдельных подразделениях фирмы возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом.

Чувствительность к масштабу сильно различается для разных видов деятельности. Например, разработка новых товаров, реклама, инфраструктура фирмы обычно более чувствительна к масштабу, чем, снабжение или продажи. Это объясняется тем, что затрата на эти виды деятельности обычно строго фиксирована и не зависит от размеров фирмы. Для предприятий в странах с приходной экономикой это означает усиление конкуренции по мере того, как все большее их число будет уделять внимание не просто сбыту или перепродажам, а разработке и продвижению на рынок новой продукции. Эти фирмы будут стремится завоевать большую долю рынка и, таким образом, увеличить объем реализованной продукции, что позволит им добиться эффекта экономии масштаба по вышеуказанным видам деятельности.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях поразному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большем объеме выпускаемой продукции (естественные монополии), а в некоторых отраслях наблюдается иная картина: средние издержки в начале резко снижаются с ростом объемов производства, а затем почти не изменяются с увеличением выпуска продукции. Это позволяет данной отрасли эффективно работать как крупным предприятиям, так и небольшим (производство одежды, обуви, а также в розничной торговле).

Аналогично эффекту масштаба при производстве продукции, организация торгового персонала влияет на затраты при продажах. Если торговый персонал организован по географическому принципу, то затраты будут падать по мере роста региональных продаж, потому что каждый торговый агент будет делать более крупные сделки и будет уменьшаться время, затрачиваемое им на проезд от одного клиента к другому, благодаря их увеличению на ограниченном пространстве. Если же продавцы организованны по ассортиментному признаку, то в этом случае рост продаж в одном регионе может привести к росту затрат из-за необходимости ездить туда чаще, чем в другие регионы, которые находятся ближе к месту расположения фирмы.

Кроме фактора масштаба, отметим, что затраты, связанные с определенной деятельностью, могут уменьшаться благодаря эффекту обучения, которое приводит к повышению ее эффективности. В число механизмов, приводящих к снижению расходов, входят такие факторы, как оптимизация схемы работ, улучшение расписания, повышение эффективности рабочей силы, модификация продукции, приводящая к облегчению ее производства, процедуры, повышающие интенсивность использования активов, выбор более подходящих для производственного процесса сырья и компонентов и т.п. Обучение может так же приводить к снижению расходов по строительству заводов, торговых точек и других объектов в этом смысле, ощутимое преимущество имеют предприятия с большим опытом работы в данной области.

Эффект обучения различен для разных видов деятельности, поскольку каждая деятельность предлагает разные возможности для своего улучшения. Обучение может происходить в виде резкого улучшения деятельности в один прием (например, при получении информации о каких-либо аспектах деятельности конкурента), но чаще – в виде накопления небольших усовершенствований. Резкое улучшение деятельности представляется наиболее подходящим, когда уровень ее выполнения на предприятии значительно ниже достигнутого конкурентами. Однако такой подход чреват большими трудностями, связанными с сопротивлением производимым изменениям и большими расходами.

В свою очередь, непрерывное улучшение нацелено на то, чтобы

сделать изменения частью культуры организации. При этом в изменения сотрудники всех уровней, и эффект обучения становится необратимым. Таким образом, можно сказать, что обучение в организациях сильно зависит от степени внимания, уделяемого ему менеджерами. Для многих предприятий России характерна ситуация когда они значительно проигрывают своим конкурентам их развитых стран. В виду того, что конкуренция в ближайшее время во многих областях бизнеса будет быстро усиливаться (например, в отечественной автомобильной промышленности), этим предприятиям придется пройти путь резкого улучшения деятельности, несмотря на его недостатки [2].

Обучение может передаваться от одной фирмы к другой через наставников, консультантов бывших работников и т.д. Это явление на Западе называется эффектом «перелива». В том виде деятельности, где эффект «перелива» ярко выражен, скорость обучения на предприятии в большей степени определяется обучением всей отрасли. А поскольку длительное конкурентное преимущество возникает только из знаний, находящихся в исключительной собственности фирмы, то скорость «перелива» может показать, служит ли обучение созданию конкурентного преимущества фирмы или просто понижает затраты области бизнеса в целом. Так, в условиях переходной экономики предприятия часто испытывают проблемы, связанные с делением полномочий между высшими менеджерами, а так же с высокой текучестью кадров. Эти явления, с одной стороны, замедляют процесс обучения на отдельном предприятии, а, с другой стороны, способствуют передаче знаний по всей отрасли. Таким образом, создание конкурентного преимущества, основанного на эффекте обучения, оказывается в таких условиях довольно трудной задачей.

При оценке эффекта обучения для разных видов деятельности необходимо выбирать разные масштабы и единицы измерения, в основе которых лежат разные механизмы обучения. Например, там, где обучение влияет на затраты через повышение эффективности труда рабочих, скорость обучения (а, значит, и скорость снижения расходов) будет зависеть от совокупного объема выполняемых операций. Это характерно для производственных видов деятельности, где характеристикой обучения служит скорость машинной обработки или процент брака. Там же, где обучение происходит за счет использования более эффективного оборудования, скорость снижения затрат будет зависеть от скорости появления новых технологий, а не от объема выпускаемой продукции. Такая закономерность, по мнению М. Портера, характерна для сферы финансовых услуг и бизнеса по производству систем управления крупными корпорациями, которые сильно зависят от смены поколений информационных технологий [3]. Скорость обучения может также зависеть от времени выполнения вида деятельности (например, конвейерная сборка) или уровня инвестиций, затраченных на усовершенствование определенной деятельности.

Можно сделать вывод, что на скорость обучения часто отрицательно сказывается падение прибыли компании. Поэтому обучение для некоторых видов деятельности может замедляться по мере того, как область бизнеса входит в стадию зрелости, и конкуренция возрастает. Это явление характерно для многих предприятий российской экономики, столкнувшихся с резким падением прибылей в результате макроэкономических преобразований и сократившим (а часто и вовсе прекратившим) финансирование инфраструктуры фирмы. Положение часто усугубляется неправильным распределением средств: закупка слишком дорогой и сложной информационной системы, бессистемный подход к повышению квалификации и т.д. [2].

Решение означенных проблем состоит в снижении использования неквалифицированного ручного труда, продуманной организационной политике. Понимание того, как масштаб деятельности влияет на затраты, с ней связанные, требует понимания механизмов этого влияния и оптимального масштаба действия этих механизмов. С точки зрения конкуренции это означает, что предприятие должно управлять так своей деятельностью, чтобы максимально повысить ее чувствительность к тому типу масштаба, в котором она имеет наибольшее преимущество перед конкурентами.

Первым шагом в реализации маркетинговых методов управления затратами на российских предприятий должна стать переориентация внимания управляющих на новые ценности. И прежде всего, руководству необходимо выбрать оптимальную стратегию своего развития (маркетинговую стратегию), в рамках которой будет осуществляется управление затратами на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Анненков М. Е. Создание конкурентного преимущества по затратам в условиях перехода к рынку / М. Е. Анненков // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – № 3. – С. 54-71.

2. Попкова Е. Г. Факторы, влияющие на устойчивое развитие предпринимательских структур / Е. Г. Попкова, Ю. М. Бешанова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 10. – С. 51-62.

3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М: Международные отношения, 1993.

Bibliographic references:

1. Annenkov M. E. Creation of competitive advantage on expenses in the conditions of transition to the market / M. E. Annenkov // Marketing in Russia and abroad. – 1998. – № 3. – P. 54-71.
2. Popkova E. G. The factors influencing a sustainable development of enterprise structures / E. G. Popkova, Y. M. Beshanova //Modern economy: problems and decisions. – 2010. – № 10. – P. 51-62.
3. Porter M. International competition: competitive advantages of the countries / M. Porter. – M.: International relations, 1993.

УДК 334.7

О. А. Джинджолия*

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

(Волгоградский государственный технический университет, Россия)

Ключевые слова: малое предпринимательство, институт, институциональная среда, институционализация, программы лояльности, институциональный механизм согласования интересов.

Аннотация: Предпринимательство как институт – это относительно устойчивые, повсеместно используемые, формальные и неформальные правила и нормы, содержащие условия проведения и ограничения экономических действий и отношений, а также факторы принуждения. В своей совокупности они оказывают организующее воздействие на экономические процессы и отношения, структурируя взаимодействие их участников, образуя побудительные мотивы деятельности. В данной статье рассмотрены основные направления институционализации малого предпринимательства, а также институциональные формы обеспечения устойчивости его развития.

Key words: small business, institution, institutional environment, institutionalization, loyalty programs, the institutional mechanism for coordination of interests.

Abstract: Entrepreneurship as an institution – is relatively stable, widely used, formal and informal rules and norms that contain conditions and limitations of economic activities and relationships, as well as factors of coercion. Together, they provide an organizing influence on economic processes and relationships, structuring the interaction of the participants, forming the motives of activity. This article discusses the main directions of the institutionalization of small businesses, as well as the institutional form of the sustainability of its development.

В основе любого вида экономической деятельности, в том числе и предпринимательской, лежит потребность создания определенного порядка. В качестве такого особого «порядка» выступают экономические институты. Процесс институционализации представляет собой определение и закрепление норм и ролей, приведение их в систему, которая способна удовлетворять общественную потребность в экономическом порядке. В настоящее время изучение институтов в рамках исследования процесса развития предпринимательства становится важным фокусом экономического анализа. С институциональными причинами устойчивого развития предпринимательства, особенно малого, современная экономическая наука связывает не только уровень социально-экономического роста, достигнутый бизнесом, но и потенциальные, и реальные возможности его сохранения.

Предпринимательство как институт – это относительно устойчивые, повсеместно используемые, формальные и неформальные правила и нормы (законы, договоры, положения, кодексы поведения, обычаи), содержащие условия проведения и ограничения экономических действий и отношений, а также факторы принуждения. В своей совокупности они оказывают организующее воздействие на экономические процессы и отношения, структурируя взаимодействие их участников, образуя побудительные мотивы деятельности (рис. 1).

Что касается малого предпринимательства, то оно на-

* **ДЖИНДЖОЛИЯ Оксана Александровна – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**

Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

ходится в наиболее тесном взаимодействии со следующими экономическими институтами: институт рынка; институт фирмы; институт имущественных прав (в т.ч. собственности); институт страхования; институт торговли; институты финансирования и др. (рис. 2).

Взаимодействие с этими институтами во внешней и внутренней среде деятельности малого предпринимательства постоянно рождает новые институциональные формы согласования экономических интересов, которые являются залогом их устойчивости и конкурентоспособности в период неблагоприятной экономической конъюнктуры. Уровень экономической эффективности и социальной значимости этих новых институциональных форм, связан с социальной ответственностью бизнеса: чем она выше, тем выше устойчивость и конкурентоспособность малого предпринимательства на любых типах рынков даже в период кризисов.

Понятие институциональной среды применительно к малому предпринимательству имеет широкий смысл. Наряду с субъектами экономических отношений оно включает в себя правовую среду, в рамках которой осуществляются эти отношения.

Институциональная среда малого предпринимательства – это добровольное согласование интересов всех субъектов экономических и иных отношений, регулирующее все аспекты их деятельности в соответствии с действующим законодательством, основанное на государственной поддержке малого бизнеса.

В сложной экономической ситуации, вызванной мировым финансовым кризисом, малое предпринимательство нуждается в поддержке. При этом необходим комплексный подход к решению данной проблемы. Среди форм обеспечения устойчивости малого предпринимательства в условиях экономического кризиса можно выделить: государственную, рыночную и общественную формы.

Упрочение взаимоотношений государства, бизнеса и общества в рамках парадигмы социально-ответственного бизнеса даст новый импульс к формированию институтов гражданского общества в России. Ориентация на комплексное решение острых социальных проблем, сетевой принцип распространения, способность к активной интеграции

Рис. 1 – Формирование новых экономических институтов

Рис. 2 – Экономические институты развития малого предпринимательства

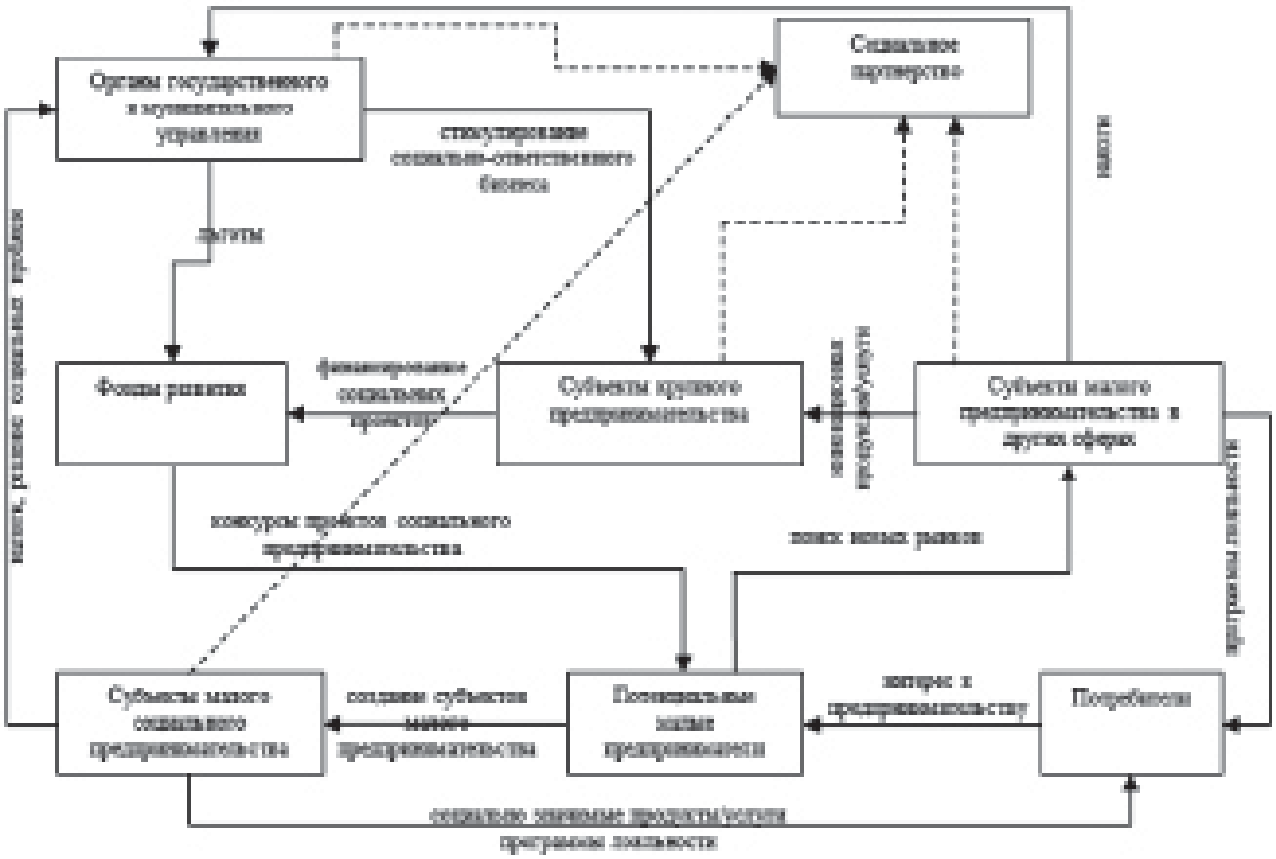


Рис. 3 – Институциональный механизм согласования интересов субъектов малого предпринимательства на договорной основе

в существующие проекты делают социально-ответственный бизнес мощным источником гражданских инициатив.

Обобщенный механизм согласования интересов различных экономических агентов в рамках стимулирования развития малого предпринимательства с использованием данных форм приведен на рисунке 3.

Весь бизнес-процесс субъекта малого предпринимательства, работающей в сфере социальной ответственности, структурируется двумя доминирующими векторами. В первую очередь, это решение общественно значимой проблемы, во вторую – получение прибыли. Баланс этих векторов определяет сущность социально-ответственного бизнеса. Он становится источником стабилизации и упрочения общественных связей, двигателем устойчивого и поступательного развития.

Для достижения заметного прогресса в распространении социально-ответственного малого предпринимательства в России необходимо решить две комплексные задачи. Во-первых, это создание соответствующей нормативной базы и законодательное закрепление понятия «социальное предпринимательство», а также включение государства в процесс финансирования проектов на начальном этапе.

Существующие нормативные акты не в полной мере отражают то особое положение, которое социальные предприятия занимают в ряду традиционных бизнес-структур. Необходимо четко отграничить эту сферу деятельности, придать ей определенный статус, что позволит более активно продвигать модель социального предпринимательства в регионах. Следует также дать «зеленый свет» механизмам государственной поддержки этой области. Социально-ответственный бизнес в большинстве случаев требует минимальных вложений на начальном этапе. Государственная поддержка данного вида деятельности даст очевидный мультипликативный эффект: одновременно с решением определенной социальной задачи создается и новый источник налоговых поступлений.

Второй важной задачей является активное информационное сопровождение, проведение просветительской кампании. Модель социально-ответственного малого предпринимательства позволяет освещать идеи и результаты проектов как в традиционных, так и в новых медиа. В этом заключается радикальное отличие от благотворительности, в случае с которой публичность не всегда уместна.

Расширение сети социально-ответственных субъектов малого предпринимательства должно, прежде всего, идти в регионах

России, что предполагает конструктивное отношение к ним со стороны местных органов власти. В данном случае невозможно ограничиться лишь демонстрацией успешных примеров малого предпринимательства в данной сфере. Вопрос признания социально-ответственного малого предпринимательства особым видом деятельности вновь выходит на первый план. Твердая позиция федеральных органов власти, поддерживающих инициативы в этой области, существенно облегчит развитие социальных предприятий в регионах.

Ключевым инструментом стимулирования развития малого предпринимательства со стороны органов государственной власти является создание условий для формирования социально-ответственного бизнеса и, особенно, вовлечение в данный процесс крупных предпринимательских структур. Данные субъекты экономики, в свою очередь, запускают механизм развития малого социального предпринимательства, которое служит катализатором для расширения предпринимательской активности в самых различных сферах.

Для удержания и улучшения результатов, полученных на предыдущей стадии, субъектам малого предпринимательства целесообразно активно использовать партнерские программы лояльности как еще одну институциональную форму обеспечения устойчивости малого предпринимательства в кризисных условиях.

Необходимо отметить, что субъектам малого предпринимательства это сделать достаточно легко ввиду меньшего объема их деятельности, и, соответственно, меньшего количества партнеров не только по бизнесу: в их случае потребитель (клиент) – это тоже их важнейший партнер.

Другим существенным моментом внедрения программ ло-

Таблица 1 – Экономические данные разрабатываемого проекта оценки эффективности программы лояльности

Данные, относящиеся к организации	Единица	Значение
Среднее число покупок в день	шт.	100
Процент прироста количества клиентов в год	%	30 %
Средняя себестоимость товара/услуги как процент от средней цены продажи	%	70 %
Средний размер постоянных годовых издержек	руб.	1500000
Средняя стоимость покупки	руб.	300
Данные, относящиеся к участию в программе лояльности	Единица	Значение
Ожидаемое кол-во существ. клиентов, включающихся в программу	%	20,0 %
Ожидаемое кол-во новых клиентов, включающихся в программу	%	20,0 %
Ожидаемый процент прироста клиентов по программе каждый год	%	50 %
Ожидаемый процент оттока числа клиентов к конкурентам при отсутствии программы	%	5 %
Процент отчисления компании, внедряющей программу лояльности	%	5,0 %
Размер скидки, которую вы готовы предоставлять клиенту - участнику программы	%	10 %

Таблица 2 – Расчет эффективности применения программы лояльности

Наименование статей доходов и затрат	Единицы	2008	2009	2010
Инфляция		13,3%	8,8%	9 %
Коэффициент пересчета на инфляцию		1,000	1,133	1,233
Число покупок в год	шт.	36500	47450	61685
из них по программе лояльности (существ. клиенты)	шт.	7300	9490	12337
плюс к ним по программе лояльности (новые клиенты)	шт.	7300	10950	16425
Средняя стоимость покупки	руб.	300,00	339,90	419,00
Средняя себестоимость товара/услуги	руб.	210,00	237,93	293,30
Доходная часть				
Итоговая доходная часть	руб.	13140000	23075811	37896939
Доход, не зависящий от программы лояльности	руб.	10950000	19353906	31014929
Дополнительный доход от новых клиентов по программе лояльности	руб.	2190000	3721905	6882011
Расходная часть				
Общая себестоимость товаров/услуг	руб.	9198000	13895112	22909449
Отчисления компании, внедряющей программу	руб.	219000	347378	602558
Отчисления клиентам	руб.	438000	694756	1205117
Постоянные затраты	руб.	1500000	1699500	2094980
Итоговая расходная часть	руб.	11355000	16636745	26812104
Прибыль				
Валовая прибыль	руб.	1785000	6439066	11084835
Налогооблагаемая прибыль	руб.	1785000	6439066	11084835
Налог на прибыль 24%	руб.	428400	1545376	2660360
Чистая прибыль	руб.	1356600	4893690	8424474
Дополнительная валовая прибыль от участия в программе	руб.	438000	769194	1462045
Возможные потери при неучастии в программе (неполученная прибыль от участия+отток к конкурентам)	руб.	985500	1575606	2754334

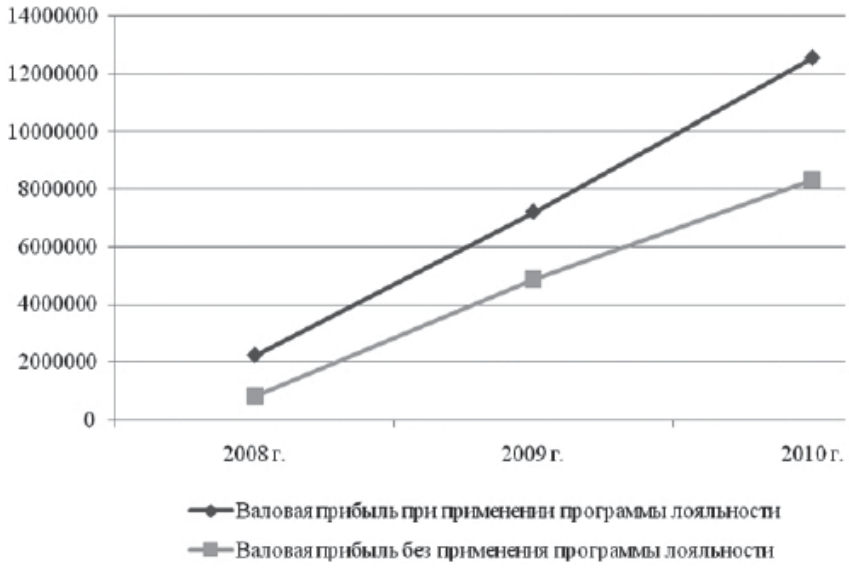


Рис. 4 – Эффект от применения программы лояльности

яльности в деятельность субъектов малого предпринимательства является разработка подходов к оценке эффективности используемой программы. С учетом того, что главными целями любой организации является удовлетворение потребностей населения и получение за счет этого прибыли, целесообразно применять методику оценки эффективности программы лояльности на основе сравнения результатов деятельности субъекта малого предпринимательства с применением и без применения такой программы. Именно этот принцип положен в пример применения такой методики. Данный пример является условным, однако все показатели проекта об условной организации приближены к среднестатистическим экономическим данным малого бизнеса в России.

Таким образом, учитывая полученные в таблице результаты, наглядно отображенные на рисунке, можно сделать определенный вывод. Применение программы лояльности, разработанной по перечисленным правилам, с учетом особенностей деятельности субъекта малого предпринимательства положительно влияет на экономическую эффективность его деятельности.

Однако стоит обратить внимание на то, что программа лояльности – не волшебное средство от всех бед, а один из инструментов, способный помочь компании в конкурентной борьбе.

Список использованной литературы

1. Анализ субъектов институциональной среды малого и среднего бизнеса как целостной экономической системы [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: http://www.amgpgu.ru/files/uni_conf2_26.doc.

2. Джинджолия О. А. Социальное предпринимательство как институциональная формообеспечения устойчивости малых предприятий / О. А. Джинджолия // Изв.ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)». Вып. 12: межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – № 14 (87). – С. 62-65.

3. Кеворков В. Аспекты лояльности в бизнесе [Электронный ресурс] / В. Кеворков. – 2011. – URL: http://www.loyalty.info/theory/2613.html.

4. Коньшина О. А. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России / О. А. Коньшина, Т. К. Дудинская // Экономика и эффективность организации производства [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/dudinskaya_problem.htm.

5. Лебедева И. С. Концепция социального предпринимательства в контексте современной российской действительности / И. С. Лебедева // Вестник ТГУ. – 2011. – № 344. – С. 62-64.

6. Передовые формы взаимодействия предпринимательства с государством [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: http://www.law-business.ru/article4.html.

7. Хамидуллин Ф. Ф. Формирование институциональной среды развития системы малого предпринимательства: автореф. дисс... докт. экон. наук / Ф. Ф. Хамидуллин. – Казань, 2007, 46 с.

Bibliographic references:

1. Analysis of subjects of the institutional environment of small and medium business as complete economic system [Electronic resource]. – 2011. – URL: http://www.amgpgu.ru/files/uni_conf2_26.doc.

2. Dzhindzholiya O. A. Social business as institutional formoobespecheniya of stability of small enterprises / O. A. Dzhindzholiya // Izv. VolgSTU. Series «Actual problems of reforming of the Russian economy (theory, practice, prospect)». Vol. 12: Collection of the articles of high education / VolgSTU. – Volgograd, 2011. – № 14 (87). – P. 62-65.

3. Kevorkov V. Aspects of loyalty in business [Electronic resource] / V. Kevorkov. – 2011. – URL: http://www.loyalty.info/theory/2613.html.

4. Konshina O. A. Problems of development of small and medium business in the Russia / O. A. Konshina, T. K. Dudinskaya // Economy and efficiency of the organization of production [Electronic resource]. – 2011. – URL: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/dudinskaya_problem.htm/

5. Lebedeva I. S. The concept of social business in a context of modern Russian reality / I. S. Lebedeva // Vestnik of TSU. – 2011. – № 344. – P. 62-64.

6. The advanced forms of interaction of business with the state [Electronic resource]. – 2011. – URL: http://www.law-business.ru/article4.html.

7. Hamidullin F. F. Formation of the institutional environment of development of system of small business: thesis of the dissertation ... Doctor of Economics / F. F. Hamidullin. – Kazan, 2007, 46 p.

АННОТАЦИИ

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Л. В. Шульгина, Р. Ф. Тамаев
СТРУКТУРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Одним из основных приоритетов социально-экономического развития России является создание эффективных интегрированных структур. В статье рассматриваются интегрированные структуры, производится их сравнение и предлагается оптимальный выход для обеспечения конкурентоспособности российской экономики.

А. Н. Гончаров
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Выявлены показатели, влияющие на инвестиционную активность муниципальных районов Воронежской области. Предложена методика рейтинговой оценки их инвестиционной привлекательности. Особое внимание уделено проблемам ее повышения. Обоснована необходимость ежегодного мониторинга инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне.

А. Т. Гетман, Н. М. Шатохина, Е. Ю. Валагура
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

В работе раскрыты методические подходы к оценке устойчивого развития предприятия, проведена их сравнительная оценка. Применение методов для ведущих отраслевых предприятий Воронежской и Белгородской областей позволило разработать рекомендации по оптимизации их финансовой деятельности на конкурентном рынке мукомольной продукции.

С. В. Овсянников
МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕР РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены стратегические возможности мер реструктуризации промышленных предприятий. Автором исследованы факторы успешности стратегических мер реструктуризации предприятий в период антикризисного управления. Рассмотрен механизм многоуровневого выбора стратегических мер реструктуризации предприятий.

Н. А. Полева
РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Эффективность функционирования современных предприятий зависит от скорости и результативности реакции человеческих ресурсов на управленческое воздействие. В этой связи актуальной является разработка инструментария трудовой мотивации человеческих ресурсов, способствующего повышению моральной и материальной удовлетворенности персонала и паритетному достижению целей управляющих, собственников и работников предприятия.

РАЗДЕЛ 2: РОССИЯ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

В. П. Воронин, Н. П. Матыцина, Н. П. Гончерова
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассматривается методология разработки предпринимательской стратегии предприятия на основе инвестиционных проектов, дается понятие предпринимательской стратегии, рассматриваются стадии реализации инвестиционных проектов, приводится финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов предприятий с использованием критериев их коммерческой привлекательности.

С. А. Абрамов, К. Е. Удох
БЕДНОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

Проблема бедности в современной социальной науке изучается в различных аспектах и проявлениях: среди прочих обсуждаются методология и методики учета бедности, интенсивно дискутируются способы борьбы с ней. В статье авторами приводится анализ факторов, обусловливающих риски оказаться в той или иной группе бедных, анализ основных концепций и методик оценки бедности, а также приоритетных механизмов борьбы с ней в отечественной и западной литературе.

Ф. А. Ганбаров
ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Статья изучает структурные проблемы внешнеэкономических связей в Азербайджане, исследуя мировой опыт модели диверсификации экономического роста. Исследование экономических показателей в Азербайджане дает право прийти к такому выводу, что, несмотря на экономические перемены, все-таки существуют проблемы, которые мешают развитию экономики. Основной задачей является достижение качественных изменений в экономическом росте. Принимая во внимание все это, в статье предлагаются пути для достижения целей, поставленных в области внешнеэкономических связей в Азербайджане.

РАЗДЕЛ 3: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

И. М. Подмолодина, Н. П. Гончерова, Н. П. Матыцина
ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

В рамках написания данной статьи установлено, что инновационная политика предприятия - основное направление стратегического планирования, осуществляемого на уровне высшего менеджмента организации. Главное в инновационной политике предприятия - формулирование основной цели разработки инновации, определение сроков и проведение оценки результатов в виде конкретных целей, сокращения сроков внедрения инновации.

И. П. Богомолова, И. Н. Василенко, О. А. Бернадская
ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В работе с позиций системного подхода уточнено экономическое содержание инновационной деятельности АПК, отражающее особенности и специфику жизненного цикла отраслевого инновационного проекта, позволяющее определить цели и функции управления инновационной деятельности, способствующие корректировке приоритетов развития сельскохозяйственного производства и формированию информационной инфраструктуры.

А. Н. Борисов, А. С. Ефимьев
РОЛЬ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ ПОЖАРОТУШЕНИЯ КАК ФАКТОРА ЕГО РАЗВИТИЯ

В данной статье рассматриваются факторы рынка средств пожаротушения. Рынок средств пожаротушения представляет собой рынок, на который осуществляются поставки конечной продукции. Главными факторами, определяющими развитие рынка средств пожаротушения, являются политический и экономический. Политика государства и частного бизнеса настроена на модернизацию производства на всех хозяйствующих субъектах. Вследствие этого в данный период времени выделяются немалые средства на усовершенствование средств пожаротушения действующих производств. Поэтому третьим фактором развития рынка средств пожаротушения является потребность внедрения инноваций.

РАЗДЕЛ 4: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В. В. Гасилов, М. А. Карпович, Дао Тунг Бать
МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

При выборе победителя конкурсов предложено проводить прогноз изменения финансово-экономического состояния его участников. Целью прогнозирования является оценка устойчивой, рентабельной работы предприятия на весь период реализации инвестиционного проекта. Предложена экономико-математическая модель, позволяющая определить победителя конкурса по критерию минимальной цены.

А. А. Гущина, О. Е. Николаева
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье авторы определяют наличие высокопрофессиональной финансово-экономической службы в качестве одного из ключевых условий эффективности системы управленческого учета на предприятии и предлагают к рассмотрению три направления организационных изменений по повышению эффективности деятельности финансово-экономической службы с целью развития системы управленческого учета.

Д. Е. Иваненко
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАССОВЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

При совершенствовании методов массовой оценки в условиях перехода к новой системе налогообложения недвижимости возникают противоречивые вопросы справедливого применения результатов кадастровой оценки и совмещения понятий кадастровой и рыночной стоимости недвижимости. При использовании результатов государственной када-

стровой оценки недвижимости автором исследуется взаимосвязь кадастровой и рыночной стоимости недвижимости и строится модель рыночной стоимости объектов недвижимости в пределах Муниципального образования «Город Каменск-Шахтинский».

РАЗДЕЛ 5: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

Д. В. Богданов, В. В. Чащин
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье проанализирована совокупность технико-организационных аспектов построения информационной системы управления маркетинговой деятельность образовательного учреждения; описана интеграция ИС в управлении ДПО.

Л. И. Кукаева, С. В. Богданов
МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье обсуждается влияние эффекта масштаба и связанного с ним обучения организации на совокупные затраты; проанализировано действие данных эффектов на предприятиях различных видов деятельности.

О. А. Джинджолия
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Предпринимательство как институт – это относительно устойчивые, повсеместно используемые, формальные и неформальные правила и нормы, содержащие условия проведения и ограничения экономических действий и отношений, а также факторы принуждения. В своей совокупности они оказывают организующее воздействие на экономические процессы и отношения, структурируя взаимодействие их участников, образуя побудительные мотивы деятельности. В данной статье рассмотрены основные направления институционализации малого предпринимательства, а также институциональные формы обеспечения устойчивости его развития.

ABSTRACTS

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

L. V. Shulgina, R. F. Tamaev
STRUCTURES OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY OF RUSSIA

One of basic priorities of socio-economic development of Russia is creation of the effective integrated structures. The integrated structures are examined in the article, their comparison is produced and an optimal exit is offered for providing of competitiveness of the Russian economy.

A. N. Goncharov
THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS AS A FACTOR OF RURAL TERRITORIES DEVELOPMENT

Indicators affected the investment activities of the municipal districts of the Voronezh region were exposed. The method of rating their investment attractiveness was proposed. Particular attention is paid to raise it. The necessity of annual monitoring of investment attraction at the municipal level was based.

A. T. Getman, N. M. Shatochina, E. Yu. Valagura
METHODS OF AN ASSESSMENT OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF GRAIN PROCESSING BRANCH

work methodical approaches to an assessment of a sustainable development of the enterprise are opened, the comparative assessment is carried out them. Application of methods allowed to develop recommendations about optimization of their financial activity for the leading branch enterprises of the Voronezh and Belgorod areas in the competitive market of flour-grinding production.

S. V. Ovsyannikov
MECHANISM OF FORMATION OF STRATEGIC MEASURES OF RESTRUCTURING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

In article, consider possibilities of the strategic tools of restructuring industrial enterprises. The author investigates the factors of success of the strategic measures restructuring of the period of antirecessionary management. The considered mechanism of multilevel elimination of the strategic tools of restructuring enterprises.

N. A. Poleva
DEVELOPMENT AND REALIZATION OF TOOLS OF LABOR MOTIVATION OF HUMAN RESOURCES

Efficiency of functioning of the modern enterprises depends on speed and productivity of reaction of human resources on administrative influence. Thereupon working out of toolkit of labor motivation of the human resources is actual, promoting increase of moral both material satisfaction of the personnel and parity achievement the managing director is more whole, proprietors and workers of the enterprise.

SECTION 2: RUSSIA AND THE WORLD ECONOMY

V. P. Voronin, N. P. Matizina, N. P. Goncherova
ENTERPRISE STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS

In article the methodology of development of enterprise strategy of the enterprise on the basis of investment projects is considered, the concept of enterprise strategy is given, stages of implementation of investment projects are considered, the financial and economic assessment of investment projects of the enterprises with use of criteria of their commercial appeal is given.

S. A. Abramov, K. E. Udoch
POVERTY AS GLOBAL PROBLEM OF THE PRESENT

The poverty problem in a modern social science is studied in various aspects and manifestations: among the other are discussed methodology and techniques of the accounting of poverty, ways of fight against it are intensively discussed. In article authors provide the analysis of the factors causing risks to appear in this or that group of poor, the analysis of the main concepts and techniques of an assessment of poverty, and also priority mechanisms of fight against it in domestic and western literature.

F. A. Ganbarov
PROBLEMS OF AZERBAIJAN FOREIGN ECONOMIC RELATIONS

Structural problems of foreign economic relations in Azerbaijan are investigated in the article by researching international experience of economic growth diversification model. Investigation of economic indicators in Azerbaijan shows that despite the economic changes of last years there exist enough problems preventing economic development in this country. Main issue is to achieve qualitative changes of economic growth. In connection with all these, suggestions are made in the article in reaching the goals and solution of the responsibilities in the sphere of Azerbaijan foreign economic relations.

SECTION 3: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

I. M. Podmolodina, N. P. Goncherova, N. P. Matizina
WAYS OF ACHIEVEMENT OF EFFICIENCY OF COSTS PLANNING ON IMPLEMENTATION OF THE INNOVATIVE PROJECT

Within writing of this article it is established that innovative policy of the enterprise - the main direction of the strategic planning which is carried out at level of the highest management of the organization. The main thing in innovative policy of the enterprise - a formulation of a main objective of development of an innovation, definition of terms and carrying out an assessment of results in the form of specific goals, reductions of terms and innovation introduction.

I. P. Bogomolova, I. N. Vasilenko, O. A. Bernadskaya
FEATURES OF LIFE CYCLE OF THE INNOVATIVE PROJECT OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEXES ENTERPRISES

In the work with the system approach clarified economic maintenance of innovative activity of the agro-industrial complex, reflecting the specifics of the life cycle of a branch of the innovative project, which allows to determine the objectives and functions of management of innovative activities, contributing to the adjustment of priorities of development of agricultural production and the formation of information infrastructure.

A. N. Borisov, A. S. Efimev
ROLE OF INNOVATIONS IN THE MARKET OF FIRE EXTINGUISHING MEANS AS FACTOR OF ITS DEVELOPMENT

This article discusses the factors of the market of fire extinguishers. The market fire-fighting equipment is a market in which products deliver the final product. The main factors determining the development of the market of fire extinguishers, are the political and economic. The policy of the state and the private sector is set to modernize the production in all economic entities. As a consequence, in a given period of time allocated considerable funds to improve fire-fighting equipment of existing facilities. Therefore, the third factor in the development of the market fire-fighting equipment is the need of innovation.

SECTION 4: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

V. V. Gasilov, M. A. Karpovich, Dao Tung Bat
MODEL FOR DETERMINING THE WINNERS TENDER FOR WORK IN CONSTRUCTION

When choosing the winner of contests offered to carry out the changes forecast of financial and economic condition of its members. The aim of forecasting is to estimate a sustainable, profitable business enterprise for the entire period of the investment project. An economic-mathematical model to determine the winner by a minimum price.

A. A. Gushina, O. E. Nikolaeva
ACTUAL DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING

In this article the author identifies the presence of a highly economic and financial services as one of the key terms of the effectiveness of management accounting system in the enterprise and offers for consideration three current directions to improve the efficiency of the financial and economic services for improving the management accounting system.

D. E. Ivanenko
USE OF MASS METHODS OF AN ASSESSMENT AT CREATION OF MODEL OF MARKET COST OF REAL ESTATE OBJECTS

At perfection of methods of a mass estimation in the conditions of transition to new system of the taxation of real estate there are inconsistent questions of fair application of results of a cadastral estimation and combination of concepts of cadastral and market cost of real estate. At use of results of the state cadastral estimation of real estate by the author the interrelation of cadastral and market cost of real estate is investigated and the model of market cost of objects of real estate within Municipal union «City of Kamensk-Shahtinsky» is constructed.

SECTION 5: PRODUCTION AND MARKETING ORGANIZATION

D. V. Bogdanov, V. V. Chashin
INFORMATION CONTROL SYSTEMS OF MARKETING ACTIVITY OF EDUCATIONAL INSTITUTION

In the article, the whole range of technical and organizational aspects of marketing information system creation within the educational institution are analyzed; IS integration into the additional professional education is described.

L. I. Kukaeva, S. V. Bogdanov
THE MARKETING ANALYSIS OF EXPENSES AT THE ENTERPRISE

In the article, economy of scale and learning organizations' influence on the total costs is discussed; these factors' effect on the enterprises of different kinds of activity is analyzed.

O. A. Dzhindzholiya
INSTITUTIONALIZATION OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Entrepreneurship as an institution – is relatively stable, widely used, formal and informal rules and norms that contain conditions and limitations of economic activities and relationships, as well as factors of coercion. Together, they provide an organizing influence on economic processes and relationships, structuring the interaction of the participants, forming the motives of activity. This article discusses the main directions of the institutionalization of small businesses, as well as the institutional form of the sustainability of its development.

СПИСОК АВТОРОВ

АБРАМОВ Сергей Анатольевич – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: abramov.sa@gmail.com

БЕРНАДСКАЯ Ольга Анатольевна – старший преподаватель МГУПП, e-mail: Irina_NW@bk.ru

БОГДАНОВ Дмитрий Викторович – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде, e-mail: db12@pochta.ru

БОГДАНОВ Сергей Викторович – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: Perdomerdo@yandex.ru

БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ, e-mail: Irina_NW@bk.ru

БОРИСОВ Алексей Николаевич – к.т.н., д.э.н., директор СРО НП «ВГАСУ-Строй», e-mail: a_efimev@mail.ru

ВАЛАГУРА Елена Юрьевна – старший преподаватель ВКИ (филиал) БУПК, e-mail: Irina_NW@bk.ru

ВАСИЛЕНКО Ирина Николаевна – к.э.н., доцент кафедры «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ, e-mail: Irina_NW@bk.ru

ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: Voronin41@rambler.ru

ГАНБАРОВ Фуад Алинаги – к.э.н., доцент отдела внешнеэкономических связей Института Экономики НАН Азербайджана, e-mail: fuadh@rambler.ru

ГАСИЛОВ Валентин Васильевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и основы предпринимательства» Воронежского ГАСУ, e-mail: V_Gasilov@mail.ru

ГЕТМАН Александр Тимофеевич – к.э.н., доцент Воронежского ГАУ им. Императора Петра I, e-mail: Irina_NW@bk.ru

ГОНЧАРОВ Андрей Николаевич – аспирант кафедры «Финансы и кредит» Воронежского ГАУ им. Императора Петра I, e-mail: diablo170287@rambler.ru

ГОНЧЕРОВА Наталья Павловна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ВКИ (филиал) БУПК, e-mail: Voronin41@rambler.ru

ГУЩИНА Анна Александровна – соискатель кафедры «Учет, анализ и аудит» МГУ им. М. В. Ломоносова, e-mail: anna.guschina@gmail.com

ДАО Тунг Бать – аспирант кафедры «Экономика и основы предпринимательства» Воронежского ГАСУ, e-mail: dtb9999@gmail.com

ДЖИНДЖОЛИЯ Оксана Александровна – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: poligraf-a@mail.ru

ЕФИМЬЕВ Алексей Сергеевич – аспирант Воронежского ГАСУ, e-mail: a_efimev@mail.ru

ИВАНЕНКО Дмитрий Евгеньевич – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону) , e-mail: gorkomzm@rambler.ru

КАРПОВИЧ Мирон Абрамович – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и основы предпринимательства» Воронежского ГАСУ, e-mail: geotehtrans@mail.ru

КУКАЕВА Людмила Ивановна – к.э.н., преподаватель ВПИ филиала ВолгГТУ, e-mail: kukaeva@mail.ru

МАТЫЦИНА Наталья Петровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ВКИ (филиал) БУПК, e-mail: Voronin41@rambler.ru

НИКОЛАЕВА Ольга Евгеньевна – к.э.н., доцент кафедры «Учет, анализ и аудит» МГУ им. М. В. Ломоносова, e-mail: anna.guschina@gmail.com

ОВСЯННИКОВ Сергей Викторович – к.э.н., докторант кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: nauka773@yandex.ru

ПОДМОЛОДИНА Ирина Михайловна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: Podmin@mail.ru

ПОЛЕВА Наталья Анатольевна – аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» СТИ (филиал) НИТУ «МИСиС» , e-mail: docsnat@yandex.ru

ТАМАЕВ Руслан Феликсович – аспирант кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: tamaev_ruslan@mail.ru

УДОХ Ессин Кристофер – магистрант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: choose4dem@gmail.com

ЧАЩИН Владимир Владимирович – к.э.н., доцент, ректор Уральского института фондового рынка, e-mail: rector@uifr.ru

ШАТОХИНА Наталия Митрофановна – к.э.н., доцент кафедры «Управление, организация производства и отраслевой экономики» ВГУИТ, e-mail: Irina_NW@bk.ru

ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: @rambler.ru

THE LIST OF AUTHORS

ABRAMOV Sergey Anatolievich – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «World economy and Economic theory», VolgSTU, e-mail: abramov.sa@gmail.com

BERNADSKAYA Olga Anatolievna – Senior Lecturer, MSUPP, e-mail: Irina_NW@bk.ru

BOGDANOV Dmitriy Viktorovich – Candidate of Economics, Senior Lecturer of the Chair «Accounting and Analysis of Economic Activity», Volgograd branch of All-Russia CFEI, e-mail: db12@pochta.ru

BOGDANOV Sergey Viktorovich – post-graduate of the Chair «World economy and Economic theory», VolgSTU, e-mail: Perdomerdo@yandex.ru

BOGOMOLOVA Irina Petrovna – Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair «Management, Production Organization and Branch Economy», VSUET, e-mail: Irina_NW@bk.ru

BORISOV Aleksey Nikolaevich – Candidate of Technical Science, Doctor of Economics, Head of SRO NP «VGASU-Stroy», e-mail: a_efimev@mail.ru

VALAGURA Elena Yurievna – Senior Lecturer, VCI (branch) BUCC, e-mail: Irina_NW@bk.ru

VASILENKO Irina Nikolaevna – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Management, Production Organization and Branch Economy», VSUET, e-mail: Irina_NW@bk.ru

VORONIN Valeriy Pavlovich – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economic Theory and International Business», VSUET, e-mail: Voronin41@rambler.ru

GANBAROV Fuad Alinagi – Ph.D. of Economy, Associate Professor of «International economical relationship» department, Institute of NASA, e-mail: fuadh@rambler.ru

GASILOV Valentin Vasilievich – Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair «Economics and Fundamentals of Entrepreneurship», VSUCEA, e-mail: V_Gasilov@mail.ru

GETMAN Aleksandr Timofeevich – Candidate of Economics, Associate Professor, VSAU after Imperator Peter I, e-mail: Irina_NW@bk.ru

GONCHAROV Andrey Nikolaevich – post-graduate student of the Chair «Finance and Credit», VSAU after Imperator Peter I, e-mail: diablo170287@rambler.ru

GONCHEROVA Natalia Pavlovna – Candidate of Economics, Senior Lecturer of the Chair «Economy» VCI (branch) BUCC, e-mail: Voronin41@rambler.ru

GUSHINA Anna Aleksandrovna – competitor of the Chair «Accounting, Analyze and Audit», MSU after M. V. Lomonosov, e-mail: anna.guschina@gmail.com

DAO Tung Bat – post-graduate student of the Chair «Economics and Fundamentals of Entrepreneurship», VSUCEA, e-mail: dtb9999@gmail.com

DZHINDZHOLIYA Oksana Aleksandrovna – post-graduate student of the Chair «World economy and Economic theory», VolgSTU, e-mail: poligraf-a@mail.ru

EFIMEV Aleksey Serggevich – post-graduate student, VSUCEA, e-mail: a_efimev@mail.ru

IVANENKO Dmitriy Evgenievich – post-graduate student of the Chair «Finance and economic engineering», RSEU «RINE», e-mail: gorkomzm@rambler.ru

KARPOVICH Miron Abramovich – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Economics and Fundamentals of Entrepreneurship», VSUCEA, e-mail: geotehtrans@mail.ru

KUKAEVA Ludmila Ivanovna – Candidate of Economics, Lecturer, VPI branch of VolgSTU, e-mail: kukaeva@mail.ru

MATITSINA Natalia Petrovna – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Economy» VCI (branch) BUCC, e-mail: Voronin41@rambler.ru

NIKOLAEVA Olga Evgenievna – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Accounting, Analyze and Audit», MSU after M. V. Lomonosov, e-mail: anna.guschina@gmail.com

OVSYANNIKOV Sergey Viktorovich – Candidate of Economics, Doctoral Candidate «Economic Theory and International Business», VSUET, e-mail: nauka773@yandex.ru

PODMOLODINA Irina Michailovna – Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair «Economic Theory and International Business», VSUET, e-mail: Podmin@mail.ru

POLEVA Natalia Aleksandrovna – post-graduate student of the Chair «Economic and Management», SIT (branch) NITU «MISIS», e-mail: docsnat@yandex.ru

TAMAEV Ruslan Feliksovich – post-graduate student of the Chair «Economic Theory and International business», VSUET, e-mail: tamaev_ruslan@mail.ru

UDOCH Essin Kristopher – magister of the Chair «World economy and Economic theory», VolgSTU, e-mail: choose4dem@gmail.com

CHASHIN Vladimir Vladimirovich – Candidate of Economics, Associate Professor, Rector, UISM, e-mail: rector@uifr.ru

SHATOCHINA Natalia Mitrofanovna – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Management, Production Organization and Branch Economy», VSUET, e-mail: Irina_NW@bk.ru

SHULGINA Larisa Vladimirovna – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economic Theory and International Business», VSUET, e-mail: @rambler.ru

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Методологический и научно-практический журнал «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» принимает к публикации материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, оформленных в виде полных статей, кратких сообщений, а также обзоры (по согласованию с редакцией). Опубликованные материалы, а также материалы, представленные для публикации в других журналах, к рассмотрению не принимаются.

1.2. Полные статьи принимаются от 8 до 10 страниц рукописи и содержат до 6 рисунков, краткие статьи – до 5 страниц и до 4 рисунков.

1.3. Для публикации статьи авторам необходимо предоставить в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи, УДК, таблицы, рисунки и подписи к ним (все в 2 экз.);

2) аннотацию и название статьи, ключевые слова и список литературы, инициалы и фамилию автора на русском и английском языках (в 2 экз.);

3) файлы всех предоставляемых материалов на электронном носителе;

4) сведения об авторах: их должности, ученые степени и научные звания, служебные адреса и телефоны, телефаксы и адреса электронной почты с указанием автора, ответственного за переписку с редакцией.

1.4. В течение недели со дня поступления рукописи в редакцию авторам направляется уведомление о ее получении с указанием даты поступления и регистрационного номера статьи. Оплата за публикацию статьи с аспирантов не взимается.

1.5. Статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии, научному и контрольному редактированию. В статье приводятся первоначальная дата поступления рукописи в редакцию и дата принятия рукописи к печати после переработки.

2. СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИЙ

2.1. Публикация полных статей, кратких сообщений и обзоров начинается с индекса УДК, затем следуют инициалы и фамилии авторов, заглавие статьи, развернутые названия научных учреждений, страна. Далее приводятся краткие аннотации и ключевые слова на русском и английском языках.

2.2. Редколлегия рекомендует авторам структурировать предоставляемый материал, используя подзаголовки: ВВЕДЕНИЕ, МЕТОДИКА ЭКСПЕРИМЕНТА, ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ, СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСИ

3.1. Текст статьи должен быть напечатан через полтора интервала на белой бумаге формата А4, с полями ~ 2,5 см с левой стороны, размер шрифта 14 (Times New Roman Cyr).

3.2. Все страницы рукописи следует пронумеровать, включая список литературы, страницы с таблицами, рисунками и подписями. Каждая таблица должна иметь тематический заголовок.
3.3. Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на источники нумеруются в порядке их упоминания в тексте.
3.4. Рисунки прилагаются отдельно. Формат рисунка должен обеспечивать ясность передачи всех деталей. Надписи на рисунках даются на русском языке; размерность величин на осях координат обычно указывается через запятую (например, U, В; t, с). Подрисуночная подпись должна быть самодостаточной, без апелляции к тексту. На обратной стороне рисунка следует указать его номер, фамилию первого автора, пометить, если требуется, «верх» и «низ».
3.5. Ссылка на использованную литературу дается в тексте цифрой в квадратных скобках. Если ссылка на литературу есть в таблице или подписи к рисунку, ей дается порядковый номер, соответствующий расположению данного материала в тексте статьи. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ 7.1 2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание, ссылки располагаются в порядке цитирования.

4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ

4.1. В состав электронной версии должны входить: файл, содержащий текст статьи в формате Microsoft Word с точным указанием версии редактора и иллюстрации, и файлы, содержащие иллюстрации.
4.2. Текст статьи должен быть набран шрифтом Times New Roman Cyr, 14-й кегль, через 1,5 интервала, с одинарными пробелами (многократные пробелы не должны использоваться для создания абзацных отступов и расширения междусловных промежутков); абзацный перевод строки (клавиша Enter) используется только для создания нового абзаца, и НЕ применяется для принудительного перевода строк внутри абзаца.
4.3. При подготовке графических объектов в растровом формате желательно использовать форматы TIFF, BMP; допустим JPEG хорошего качества (с умеренным сжатием), и придерживаться следующих требований: для сканирования штриховых рисунков – 300 dpi (точек на дюйм); для сканирования полутоновых рисунков и фотографий – не менее 200 dpi (точек на дюйм).
4.5. Имена приложенных графических файлов должны содержать цифру, совпадающую с номером рисунка в статье.
4.6. Таблицы являются частью текста и не должны создаваться как графические объекты.
4.7. К комплекту файлов должна быть приложена опись (возможно в виде файла) с указанием названия и версии текстового редактора, имен файлов, названия статьи, фамилий и инициалов авторов.

ДЛЯ ЗАМЕТОК